**СТЕНОГРАМА**

**круглого столу на тему: "Експортна стратегія України (дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України 2017-2021 років)"**

**19 квітня 2017 року**

**Веде засідання Голова Комітету у закордонних справах**

**ГОПКО Г.М.**

ГОЛОВУЮЧИЙ. Шановні колеги, я думаю, що ми можемо починати засідання нашого круглого столу, присвяченого презентації Експортної стратегії України. Я хотіла б подякувати сьогодні і народним депутатам, і експертам, і особливо представникам Міністерства економіки, нашому Першому віце-прем'єр-міністру пану Степану Кубіву і Наталії Микольській, вони сьогодні тут і зможуть нас поінформувати, що ж такого унікального, які інструменти є в Експортній стратегії України.

Я хочу сказати, що до Комітету в закордонних справах перед тим було дуже багато питань, що саме, від наших колег депутатів, чому саме тут. Хочу сказати, що ще в 2015 році комітет ініціював одне з перших засідань, яке було присвячене економізації зовнішньої політики або економічній дипломатії. І фактично всі ратифікації угод, які стосуються чи отримання кредитів, чи зокрема ратифікації, яку недавно, це така можна сказати, історична подія, зокрема Ратифікація про вільну торгівлю з Канадою після того, як набула чинності ще на початку 16-го року Угода про вільну торгівлю з Європейським Союзом, я думаю, що нам дуже важливо сьогодні почути, які наступні кроки будуть здійснені, які готуються угоди щодо вільної торгівлі. Я знаю зокрема, що була Торговельно-економічна місія в Ізраїлі, досить таки успішний візит. І вперше за роки парламенту нас відвідувала делегація з Кенії парламентська. І пані Наталія розкаже про візит уряду, який був у Кенію і Танзанію. Знаю, що пан Степан Кубів їздив у Індію. Тобто Комітет у закордонних справах намагається дивитися не лише на Європейський Союз, хоча в зовнішній політиці останні 3 роки євроінтеграція займала майже 90 відсотків. Але я вважаю, що економічна дипломатія, просування наших товарів на ринку світу від Латинської Америки, Азії – одне з ключових завдань, і тому нам дуже важливо проговорити в цій Експортній стратегії, які є бар'єри чи перешкоди, які заважають, скажімо, інвесторам приходити в Україну для того, щоб тут ми створювали високотехнологічні товари і могли їх експортувати. І прикладом того є зокрема і сфера літакобудування, успішний літак без жодної російської запчастини. Я думаю, що дуже важливо нам сьогодні проговорити, як ефективніше взаємодіяти українському парламенту з урядом у тих питаннях, які є бар'єрами для наростання експорту, і як ліквідовувати ті перешкоди для інвесторів, що можна було б ще додатково зробити.

Тут є також представники різних комітетів: і з європейської інтеграції, і з питань економічної діяльності, і з питань інформаційних технологій, аграрної політики, що надзвичайно важливо. І тому запрошую до дуже плідної дискусії.

Надаю зараз слово Степану Івановичу Кубіву, тоді пані Наталії Микольській. І також всіх присутніх тут депутатів прошу ставити найскладніші питання, щоб ми почули чесні відповіді і могли розуміти, як рухатися далі. Тобто це не засідання, скажімо, там, виступи довгі і нудні, дуже коротко – і тоді питання. Тому що Степан Іванович завтра їде в Польщу з делегацією теж на одне з засідань. І це, я думаю, що дуже важливо: увагу поляків перефокусувати з історичних питань, особливо, що стосується представників державної влади, а ті сектори безпеки і економіки, де ми можемо розвивати взаємовигідну співпрацю. Я сподіваюся, що результатами, зокрема, засідання, яке вперше за 5 років відбудеться, має бути якраз і покращання взаємодії для нарощення нашого експортного потенціалу.

Отож, будь ласка, вам зараз слово.

КУБІВ С.І. Дякую пані Ганні Гопко, дякую всім колегам-депутатам. Тому що, перше, приємно всіх бачити. Дякую експертам, представникам інших міністерств.

Хочу сказати, що вперше за 25 років ми представили і створили спільно стратегічний документ, в якому приймали участь у створенні це асоціації, експертне середовище, депутати і представники депутатських комітетів, відповідно представники вузького бізнесу, спеціалізованого, і Міністерство економічного розвитку. Я дякую Наталії Микольській і команді, тому що питання почало формуватися декілька років тому, це реально після 2013 року. І це відбулося тому, що експортно-орієнтований товар, експортна орієнтація, яка базувалася на сусіді, який сьогодні є нашим агресором, показала, що стратегія відсутня, диверсифікація відсутня, ризики з точки зору відсутні. І треба було робити все з коліс.

Я сьогодні би подякував всім депутатам, що в цей період, коли я був депутатом, разом з тим би подякував уряду Арсенія Яценюка, тому що на протязі тих років трьох, які є, даний документ базувався, формувався знизу доверху.

Друге, що головне питання – це підняти рівень життя людей як результат зміни і затвердження даного документу. Стратегія кожного з нас повинна виконувати свої цілі, перш за все це міжнародна торгівля, коли ми говоримо про пріоритети експорту в поточній ситуації. Ми повинні подивитися і оцінити SWOT-аналіз сильні і слабі сторони кожної галузі сегменту. І відповідно ми повинні мати координацію державного і приватного секторів. Адже це сьогодні спрощує певні процедури, покращує доступ до іноземних ринків і створює правильну конкуренцію на перспективу.

Хочу сказати, що розроблено дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі. Ми говоримо про п'ять років, це буде більше говорити Наталя Микольська, ми говоримо про вузькі сегментації, які базуються на базі інноваційного підходу, вдосконалення фінансових, технічних, технологічних інструментів, які створюють додаткове середовище для конкуренції.

Ви бачите, я думаю Наталя ту думку, Микольська, розвине, а зараз ви бачите слайди, на яких коротко хочу зупинитися буквально, що ми отримали передумови це ріст ВВП плюс 2,3. Я думаю, що уряд якраз і Володимира Гройсмана і Арсенія Яценюка з точки зору змін і прийняття декілька десятків, а реально більше 140 законів, на протязі даного період дозволили зробити преорітет і переорієнтацію, щоб зберегти баланс зовнішньої торгівлі експорту і імпорту. Ми бачимо те, що зростання ВВП і в сумах 44,9 і 48,3 процента від ВВП ми бачимо експорт товарів і послуг 25,4 – 70 відсотків експорт товарів і відповідно ми бачимо частину експорту комп'ютерних інформаційних технологій 16 або 1,6 мільярда і частка транспортних послуг 5,3 мільярда. І коли ми подивимося на структуру експорту, то ми зрозуміло зрозуміли саме важливу для себе істину, що орієнтуватися на експорт в одну країну в одному сегменті, яке не може створювати і швидко переорієнтовуватись без залучення малого і середнього підприємництва, інновацій, інвестицій, ми можемо в той чи інший період отримати ризик, який ми і фактично отримали в 2013-2014 році.

Коли ми дивимось про експортний аспект, проблема стояла в іншому, що ми старались максимально збільшувати кількісні показники не за рахунок додаткової інновації. І сировинний експорт сягав біля 70 відсотків.

Ми не враховували позиції аерокосмічної галузі, інформаційно-комунікаційної, машинобудування, включаючи переробку пріоритету агропромислового комплексу, що ми потім зрозуміли. І відповідно відобразили в даному напрямку, про який я говорю. Тенденції, це на стадії другого ми бачимо позитивну динаміку, яка показана. І переорієнтація на нові ринки.

Прошу звернути увагу. ЄС – 37,1 відсоток, 13,5 мільярда; Індія – 5,2 відсотка, 1,9; 5 відсотків частково Китай. Коли ми мали внутрішню нараду і проводили декілька нарад відповідно виробничого характеру, такого спеціалізованого і з депутатами Верховної Ради, і з асоціаціями промислового напрямку, то ми зрозуміли, що, наприклад, ринки Африки, ринки Європи, ринки Індії, ринки Китаю для нас ще відкриті. І нас там, по-перше, чекають.

А, по-друге, ми повинні робити нові підходи, нові дорожні карти сегментального характеру, які будуть давати пріоритети. Коли ми говоримо про Латинську Америку і в цілому про Америку, ми повинні говорити про ці проекти, які були початі далеко до нас. І вони з тих чи інших причин незакінчені. Але вони є реальні, вони є живі. І ми повинні продовжити з точки зору використання ефективно коштів.

Коли ми говоримо про можливості українських виробників, то перш за все хочу сказати, що продукція українська на світових ринках є, перше, конкурентною. По-друге, ми маємо сегмент, коли ми говоримо про агробізнес, це питання екопродукції або органіки, яка дозволяє сьогодні створити конкуренцію в Європі, в азіатському ринку і американському ринку.

Тому тенденції в 2016 році – переорієнтація з російських ринків на Китай, Канаду, Ізраїль, інші країни збільшення експорту АПК і ІТ-послуг дозволило швидко змінити цей сегмент, який ви бачите на слайді. Коли ми говоримо (слідуючий слайд) на укомісткий і інноваційний експорт для сільського розвитку і на світові ринки досягти успіху можна лише тоді, коли ми зможемо на сьогоднішній день дозволити практичні інновації провести через інструментарій, а це без депутатів і Верховної Ради обійтись неможна. Це повинна бути прийнята низка законів, це ми повинні говорити про інтелектуальну власність як продукт, ми повинні створювати додаткові ланцюги вартості продукції агробізнесу, хімії, машинобудування, створювати модернізацію підприємств, які сьогодні можуть бути конкурентними, як на європейських, так і на світових ринках.

На слідуючому слайді ми бачимо Експортну стратегію і важливість саме експорту. Ми говоримо про консолідацію зусиль і сьогодні ми маємо практичне засідання, де ми бачимо представників перш за все різних галузей, експертів різних галузей, депутатів Верховної Ради різних комітетів, ми бачимо різні міністерства, які відповідно, створюючи дорожню карту і часову карту зміни Експортної стратегії, мобілізували спільно ресурси в другому пункті на слайді і які дозволили відповідно зробити широкий спектр законотворчості і прийняти ряд законів, які покращають Експортну стратегію.

Найкращим результатом є перш за все відкритість бізнесу і влади в комунікаціях, особливо влади до бізнесу, коли ми говоримо, проведення дискусій. Коли ми говоримо про громадські організації спеціалізовані і коли ми говоримо про питання роль асоціацій експертів, то абсолютно треба документ, який входить там в стіни Верховної Ради, на засідання комітету уряду, повинен бути відкритий, декілька, певний період, там місяць, два чи більше залежно від ємкості і стратегії місії документу повинен бути продискусований.

Перш за все, хочу сказати, що експорт, який базується на нових ринках, базується на принципі, що нас ніхто там не чекає. Можна виграти інновацією, конкуренцією, якістю. Оце три аспекти, про які потрібно говорити. Країна Україна, яка абсолютно вміє робити ракети, яка вміє робити супутники, яка вміє робити космічні, машинобудівні, високотехнологічні, використовуючи програми забезпечення, продукти абсолютно сьогодні доказала свою спроможність і конкурентність. Тут я би сказав одну фразу важливу, що, коли ми проводили в Брюсселі горизонтальне засідання між бізнесами європейських країн і Україною також зупинялися на питанні цифрової економіки, де приймали участь асоціації, де приймали участь відповідні експерти. І хочу сказати, що Україна абсолютно виглядала досить достойно по принципах, по еталонності, по сертифікації і по реальній конкуренції з формуванням інноваційних програмних, я би сказав, вот, добавок, технологічних добавок щодо залучення інвестицій і модернізації наших підприємств на українському ринку.

Коли ми говоримо про те, що Україна, яка сьогодні створила перший документ стратегічний повинна створити реальну, практичну дорожню карту. Дорожня карта повинна базуватися на принципах місії візії, базуватися на сильних-слабих сторонах, базуватися на сегментальних підходах і базуватися на використанні максимально якості спеціалістів, освіченості, які на сьогоднішній день в нас є.

Коли ми говоримо про цілі стратегії, ми говоримо створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю інновації для диверсифікації, ми говоримо про розвиток послуг, залучення малого і середнього підприємництва і ми говоримо про компетенції підприємств необхідних для участі в міжнародній торгівлі. А тут ми говоримо про правила гри. Ці правила гри ми, шановні колеги депутати, повинні базувати на формуванні нової законодавчої бази, яка сьогодні може створити реальне, привілейоване, конкурентне середовище для наших підприємців.

Дорожня карта має три стратегічні цілі: це створення умов і зміна структури експорту, це розвиток послуг, підтримка бізнесу і торгівлі, ми говоримо про системну підтримку експортерів. Результат отримування – понад 83 інституції та організації з підтримки експорту показав низьку якість послуг, засвоєну функціоналом з точки зору європейських і світових ринків. Тут ми повинні посилити свою позицію.

І третє, це підвищення рівня знань і навичок, необхідних підприємцям. Ми говоримо про практичні навики, ми повинні говорити про інновацію у світі, ми повинні говорити про відповідне використання міжнародного досвіду, спільних проектів щодо навчання наших, відповідно, спеціалістів. Це дозволить інноваційний продукт, і сталий розвиток зробити конкурентним на європейських і світових ринках.

План дій і загальна інформація, ви бачите, дуже цікава, на 5 років. Наталія Микольська зупиниться конкретніше на тих заходах. І ми говоримо про те, що Мінекономрозвитку разом у співпраці з іншими міністерствами, постійною комунікацією депутатами Верховної Ради, профільними комітетами, якщо ми дивимося по конкретних галузях, формування певного позитивного лобізму, який базується на кращому досвіді.

Позитивний лобізм для експорту – це чи не основна форма, яка властива для інших країн, які заходять на український ринок. Перше – це модернізація, друге – це формування товарів на базі інновацій, інвестицій і використання нашого досвіду і пріоритетів, які існують у Європі і у світових напрямках. І саме головне в цій позиції – це компетенція і створення інноваційних товарів. Якщо товар буде властивий і мати можливість інновацію використати в послузі, то ми зможемо вийти на ринки іноземних держав.

План і деталі напрямку – це три аспекти, і інституція з підтримки торгівлі, бачите, 9 відсотків, з підтримки інновацій – 14, послуги – 21, сприятливі умови – 29, трудові ресурси – 27. Особливо про умови і трудові ресурси – це питання заслуговує окремого обговорення в ширшому плані, формуючи і законодавчу базу. Ми говоримо реально про інвестора, виробника і експортера. Все це потрібно на сьогоднішній день для входження на міжнародні ринки. Перш за все, я би хотів сьогодні подякувати... Я бачу. Я би хотів подякувати депутатам за те, що ряд документів і законопроектів є внесено на площадки комітетів Верховної Ради. Позиція уряду і позиція Міністерства економічного розвитку, що комітети Верховної Ради повинні бути відкритою дискусійною площадкою для створення ефективного законодавчого документу, який повинен набрати 226 голосів. Разом із тим, хочу сказати своїм колегам депутатам, що цей документ, який ми представляємо, це не є догма. Це документ, який базується на відкритості і на формуванні такої законодавчої бази, яка створить реальні умови для модернізації, інновації і конкурентності наших продуктів на європейських, світових ринках. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Степане.

Я зараз зроблю таку пропозицію. Виступить пані Наталя, щоб трохи додати деталей до стратегії, яку ви щойно презентували. А тоді попрошу присутніх тут, оскільки вам треба йти скоро, так, щоб принаймні троє людей змогли поставити якісь запитання особисто до вас, щоб воно було в режимі живої дискусії, а не звітів. Тому що ці всі звіти, воно трошки, як скажімо, не актуально для тих людей, які хочуть робити якийсь прогрес, реформи, все решта.

Будь ласка, Наталя, вам коротко. І тоді готуйте колеги три якісь важливі питання. Так.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Доброго дня! В мене... Доброго дня! В мене питання... В мене, значить, буде більш коротша. Я готова поділитися іншою, це бракований принт потрапив.

*(Загальна дискусія)*

Да. Значить, зараз я хотіла би декілька слів зупинитися на тому все-таки що ж є у нас в стратегії і чому ми прийшли до вас, і, власне, чому ми маємо тут представників зі стількох різних комітетів. Тому що, насамперед, проект "Експортна стратегія" – це не є один документ, який ми сьогодні презентуємо, про який ми говоримо. Проект "Експортна стратегія" – це взагалі національний рух. Тому що, ну, наша країна, ви бачили на слайдах інформацію про те, що нашому ВВП експорт завжди становив 50 відсотків, але питання в тому, що становить оці 50 відсотків: чи це у нас є сировина, чи це у нас є наукомісткий експорт, чи це у нас є товари, які є товарами з готовою переробкою, з інноваційним елементом, чи це у нас є послуги, які, в принципі, дають найбільшу додану вартість.

У зв'язку з цим ми для себе сформували те, що експортна стратегія України складається з декількох речей. Перше – це документ, який ми презентуємо вам сьогодні. Він був надісланий на комітети. Ми окремо надішлемо присутнім депутатам, оце 140 сторінок, це не оцей, ця брошурка, яку вам дали, це така коротка вижимка. Це називається "Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на 2017-2021 роки". Вона містить в собі аналіз того, де ми знаходимося в світі, не просто там наших економічних даних, але, в принципі, що відбувається в світі в міжнародній торгівлі, що відбувається в економіці і що відбувається, в принципі, в розвитку потоків і рухів товарів і послуг. Вона аналізує проблематику і стан, де ми знаходимося, яка проблема у нас є, починаючи від інституцій з підтримки експорту, ми їх назвали, різних, закінчуючи українською інфраструктурою, закінчуючи також питанням освіти і багатьма іншими речами.

Крім цього, проект "Експортна стратегія України" передбачає створення окремих стратегій для кожного пріоритетного сектору, який ми обрали. Тому що пріоритети, наприклад, в української харчової промисловості, з точки зору того, що потрібно робити, і пріоритет в українських креативних індустрій, навіть по плану дій, - це зовсім декілька різних речей.

При цьому ми розуміємо, що є загальні проблеми, які відображені в "дорожній карті". Крім того, ми вважаємо, що це все буде поєднано під такою, ми називаємо для себе, парасолею: "Експортна стратегія України". Зараз ми презентуємо цей перший етап. Вона узагальнює нашу спільну позицію, роботу фактично двох років, це, дійсно, правда. Але ми пишаємося тим, що ми працювали два роки. Як би хто там нас не критикував, не підштовхував, ми пишаємося тим, що в результаті ми маємо документ, який пропрацьований дуже великим експертним середовищем.

Сьогодні тут присутні представники нашої провідної команди – це людей, які, там у нас близько 25 експертів, які відпрацювали цю стратегію. Весь цей час аналізуючи, спілкуючись і працюючи також з українським бізнесом. При цьому ми робили цю стратегію, дорожню карту по методології ITC, це міжнародного торгівельного центру. Це є організація, яка є створена спеціально ООН і Світовою організацією торгівлі для того, щоб допомагати державам створювати стратегічні бачення.

Про методологію коротко. Це методологія світового стандарту, застосована для розробки експортних стратегій для більше ніж 50 країн. Це інклюзивний підхід. Ми залучали представників бізнес-асоціацій, громадських організацій, науковців і практиків. І навіть колеги народні депутати деякі були присутні на декількох раундах наших національних експортних консультацій.

Далі. Це є неупередженість і запорука балансу інтересів. Тому що асоціацій було багато. І кожна з них виборювала право, щоб її сектор в принципі називався перспективним. При цьому ми адаптували підхід ITC, тому що ми розуміємо, що якщо ми, ми не можемо просто брати те, що напрацьовано і застосовувати його просто без адаптацій до наших методик.

Наприклад, ми це адаптували, я скажу дальше, коли ми вибирали ринки у фокусі. Тому що методологія ITC нам здалась недалекоглядною власне для України і для її потенціалу. Значить, в результаті до чого ми вийшли. Другий слайд, будь ласка.

Ми вийшли на аналіз того, де ми є, на аналіз перешкод. І вийшли на чіткий план дій, завдання для відповідальних інституцій. Другий слайд, будь ласка.

Це як виглядає зараз міжнародна торгівля. Ми для себе ідентифікували. У нас є мільйони різних ініціатив, мільйон різних секторів. Ми створюємо інновації. Але ці інновації не беруться промисловістю для того, щоб в ній застосовувати. У нас працює промисловість, але вона не зв'язана з тими інноваціями, да, які у нас робляться.

Ми навчаємо людей. Але це навчання, яке є, воно відбувається не фактично для тих потреб бізнесу, які є. Ми виробляємо продукти, але ми їх виробляємо лише для внутрішнього ринку без перспективи того, щоб їх експортувати.

Тому якщо зробити… у нас працює Міністерство економічного розвитку і торгівлі, так, з своїми пріоритетами, благо, зараз з МЗС у нас хороша співпраця, раніше було: працював кожний по своїй адженді. *(Шум у залі)* Ні, у нас раніше працювало і Міністерство аграрної політики і продовольства по своїй адженді, у нас працювало Міністерство освіти, Міністерство культури по своїх аджендах. В результаті ми перейшли на декілька напрямків, ми їх для себе назвали, значить, це у нас освіта і навички, інновації, інституції, інвестиції і фінансування, інформація і промоція, трудові ресурси і інфраструктура. Це фактично ті напрямки, які зараз формують і будуть формувати український експорт і будуть запорукою його росту. Що нам потрібно зробити? Нам потрібно фактично замкнути це коло і зробити так, щоб найти точки перетину між цими всіма галузями і, власне, для цього у нас є план дій. Для того, щоб у нас інновації працювали на український експорт, для того, щоб у нас були майданчики, де люди, які створюють інновації зустрічалися з компаніями, які мають промислове виробництво нам потрібно, щоб була наприклад та сама промоція українських експортерів і не просто промоція країни, а те, щоб вони могли зустрічатися з своїми партнерами за кордоном. Також нам потрібна інфраструктура, тому щоб ми не робили, якщо у нас не буде розвиватися портова інфраструктура і залізнична, а у нас буде розвиватися експорт ми стикнемося з тим, що у нас не буде можливості фізичної експортувати товари з України в тих обсягах, про які ми говоримо. Ситуація з Російською Федерацією забороною фактично транзиту наших товарів це чіткий був показник і сигнал того, якщо ми не поставимо інфраструктуру в пріоритет навіть в експортній стратегії, це фактично може бути для нас крах. Ми можемо настворювати тут багато інновацій впровадити їх у виробництво, але якщо ми просто не зможемо доставити цей товар на закордонні ринки нічого не буде.

Будь ласка, наступний слайд. Значить, до чого ми в принципі… до чого ми дійшли. Ми дійшли до того, що для того, щоб знайти ці точки перетину нам потрібно зробити наступне: нам потрібно розприділити все це на декілька секторів.

Перше – сприятливі умови, про які говорив Степан Іванович сьогодні. Звичайно, будь-який експортер – будь-який експортер – це є просто бізнесмен в Україні, і йому потрібні сприятливі умови для роботи його тут. Але ми виділили також декілька дуже важливих елементів, які не стосуються взагалі, в принципі, те, що ми називаємо ……. Doing Business.

Перше, це є спрощення валютного регулювання і контролю. Стоїть у нас у пріоритеті, що Мінекономрозвитку повинно стати драйвером у співпраці з НБУ для того, щоби в нас послаблювався валютний контроль і валютне регулювання. Тому що ми знаємо всі, що всі страждають як і від обмеження з продажу валютної виручки і неможливості закуповувати обладнання і сировину, що вкрай важливо – не можуть закуповувати за отримані ними кошти сировину для подальшого виробництва або обладнання, це я приклади наведу – звичайно, спрощення митного регулювання. І, до речі, план дій наш врахований в тій реформі, яка була презентована нещодавно Міністерством фінансів, ті пріоритети, які в нас є, на засіданні Кабінету Міністрів. Фактично, вже стратегія починає впроваджуватися.

Далі. Приєднання України до конвенції Пан-Євро-Мед. Колеги з Комітету євроінтеграції знають, наскільки це важливо, це можливість нашої сировини і матеріалів ставати частиною глобальних ланцюжків і потім з ЄС експортуватися або з інших країн як готовий товар. І те саме в Україні: на території України налагодити складальні виробництва.

Я назву ще декілька прикладів, про які… ми для себе поставили як пріоритети. Степан Іванович сказав, що у нас серед тих завдань, фактично, значна… 50 відсотків буде реалізовано в перші три роки. Запровадження фізичного єдиного вікна на митниці. Без запровадження цього єдиного вікна, якщо ми не поставимо це собі у пріоритет всіх органів, це та сама ситуація, яка є з інфраструктурою: у нас нічого не буде.

Для прикладу назву, тобто щоби було зрозуміло, як це у плані дій виглядає – да? – і як це буде у нас в акті. Є у нас пріоритет – да? – є рік його реалізації, коли ми робимо, коли ми його робимо, і тут написано, в принципі, хто відповідальний. Наприклад, по єдиному вікну у нас стоїть відповідальний, звичайно, перший – Мінфін, ДФС, підтримуючі інституції, драйвер, з точки зору бізнесу, стоїть Мінекономрозвитку.

Далі, наступний слайд, будь ласка. Послуги, ну, всі можуть зрозуміти там, а що ж таке, да, послуги, що там держава. Коли ми робили аналіз в українських... роботи українських державних органів, ми стикнулися з тим, що 75 відсотків державні органи витрачають свого часу і ресурсів на створення політик, а не... це відповідно до аналізу і опитування ITC, а не надання послуг експортерам. Відповідно і це показало також, що нам потрібно створювати інституції з підтримки експортерів. До цього, для прикладу, назвемо це є Експортно-кредитне агентство, закон, який був прийнятий цього року в парламенті, звичайно, ну, тут приклад у нас стоїть, є так само відпрацьовано, в які роки воно буде реалізовано.

Далі, сюди ми також відносимо, наприклад, інтенсифікація поточної ініціативи щодо організації торгівельних місій. Так, всі прекрасно знають, що зараз ця ініціатива благо бізнес-затребувана, вона дає свої результати і вона все більше і більше потребує ресурсів для того, щоби її здійснювати. Відповідно ми дійшли до того, що створення окремої інституції з підтримки експорту як це є у Франції, в Швеції, як це є вже у всіх Балтійських країнах, так, ну, які, в принципі, з нами разом колись працювали і були, в багатьох з них вже такі інституції існують по 25 років. І це не інституції політик, а це інституції, які роками надають фактично послуги, певний рівень послуг для українського бізнесу, для виходу його на зовнішній ринки.

Також ми сюди відносимо з точки зору послуг це є промоція України. Тому однозначно без промоції, власне, України як країни, яка виробляє, я тут зверну увагу, не просто країни... промоції країни, промоції України як країни, в якій виробляється якісний, правильно відповідає вимогам часу і конкурентний товар і послуги, нічого не буде. Яскравий приклад – наші ІТ-компанії, коли ми говоримо з великими і невеликими, і середніми ІТ-компаніями, коли ми їх питаємо: що вам потрібно від нас? Вони говорять дві речі: "Нам від вас не потрібні торгівельні місії. Нам від вас потрібна підтримка з точки зору участі у великих виставках міжнародних і промоція країни як країни, з якою можна робити бізнес. Тому що ми боремося не з конкретними компаніями, а ми боремося з країнами іншими, відповідно в нас вже є своя власна репутація, нам потрібно позиціонування країн. Тому промоція країни також стоїть у нас, але, власне, я тут назву, да, от така економічна, навіть не інвестиційна.

Далі прикладом є у нас електронна комерція. Розвиток інфраструктури електронної комерції в Україні, без цього у нас не буде розвиватися експорт малого і середнього бізнесу. І тут нам потрібно як і законодавче забезпечення, буде однозначно, ми вже ідентифікували ці сектори, також і навчання бізнесу, малого і середнього, як цими інструментами користуватися.

Далі: слайд 7. Тут є пан Данченко, я хотіла, да, власне, і пані Вікторія. Це є підтримка інновацій. Інновації – це… Тому що… і тут для Вікторії захист прав інтелектуальної власності. Тільки у нас тут чомусь стоїть Мінсоцполітики. Це хтось вже… описалися всі.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Ні-ні-ні, це ми не вважали, це ми описались.

Що ми вважаємо? Що без запровадження інноваційного елементу в наш український експорт ми не зможемо збільшувати експорт нашої продукції новими… тобто не зможемо збільшувати кошик продуктів, які ми експортуємо, і товарів; друге – ми не зможемо збільшувати експорт наш як і в коштах, так і в штуках, тому що конкурувати просто по ціні ми вже на зовнішніх ринках, ну, найближчим часом не зможемо, тому що робоча сила в нас вже не така дешева, як була раніше, хоча періодично говорять, що в нас найдешевша робоча сила; в тих галузях, де вона затребувана, вона не є дешева, фахівці коштують гроші. Тому нам треба конкурувати це унікальністю і інноваційністю продукції. Для цього: захист інтелектуальної власності, наприклад, ми для себе відзначили; ми поставили "інноваційна інфраструктура", наприклад, 3.1.3 у нас в плані дій є створення інкубаторів і бізнес-акселераторів, сфокусованих на експортно-орієнтованих МСП. При цьому тут ми вважаємо, що в контексті нашої децентралізації відповідальні за це мають бути місцеві органи влади за підтримки наших Мінекономрозвитку і підтримки відповідно галузевих асоціацій, і, що вкрай важливо, донорів. Тому що досить часто також донорські кошти у нас спрямовуються на ті всі ініціативи, які вони хочуть, а не на ті ініціативи, на які, держава вважає, що вони дадуть найбільший результат.

Слайд № 8. Будь ласка, це є трудові ресурси. Важливий дуже слайд. Я думаю, що всі прекрасно розуміють, що без кваліфікованої робочої сили у нас не буде розвиватися нічого.

Дев'ятий. Я думаю, що тут можна пропустити. Важливе питання, яке задають всі. Сектори. Як ми відбирали наші сектори. Зразу зверну увагу, що вони не пріоритетні, вони перспективні. Різниця в цьому є. Тому що ми не говоримо, що всі решта сектори не є в пріоритеті Міністерства економічного розвитку. Ми говоримо, що ці сектори мають або обмежені ресурси, або при вкладенні нами обмеженого ресурсу можуть дати найбільшу віддачу.

Ми розуміємо, що у Мінекономрозвитку, всіх інших органів також є обмежені ресурси, їх треба використовувати ефективно. Тому нам треба розуміти, на кому зосереджувати в першу чергу наші активності і нашу діяльність.

Також перші, далі по критеріях, сектори здатні сприяти інноваціям модернізації і створенню додатної вартості. Сектори з потенціалом розвитку малого і середнього бізнесу. І третє, дуже важливе, це сектори з високим попитом на світових ринках. Тобто це те, що говорив Степан Іванович, нас не чекають. Ми маємо шукати ті сектори, де ми можемо, тобто де ми можемо продавати наші товари.

Тепер, будь ласка, наступний слайд. От наші перспективні сектори. Давайте зразу всі виведемо. Перші два сектори, які ми вибрали, це сектори, які вже зараз є чемпіонами. Ми їх для себе так назвали. Це у нас сектори, аграрний наш, але ми назвали, що це харчові продукти. Ми для себе визначаємо, що це є сектор власне харчових продуктів і напоїв. І сектор інформаційно-комунікаційних послуг.

Це ті сектори, які зараз вже, вже є, дають нам валютну виручку. Але ми розуміємо, що при невеликих вкладеннях до них ми можемо починати створювати або продукти з більшою доданою вартістю, або створювати, мультиплікувати ефект окремих проектів фактично на всю країну.

Далі. Сектор такий для нас такий цікавий, який, сектори ми їх назвали для себе, які колись були чемпіонами, але вони для нас дуже важливі це є сектор авіабудування і технічного обслуговування повітряних суден і сектор машинобудування. Ми дуже довго сперечалися з міжнародним торгівельним центром, оскільки вони говорили, що за їхніми підрахунками і за їхнім баченням нам буде дуже складно конкурувати на світових ринках в секторі машинобудування. Тільки після того, ну, тому що ж для нас важливо теж було тестувати наші ідеї на аудиторії такій, яка в принципі, ну, тобто правильно… дати можливість критикувати.

Після того, коли ми їм показали нашу базу і ті місця, і що ми експортували раніше, і що ми виробляли і ту базу в принципі людську, яка у нас є і базу виробничу, ми дійшли до того, що, дійсно, в секторі машинобудування і в секторі, власне, я зверну увагу, не просто авіабудування, а, власне, виробництва запчастин і утримання, і обслуговування повітряних суден у нас може бути дуже швидкий і якісний ривок, і комплектуючих для цього.

Далі. Сектори, які ми їх називаємо для себе це сектори-діти, я їх так називаю ніжно, тому що це є… але які притому, що якщо ми їх будемо плекати, я, як мама, там їх підтримати, вони можуть дати дуже швидкий ріст. Це є сектор креативних індустрій, це вони самі ще для себе не визначились. І друге – це є сектор туризму, тому що при розвитку ці сектори мають дуже і дуже величезний потенціал в Україні. При цьому, коли ми говоримо про креативні індустрії, це не лише фешен, не лише картини, ми сюди відносимо піар, дизайн, в тому числі і промисловий, в тому числі інноваційний дизайн. Ми сюди відносимо наші продакшени фільмів і зйомки відеокліпів. Ми відносимо сюди дуже і дуже великий в принципі спектр речей.

І важливо те, що в кожному з цих секторів є свої маленькі підсектори, які можуть дати великий бум. Наприклад, в харчовій промисловості нам виділили нішу-сектор, органіксектор, так, – це виробництво органічної продукції, в креативних індустріях – промисловий дизайн.

Тепер далі: перспективні ринки. Знов таки, я завершую і все…

ГОЛОВУЮЧИЙ. *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Останній слайд для вас дуже...

ГОЛОВУЮЧИЙ. … поставлять питання… *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Останній сектор, тому що він для всіх вас цікавий, це те, про що мене питають всі депутати, це є перспективні країни. Значить, ми вибрали методологію ІТС і адаптували їх до чотирьох основних критеріїв. Кому цікаво ознайомитись з детальними критеріями, як ви відбирали, готові дати exсel таблицю і можна погратися і подивитися, на що вийти, якщо вибрати інший критерій.

Тепер ми для себе зрозуміли, визначили довгий перелік країн. Давайте включаємо перелік і ми… *(Шум у залі)* Ми визначили перспективні країни, до них ми відносимо ЄС і довгий список з 20 країн. Я просто назву, ми розішлемо всім презентацію, я назву коротко: США, Китай, Туреччина, Японія, Грузія, Молдова, Ізраїль, Індія, Індонезія, Білорусь, Канада, Таїланд, Єгипет, Об'єднані Арабські Емірати, Бангладеш, Ліван, Філіппіни, Нігерія, Саудівська Аравія, Швейцарія.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пані Наталія, за таку презентацію.

Зараз Саша, реально хвилина як голові комітету, який має перспективні напрямки. Ваші товари відходять до перспективних, до сектору дітей чи до нового сектору. І питання, шановні колеги, щоб …….. швидко відповідає і тоді…

ДАНЧЕНКО О.І. Дякую за слово. Мене просто комітет сидить чекає, дуже важливе питання якраз, я представляю комітет, який представляє одну з двох чемпіонських галузей, як я вже зрозумів.

По-перше, я хочу подякувати МЕРТу і Кабінету Міністрів Володимира Гройсмана за те, що почали розробляти стратегію і зробили цей документ. Я тільки що якраз повернувся з Американської торгівельної палати, де ми разом з галуззю, з інвесторами обговорювали напрямок зростання нашої галузі. Дійсно, аграрний сектор і ІТС сектор – це два сектори економіки, які в 2016 році зростали. Всі інші, добре, що там на тому ж рівні, але ці два сектори зростали. Я дуже вдячний МЕРТу, що інноваційна стратегія тут одна є з головних і побудова цифрової економіки це є надважливим.

Що потрібно? Якщо ми кажемо про телекомунікації, це запровадження 4G і цифрової економіки, а також те, що наш комітет…

ГОЛОВУЮЧИЙ. Саша, я не можу зрозуміти, що заважає 4G запровадити? От чому?

ДАНЧЕНКО О.І. Ну, все йде. там є технічні проблеми, якими займається зараз НКРЗІ, то це рефармінг частот, тому що є у одних операторів більше частот, у інших… плюс з військовими потрібно…

І я хочу звернутися те, що ми до сих пір не проголосували законопроект про електронні комунікації. Якщо ми його не проголосуємо, то воно буде йти дуже криво. Тому це і до нас питання, до речі, про електронні комунікації.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тобто треба законопроект?

ДАНЧЕНКО О.І. Да, треба законопроект про електронні комунікації і радіочастотний ресурс.

І дуже важливо те, що от, Степан Іванович, ми разом робили, це доєднання до Single Digital Market європейський, бо це абсолютно правильно в вашій стратегії, це побудова інфраструктури в Україні, на яку Європейський Союз може виділити 5-6 мільярдів євро. Тобто наша частка від 60 мільярдів євро, яку планує інвестувати Європейський Союз в це 5-6 мільярдів євро. І це побудова інфраструктури. Без інфраструктури нічого не буде.

Тепер ІТ і аутсорсинг. Потрібно дві програми. Це просто величезне прохання зберегти головний ресурс людей, це єдиний ресурс для цієї галузі. Зараза Польща і Прибалтика просто створили фантастичні умови безкоштовне навчання, все безкоштовне і перетягують увесь наш ресурс.

КУБІВ С.І. І центри.

ДАНЧЕНКО О.І. І центри.

І друге. Це те, що в мене зараз на комітеті також буде, ми повинні в цьому році все ж таки внести, я дуже прошу підтримку Кабінету Міністрів, я з міністром фінансів говорив, ми повинні створити для них ці інвестиційні умови в оподаткуванні, при якому… Я зараз це абсолютно достовірно можу сказати. Якщо в цьому році це було 4,3 мільярди доларів це аутсорсинг дав у валюті, то завдяки таким умовам, вони в нас вже розраховані і ми їх скоро винесемо, у 2020 році 7,8 мільярдів доларів, це мінімум, ця галузь дасть надходжень. Це без 4G і без всього іншого.

Тому величезне прохання це не пільги, а стимулюючі чинники, збереження ресурсу і… А для цього потрібно нагадати Міністерству освіти, що як можна скорочувати замовлення на ІТ-спеціалістів, коли це… Це – нонсенс!

Я хочу звернутися до Кабінету Міністрів: що ж пані міністр освіти робить? Вони їх постійно скорочують, ми їх постійно відновлюємо. Постійно збільшувати навпаки.

І надважливо, я наголошую: єдина країна в світі, в якій ІСТ-галузь зараз є друга по зростанню, друга по надходженню валюти, в якій у Кабінеті Міністрів немає людини, відповідальної за цю галузь. Без проведення в Кабінеті Міністрів адміністративної реформи, коли замість чотирьох міністерств і 18 департаментів, які просто освоюють бюджети, я вибачаюсь, там на ІТ і на все інше, ви повинні зробити. Це повинен бути чи віце-прем'єр, чи міністерство цифрової економіки. Але Європа не дасть нам жодних допомог, якщо вони не будуть бачити одного, хто піклується цією галуззю.

І я дуже вдячний Степану Івановичу Кубіву, він зараз більше волонтерський тягне це, бо в нього немає повноважень, до речі, на таке, повноцінних. І вашій команді, наш комітет, я думаю, всі інші парламентарі підставлять і всі інші комітети, тому що це дуже… це – наше майбутнє.

Ще хочу сказати і останнє по цьому сектору. Прошу також в цю програму включити, от дуже правильно було сказано, зараз хоч це ІСТ-сектор, він другий і зростає, але ми працюємо на оптовому ринку, тобто наші компанії роблять дуже багато програмного забезпечення для західних компаній, яке потім повертається до нас у коробковому рішенні. І ми тут, в Україні, купуємо це вдвічі більше и все. Тому ще й потрібно зробити таким чином, щоб тут вироблялися коробкові рішення для…

КУБІВ С.І. Коефіцієнт 4.

ДАНЧЕНКО О.І. Коефіцієнт 4.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Олександре.

Колеги, ваші запитання. Не зважаючи на те, що пан Степан Іванович зараз відповість на ваші запитання, представники МЕРТу та інші залишаються. Наша дискусія продовжується. Але просто щоб це не було, що виступили і пішли. Будь ласка, запитання.

ДАНЧЕНКО О.І. Я ще раз вибачаюсь, в мене комітет просто.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, ми знаємо. Дякуємо, Олександре. Ми записали ці…

ІОНОВА М.М. Поки Степан Іванович тут, можна?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні, ми зараз… До Степана Івановича раунд питань, і він тоді тільки піде. Ми його не відпустимо…

ІОНОВА М.М. А! Ддобре!

Я просто дуже коротко. Я бачу, що в нас тут дуже багато колег з Комітету з питань євроінтеграції. В принципі, Наталія, все, що ви презентували, от окремі сектори, це все – Угода про асоціацію. Але, на жаль, ми поки взагалі не бачимо політичної зацікавленості, окрім Комітету з питань євроінтеграції, в адаптації Угоди про асоціацію. Тому в нас величезне прохання: якщо можна, більше думати про адаптацію, а потім вже імплементацію Угоди про асоціацію, там все: і закупівлі, і ІТ, і коме... все. І мені здається, що як тільки ми законодавчо підготуємо базу і вам буде легше просуватися.

КУБІВ С.І. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні, ні. Стоп. Степан Іванович, будь ласка, питання.

КУБІВ С.І. Це якраз по питанню цьому, що пані... Дякую, пані Марія, за питання. Це дійсно є проблема. Коли подивитися ту угоду, вона за об'ємом є отака! – об'ємами. В цій угоді описано все: організація, технологія, часова лінійка і саме головне є трудові ресурси.

Друге, що я хочу сказати, ми сьогодні ринок маємо відкритий, бо реально з Дня Незалежності України підписано тільки про вільну торгівлю 17 угод, які охоплюють 45 країн, 45 країн – 17 угод. Якщо взяти угоду з ЄС, яка була недавно підписана, і структуру країн, то реально за роки незалежності ми підписали дуже і дуже мало позицій. Ринки є великі і ринки очікують не в пасиві, а в активі.

Друге, важлива тема, про що сказала пані Марія Іонова, ми готові продовжувати роботу з іншими комітетами по імплементації угоди, які носять сегментально вузький профіль, наприклад, АПК, наприклад, ми говоримо про машинобудування енергетичне, де ми конкурентні, авіа, космос, тобто... митниця, ми повинні ці речі... деревообробка, тобто треба опускатися щаблем нижче і це правильна рекомендація, яку ми врахуємо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, Олена Сотник, Вікторія Пташник, агарний комітет, Романюк і Дани.... П'ять питань і дуже короткі відповіді. Будь ласка.

СОТНИК О.С. І дуже короткі питання.

Степан Іванович, звичайно, експортній стратегії треба бути, її треба розробляти. Але в мене питання до вас як, в тому числі, міністра економіки. Як бути, що в нас немає досі економічної стратегії України? Тому що будь-яка експортна стратегія, вона має базуватися на ключовій і головній стратегії саме економічній, включаючи середньострокові і довгострокові перспективи, Абрамавичус, попередній міністр економіки, лише говорив про деякі ключові, скажімо так, напрямки. Так і не відбулося формування цієї стратегії, так вона і не була презентована. Скажіть, що робиться вами в Міністерстві економіки, щоб вона все ж таки була і щоб експортна стратегія стала частиною цієї загальної економічної стратегії України?

ГОЛОВУЮЧИЙ. *(Не чути)*

ПТАШНИК В.Ю. Дякую.

Колеги, я також… я вдячна вам, по-перше, за те, що цей документ з'явився, тому що, як на мене, мені подобається дуже і як він і структурований, і те, що ви вибираєте пріоритетні ринки, і перелік країн, з якими ви пропонуєте, щоб ми… на яких зосередили увагу. І я особисто, хоча і не є головою якогось комітету, але як член Комітету з економічної політики абсолютно готова вам допомагати в імплементації цієї стратегії.

Я хочу зі свого боку звернути увагу, я мала змогу проаналізувати той документ, і хотіла звернути увагу вашу на таке. Ви зазначаєте в переліку заходів, зокрема, "розробка механізму та нормативно-правового регулювання для захисту національних інтересів у сфері інтелектуальної власності, враховуючи передовий світовий досвід". І як один із заходів ви вказуєте, що цей механізм може включати, зокрема, стягнення за продаж ексклюзивних прав інтелектуальної власності за кордон. Я як все-таки прихильник ліберальних поглядів в економіці і вільної конкуренції, мені взагалі от стягнення в будь-якій сфері дуже не подобається, тому що я розумію, що воно трішки суперечить, да, питанням вільної конкуренції.

Тому я хотіла вас запитати, що мається на увазі тут під стягненнями за продаж ексклюзивних прав інтелектуальної власності за кордон, що малося на увазі. І звернути увагу на таке, що я не дуже розумію, як це можна зробити без шкоди міжнародним правилам торгівлі. І, може, краще ми будемо переходити від таких, імперативних методів все-таки у методи стимулів. Тому що, наприклад, ті ж айтішники, про яких ми згадували, ми там прийняли Закон про експорт послуг, ми хочемо, щоб айтішники створювали свої продукти саме тут, в Україні. Ми розуміємо, що вони не прив'язані з місцем.

І якщо хтось створює продукт інтелектуальної власності і хоче його продати, то вводячи певне стягнення за продаж за кордон ми можемо таким, от, імперативним шляхом просто прийти до того, що ці продукти не будуть тут створюватись, в Україні. Або зразу вони будуть записуватись просто на якісь кіпрській компанії і так далі.

Тому трошки детальніше, якщо можна. І, може, щось тут малось інше на увазі? Дякую.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. По-перше, я, Степане Івановичу і Наталія Ярославівна, дуже вдячний за доповіді. І я, по-перше, чую, я вже в бізнесі 30 років, що якась в Україні з'явилась стратегія. Бо бізнес був, як "щенята", ми самі їздили, домовлялись, відкривали ринки. А держава десь стояла осторонь і наблюдала за цим процесом. По-перше, вам велике за це спасибі.

Друге дуже важливе. Те, що ви як стрижень в своїй стратегії визначили стратегію на реалізацію продукції з доданою вартістю. А зараз треба зробити економічні чинники, які б стимулювали продукцію з доданої вартості. Експорт аграрної продукції на 90 відсотків сировинний. І ми знаємо з вами, що ті країни очікують тільки сировину з України.

Наша з вами і ви визначили як стратегію, харчова переробка, органіка. Коли ми зробимо з вами економічні чинники, я хотів би почути, які стимулювання продукції з високою доданою вартістю в харчовій промисловості. Україна буде мати інший експорт, інші цифри. Буде мати сотні тисяч додаткових робочих місць і десятки мільярдів гривень до бюджету України.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Будь ласка, у вас Комітет банківської діяльності. Банківське регулювання.

(?) РОМАНЮК В.М. Ні, я сказав би, хотів би два моменти сказати. Перше. Я пам'ятаю, в цьому комітеті ми збирались, Шимків стратегію свою теж презентував, 2020 чи 2025, не важливо. Одним словом.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Два роки тому.

РОМАНЮК В.М. Два роки тому, да. Завдання номер один – не стати, як Шимків. Він презентував 67 напрямків реформ. Я не вірю, коли державна машина концентрується на 67 пунктах напрямків, це утопія. Це ми розпиляємось і все інше. В результаті результату нема ніякого.

Другий момент. Я вам скажу як людина, яка вела бізнес в Україні і один із інноваційних проектів, який я презентував в Латинській Америці, потім працював в бізнесі в Європі, стратегічно від європейської системи організації бізнесів відрізняємося двома ключовими моментами.

Перше – це митниця, про яку ви сказали. Так, митниця до цих пір залишається, як от та ковдра, якою накрили Насірова, коли його тягали по СІЗО ви розумієте, стара, радянська, корумпована, брудна, з нею не хоче мати стосунки. Ви розумієте? Це треба терміново міняти, тому що для світу ми дикарі, вибачте. От, я коли працював там в прибалтійських країнах у Німеччині я ніколи, взагалі, не знав цієї митниці, я їх не бачив тих митників, вони мене не цікавили абсолютно.

Другий момент – це інфраструктура. Люди добрі, інфраструктура це питання номер один для будь-якої цивілізованої країни, тому що насправді по уровню розвитку інфраструктури і світогляду і все інше ми десь – Бразилія 2000 років. От Бразилія стартонула так само як ми – сільхозкраїна, яка мала певний ресурс з експорту сільхозпродукції. Перспективи про те, що нас IT-ринок витягне, я вам відверто скажу, скептично на це ставлюся і це публічно кажу, тому що у нас сильні конкуренти: Індія, Нігерія он зараз як росте Танзанія – ребята... От перспективно це, дійсно, природонаселення швидко, стрімко зараз зростає у світі і це перспективно, яке буде підтягувати потім інші і інші галузі економіки.

Тому оцих два напрямки, які сьогодні потрібно терміново лобіювати нам як і політикам, як і людям, які усвідомлюють за чим майбутнє і головне, щоб не було відтоку трудових ресурсів. І питання… відтоку трудових ресурсів. Питання дуже просте, стикаючись з нашими місіями закордоном і як в минулому теж я практично кадровий дипломат я вам скажу дуже просту штуку, дипломатична місія до цих пір залишається осередком Радянського Союзу і це потрібно правду говорити, вони не усвідомили, що ми… вони частина нашої країни. Вони частина нашої країни, які мали… мають лобіювати інтереси. Я неодноразово стикався, коли, наприклад, китайський бізнесмен, вибачте, хватає свого посла і бігає, починаючи від начальника ЖЕКа і закінчуючи прокурором якоїсь там країни, і це для них абсолютно нормально. У нас це якісь, вибачте, майже божки. Розумієте. Тому потрібно конкретну суму закладувати в бюджет, Степан Іванович, конкретну суму в бюджет на фінансування місій, які будуть свідомо… для цих людей потрібно тренінги провести, навчити їх як працювати у сьогоднішніх умовах і рухати для того, щоб вони були лобістами наших інтересів. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Владислав.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.В. Доброго дня, Степан Іванович, які кроки плануються на цей рік щодо розширення співпраці з країнами Африки?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Степан Іванович, я хочу вам просто ще дуже важливу річ, оскільки тут ви говорили про торгівельні місії, які за кордоном, по-перше, їх майже немає, бо вони не представляють інтереси його. *(Шум у залі)* Так! От!

І є величезна суперечка, яка триває вже, я не знаю, скільки років: хто – МЗС чи Міністерство економіки – мало тим завідувати? В комітеті вже готується, випрацьовується проект Закону про реформу дипломатичної служби. Там буде одна із тих частин.

Ми вже 60… Там 120 статей, ми сподіваємося до кінця цієї сесії ухвалити в першому читанні, мені дуже важливо від вас, щоб на рівні там МЗС, на рівні Міністерства економіки є погодження Прем'єр-міністра, щоб цей законопроект у 2017 році ухвалив парламент, законопроект про реформу дипслужби, оскільки ми вже два роки підряд збільшуємо фінансування, зокрема, на МЗС. Але це питання вимагає політичної волі, зокрема, рішення, я так думаю, Петра Олексійовича щодо того, хто ж буде це представляти, тому що ми бачимо, що це відбивається на можливостях бізнесу представляти свої інтереси за кордоном. Оця невизначеність, хто би мав бути головним у просуванні експорту: чи це будуть економічні радники, чи це…

Ні, колеги, це, насправді, серйозне питання. Тому наше одне із завдань – в травні зареєструвати проект Закону про дипслужбу, до кінця липня – перше читання, потім поправки, і на вересень, до нового бюджетного періоду ухвалити повністю. І там, зокрема, це питання.

Тому у мене до вас так само прохання, не знаю, спочатку з Павлом Анатолійовичем Клімкіним окремо, потім ми всі разом можемо піти до Петра Олексійовича, використавши площадку – тут стану на захист Шимківа – Національної ради реформ, і там затвердити, як ми бачимо. Тому що не можемо ми і надалі 25 років в трьох соснах визначати, кому, і від цього страждає український бізнес. Тому це ще як заклик.

І я думаю, що все-таки про стимулювання продукції з високою доданою вартістю в харчовій – це пані Наталія вже нам відповість.

Дякую поки що за увагу.

Можливо, Артур, ви щось хотіли додати.

КУБІВ С.І. Я хотів би сказати, Аню…

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так!

КУБІВ С.І. Я би хотів, цей закон треба прийняти якнайшвидше з двох причин.

Перше, бюджетна політика уряду повинна бути представлена у травні місяці, ми це і зробимо.

Друге, щоби ми врахували відкриття місії на перспективу, бюджет буде поданий до 15 вересня. І в цій ситуації вже мають бути закладені ті зміни того закону, який приймається.

ГОЛОВУЮЧИЙ. От! Я буду вам дякувати. Побажаю вам гарної успішної поїздки.

Але ще одне питання. Ми дуже спішили. Ми зробили, фактично, рекорд за 3 дні ми ратифікували з моменту розгляду уряду і в парламенті Угоду про спільне виробництво фільмів з Ізраїлем. Знаємо, що готується візит Прем'єра в Ізраїль. Це дуже важливо, але ми дуже сподіваємося, що у 2017 році ви привезете нам ще угоду підписану про вільну торгівлю на тих вигідних умовах для України…

КУБІВ С.І. 18-а. 18-а.

ГОЛОВУЮЧИЙ. 18-а угода, яка після Канади і ЄС і ще один буде крок для відкриття… Дякуємо за увагу.

Та, колеги, ми продовжуємо далі наше обговорення. Хто із присутніх тут має питання? Будь ласка.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Я хотіла просто доповнити…

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ще. Ні, ні.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. А можуть завершити питання, бо вона, там…

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Да. Да, будь ласка.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Останній слайд дорожньої карти і я бачу вже руки питань. Будь ласка.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. І я додам, да, що значить, а останній слайд це наші наступні кроки, тому що, насправді, я як сказала, що національна… що експортна стратегія України – це проект, це не є питання одного документу.

Значить, по результатам цього документу його ми зараз, в принципі, працюємо над актом Кабінету Міністрів, розпорядженням Кабінету Міністрів, яким буде затверджена стратегія. Мені як торговому представнику, та, і, там, заступника міністра вкрай важливо, щоб всі відповідальні органи, як сказав Степан Іванович, не блудили в трьох соснах. І, якщо ми визначаємо бюджетну політику, да, і у нас є в експортній стратегії пріоритет, що єдине вікно на митниці це пріоритет в реформі митниці. Відповідно, якщо ми це вже записали так, то будь-яка реформа митниці, ми робимо чек-лист і я як Мінекономіки ніколи не затверджу проект реформи митниці, якщо в ньому немає єдиного вікна. Я ніколи не затверджу план "Укрзалізниці". Ми як Мінекономрозвитку, да, коли ми його візуємо, момент, якщо у нас немає тут збільшення вагону… складу вагонів зерновозів, да, або вагонів, які здійснюють перевезення. Тобто цей документ достатньо має практичне значення, тому що він дає можливість всім нам бачити, ну, тобто, якщо ми його зараз доопрацюємо всі разом, бачити пріоритети. Він дає можливість бачити пріоритети донорам.

Сьогодні говорилось багато разів, у нас дуже багато проектів технічної допомоги. Скільки по Україні проїздила з семінарами про зону вільної торгівлі з ЄС? Чотири роки обкатали всю Україну. У нас, що експорт зріс з регіонів в таких пропорціях? Ні. Ми говоримо зараз всім донорам після затвердження, надсилаємо, вот, наші пріоритети. Дорогі донори, при плануванні вашої діяльності покажіть мені, де ваша галочка, так? От і ви так само, тому що я знаю, що комітет здійснює контроль, два комітети, дуже легко, також можете комунікувати. Де здійснюється підтримка пріоритетів держави? Тому що робили раніше донори, вони говорили: а у вас немає пріоритетів. Так, ну крім наших великих планів, які у нас були програмних документів, а вони кажуть, а де конкретика? У нас тепер є, будь ласка, от конкретика от, будь ласка, вибирайте собі і ми вас будемо контролювати всі так, як ця конкретика здійснюється.

Тому після цього, після того як у нас буде прийнятий акт Кабінету Міністрів я свідомо того, що його потрібно буде адаптовувати так, що ми його приймемо і у нас передбачений перегляд акту для себе, раз у півроку такого проміжного, так щось сталося вже, щось відбулося швидше, на щось у нас не вистачило там бюджетних ресурсів. Змінилося, якась країна просто закрилася ми теж не живемо у світі, так от просто взяли, от штати приймуть там, наприклад, якусь стратегію економічну або закриється ще якийсь ринок. Раз у півроку проміжний перегляд, раз у рік глобальний перегляд, коли у нас є статистика в тому числі по країнах.

Крім того, секторальні стратегії. Зараз ми працюємо з бізнес-асоціаціями з тими, хто готові разом з нами розробляти секторальні стратегії по оцих пріоритетних напрямках. У нас є один з донорів з яким ми працюємо, який практично з нами відпрацьовує і готовий фінансувати 50 відсотків створення таких стратегій за методологією ITC за залученням національних експертів. Чому це важливо? Тому що фактично на наш стержень, на який я показувала як стовбур нанизуються додатково ще гілочки, тому що ми розуміємо, наприклад, що для української безалкогольної продукції, там води або соків ринки одні можуть бути так і їм потрібні одні стимули. Для українського крафтового пива, так для того, щоб воно в принципі в Україні, тобто перейшло з виробництва в Україні на експорт потрібні інші речі. І ми про це говоримо чому вже у нас зараз ведеться робота з українським автопромом, IT-кластер готовий розробляти свою стратегію, власне, експортну, що їм робити. Далі: у нас є крос-секторальні стратегії і функціональна стратегія нам потрібно також розробити як всі органи державної влади, тут об'єктивно всі органи державної влади будуть функціонувати для того, щоб у нас був результат.

І тут я хочу сказати декілька речей з приводу наших торгівельних місій. Нема в Україні зараз ні де-юре, ні де-факто торгівельних місій, у нас є економічні відділи у посольствах з максимальною чисельністю там п'ятеро людей, це якщо дуже пощастить – да? – це у великих країнах.

Я… Ну, як людина я нікого не захищаю, але я вважаю, що питання є в тому, що ми працюємо з тим ресурсом, який в нас є – да? В держави на дипломатичну службу виділялося достатньо мало коштів, ми втратили достатньо багато фахових торговельних дипломатів. Про це потрібно говорити.

Друге, питання не стоїть в тому, хто, під ким буде ця політика представлення інтересів за кордоном. Питання стоїть в тому, хто… Якщо вона є сформована, є сформовані завдання, їх здійснювати на місцях не є складно, для цього треба мати ресурс і людей. Хто їх координує – це вже інше питання. І тут треба прийняти політичне рішення.

Ну, є різні моделі в цілому світі. Я не політик, а заступник міністра, але станом на сьогодні ми говоримо про те, що у нас ми маємо використовувати ті інструменти, які є. Іншою моделлю роботи є створення в Україні інституцій з підтримки експорту, такі, як, наприклад, "Бізнес-Віден" або "Бізнес-Френс", і відправлення на пріоритетні ринки її представників. Тобто додатково до торговельної дипломатії, тому що торговельна дипломатія займається, власне, політикою укладанням угод, просуванням укладання, наприклад, угод наших по аграрній сфері – да? – про визнання у санітарних і фіто-санітарних заходах, укладання угод по технічному регулювання, а людей, які будуть займатися продажами.

Модель працює в цілому світі. Наймаються люди, які вміють, маркетологи – да? – або люди, які займаються, не маркетологи, а продажники. Продажники. Вони працюють в допомогу посольства.

Досить часто ізраїльська модель є "Бізнес-Віден", ізраїльська модель передбачає навіть те, що вони іноді наймають людей, які є громадянами цієї країни. Тобто їм ставлять завдання і вони знаходять партнерів для українських компаній, вони займаються цим бізнесом, бізнес-мачмейтингом і власне. От!

Тому, наша стратегія має в собі те, що нам потрібно створити інституцію з… інституцію з промоції експорту. Без цього ми далі розвиватися не можемо, ми дійшли до крайньої межі, тому що політиками займатися, політикою, мається на увазі, я тут говорю в сенсі торговельної політики, повинно міністерство, а робити роботу, як от, наприклад, робить офіс просування експорту, потрібно достатньо так профахово і практично. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пані Наталя.

Я хотіла ще, можливо, коротко, щоб ви просто зробили апдейт як, який стан зараз справ наших позовів в СОТ, зокрема, які стосуються транзиту, перешкоджанню, з Росією і так далі.

Ну, просто коротко, до відома, щоб просто ми знали, бо ми думали в комітеті, теж одне з питань розглянути. Будь ласка.

І тоді Артур Герасимов, і питання – відповіді.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Якщо ще одне перед тим, так, я хотіла би вас всіх закликати. Я знаю, що у вас є достатньо велика кількість бізнесу, який є людьми, які там є в ваших соціальних мережах.

Велике прохання до всіх, у нас ще лишився фактично тиждень для того, щоби відкоментував бізнес нашу стратегію. Якщо можна, поширте інформацію, ми надішлемо всюди...

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Що? Є на сайті Мінекономрозвитку з форми Google.doc, куди автоматично вносяться докум... коментарі. Є там список країн, методологія. Якщо можна – поширте цю інформацію, щоби ми отримали якомога більше коментарів бізнесу.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Сто сорок і брошура там є, там є весь набір документів від короткого до довгого, до Exсel-таблиці як ми вибирали країни. Тому, що, насправді, на підставі цієї Exсel-таблиці бізнес може вибирати собі пріоритетні ринки, тому що там вже задані всі параметри, тільки ти вставляєш одну колонку, садиш свого маркетолога під свої продукти, фактично в тебе вже є модель, якою ти можеш користуватися. Тому...

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. В нас всі бізнес-асоціації були нашими з нами працювали основні провідні в нашій ...... team ми надіслали куди, ну, по всіх можливих, але ми знаємо, що у вас є своє коло, з ким ви працюєте. І для нас важливо, щоби воно якомога до більшої кількості людей.

Перед тим, як проінформувати про стан СОТ, я... справ в СОТ, я хотіла би також закликати вас теж популяризувати роботу офісу з просування експорту. Тому що, насправді, це команда, яка почалась з команди волонтерів, з двох людей, які прийшли робити нам форум і зробити промоцію України. І зараз це є команда, яка існує за донорські кошти, це є 17 чоловік, які займаються тим, що організовують торгівельні місії, організовують бізнес-освіту для експортерів, займаються достатньо великою кількістю цікавих і дуже практичних корисних проектів, тому наступна наша місія спільна з колегами, організована колегами з Мінагро і їхнім проектом техдопомоги "Аргітрейд", тут ніхто не скаже, що ми ресурси не, як це їх, марнуємо. Два проекти об'єдналися, працюють, їдемо в Німеччину з харчовими продуктами. Після цього у нас заплановано ще ряд місій, це все публічно, наявно. Але що ми бачимо? Час дійшов до того, що офіс у статусі консультативно-дорадчого органу, як і будь-який інший офіс, вже довго працювати не зможе. І надавати ці послуги, які потрібні експортерам, які досить часто великі компанії, наприклад аграрні, говорять: ми готові заплатити, але нам потрібно ще до того мінімального пакету, який ви робите, там ще 3-4 зустрічі організувати, або там машинобудівні компанії. Тому ми серйозно зараз думаємо над тим і працюємо над тим, що потрібно створювати в Україні, я її поки що просто інституція називаю, це не відомо форма, працюємо над концептом – інституція з промоції експорту.

Тепер по справах СОТ. Значить, зараз в Україні є в рамках Світової організації торгівлі дві дуже важливі справи, ініційовані нами. Перша справа – це є про заборонні, фактично заборона експлуатації на території Російської Федерації і не тільки Російської Федерації, Казахстану фактично і Республіки Білорусь вагонобудівного обладнання з України нового, це наші вагони і стрілочні переводи. Всі розумію, що це фактично була втрата 70 відсотків виробництва нашими основними заводами через це, через це обмеження, що це є політично мотивоване рішення. Але ця справа знаходиться вже на достатньо такій, я би так сказала, просунутій фазі, ми підходимо до стадії подання вже письмових перших заяв і очікуємо на прийняття рішення по цій справі, однозначно, до кінця цього року. Друга наша справа дуже важлива – це є справа по оскарженню незаконних дій Російської Федерації по обмеженню українського транзиту до Казахстану і відповідно і Киргизької Республіки. Значить чому ця справа важлива для нас? Всі прекрасно розуміють, вона крім практичного значення, вона має достатньо глобальне значення. В цій справі ми маємо дуже велику підтримку в СОТ, тому що наша робота, яку ми провели до того, як подали цю справу, ми провели достатньо велику підготовчу роботу, дозволяє нам її позиціонувати як те, що Росія руйнує встановлені віками історичні транзитні потоки.

Тому що, ну, якщо дороги, рухалися, вибачте, ще колись у нас там чумаки, да, рухались по одному шляху, на підставі якого потім будувалися у нас дороги і навпаки, то зараз ми бачимо те, що, ну, об'єктивно Росія штучно зруйнувала ці потоки і заборонила наш експорт в треті країни. При цьому, ця заборона, вона має вплив не лише на наш експорт в Казахстан і Киргизстан, вона має також вплив в Китай.

Тому що всі пам'ятають, що багато, велика частина експорту йшла через Казахстан на Північний Китай. Всі знають, що вона так само в Закавказзя. Тобто частина розвантажувалась машин, чуть-чуть відвантажились і поїхали далі.

Тому на цій стадії ми зараз формуємо, формуємо панель і ми вважаємо, що у нас достатньо сильна і обґрунтована позиція.

І третя справа, яку ми зараз фіналізуємо власне, з точки зору звуження там кількості, з точки зору доказів, це є справа по забороні імпорту з України продуктів харчування і деяких товарів промислового значення, таких як шпалери і інші. Це ті справи, які ми називаємо "справами доктора Онищенка", ну, так, це така у нас внутрішня назва. Це ті там, де була заборона або по санітарних і фітосанітарних нормах, або заборона по невідповідності. Пам'ятаєте?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Будь ласка, ми готові. Які, в яких була проблематика по пакуванню. Санітарний лікар, да. В свій час був. Це такий, ця справа для нас теж дуже важлива. Але важлива вона, має трошки інший аспект. Тому що частина цих обмежень ще запроваджувалась до фактичного, ну, тобто того моменту, коли ми почали вже…

ГОЛОВУЮЧИЙ. В цих справах у нас є в принципі і база доказова…

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Ми в цих справах, справа остання, вона є найскладніша по доказовій базі. Тому що по ній вся доказова база знаходиться у підприємств. І як показала стадія нашого формування, не всі підприємства готові давати доказову базу, і я їх не осуджую, я їх розумію, тому що багато хто з них пробує відновити ці поставки через тих дистриб'юторів, які в них працюють на російському ринку, тому що бізнес є бізнес, їм потрібна валютна виручка, а не наші справи в Світовій організації торгівлі. Тому з третьою справою ми теж розраховуємо на те, що ми звузимо кількість продуктів і у нас буде там достатньо велика кількість тих, де у нас дуже хороша доказова база і де у нас все обґрунтовано.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пані Наталія. Якщо треба допомога від парламенту, то ми…

Ви по судовим справам зараз… Колеги, там уже людина тримає дуже давно руку…

(?) БАКУМЕНКО О.Б. Відповідь я не почув, важелі, стимулювання, продукція з доданою... Тобто дуже важливо, це ж все слова, а які….

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Олександре, давайте і тоді питання, і Артур Герасимов.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Ми для себе встановили, що стимули для виробництва товарів з доданою вартістю ми розробимо кошик. В залежності від того, яка у нас можливість, у тому числі бюджетна, ну кошик, це такі різні варіанти. Одним з тих, який ми розглядаємо зараз як той, який можна реалізувати у 2018 бюджетному році, це є такий най м'якший варіант – це є відстрочка сплати ПДВ при ввезенні на територію України переробного обладнання і звільнення від мита або, якщо над дозволить бюджетний ресурс, це взагалі звільнення від сплати ПДВ при імпорті на території України переробного обладнання і мита. Ми чуємо багато критики про те, що потенційно це може створити, ну тобто створитися фірми-одноденки і потім майно буде перереалізовуватися. Але, на нашу думку, є важелі і механізми як цього уникнути. І ефект, який ми отримаємо від цього, на багато більший ніж від того, що ми матимемо один або два випадки, дійсно, коли буде, ну певне там фіктивне підприємництво, але для цього повинні працювати органи відповідні. Серед інших, тобто це такий один ………. результат, особливо для тих компаній, які вже виробники.

Ми зараз ведемо достатньо велику роботу з Комітетом промислової політики, я про це говорила з паном Галасюком, про те, щоб це положення у нас вже потрапило до бюджету на наступний рік. І таких різних варіантів і механізмів, та, цей набір може бути, там, більший, менший от. При цьому для себе ми розуміємо, що важливо дуже – це створення рівних умов. Ну, тобто, щоб у нас не було окремо по якихось галузях це, тому що, ну, ідентифікувати по кодах обладнання, яке ми звільняємо від ПДВ, які ми не звільняємо оце, як на мене, приклад для, ну, привід для махінацій. Якщо ми вже звільняємо, то звільняємо все, тому що нам об'єктивно треба розуміти, щоб відбулася модернізація виробництва. І нас часто, я чую відповідь, що навіщо звільняти, ми і так з ЄС можемо завозити безмитно обладнання, для чого нам звільняти ще від мита. Просто я, коли спілкуюся з виробниками, вони говорять, що світ розвивається так швидко, що є ряд обладнання, яке або не виробляється в Європейському Союзі, ну, особливо в певних галузях, або є його новітніші, інноваційніші аналоги в третіх країнах. І навіть це мито, вони, ну, там всі говорять: "Та, Боже, що ж там того мита 5 відсотків, та". А я кажу: "5 відсотків при закупівлі 5 мільйонів, ну, 5 мільйонів обладнання на 5 мільйонів це 5 відсотків обігових коштів, які компанія може вкласти в сировину…

ГОЛОВУЮЧИЙ. Питання.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Дивіться, це дуже погана практика. Розумієте, Україна це проходила вже неодноразово, звільнення від митниць, від ПДВ, ми це все проходили, я ще про Фокіні пам'ятаю ці всі були ввезення. Розумієте, це все дуже погано… Я вам… закінчу думку. Просто це дуже погано закінчиться в цілому для економіки, дуже погано ввезення обладнання без… для стимулювання економіки. Цим шляхом свій час пішла ГДР, яка отримала величезні позики від Федеративної Республіки Німеччина на ввіз обладнання. І це все закінчилось тим, що місцевий сектор машинобудівний вмер, вони завезли обладнання, це збільшило імпорт, імпорт, це розбалансувало економіку.

Інше. Я просто вам хочу, ви ж не… Чим, чим… Де… Дивіться, дивіться, дуже просто. Да, чекайте. Весь світ йде дуже простим шляхом або, як мінімум, звільняйте деталі, щоб зборка була хоча би крупногабаритна на території України, як мінімум.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Це інше питання.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Да. Або як максимум…

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Зараз–зараз.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. … створюйте зони, де це все буде збиратися у нас, розумієте. Тому що так ми перетворюємо, ми знову себе заганяємо в русло сировинної економіки, ми ввозимо обладнання, переробка, вивезли і все. А, де тоді машинобудування? Де інженери? Де кадри? Де це все?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Можна я…

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Ми розбалансовуємо імпортний баланс.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Остапе. Будь ласка… *(Не чути)* Будь ласка, Остапе, питання.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_О. Так у мене, власне, не скільки питання, а пропозиція, оскільки, звичайно, що ви вже ввійдете в історію як команда, яка розробила першу таку потужну і ґрунтовну експортну стратегію, але це є фактично нульова фаза, коли її потрібно втілювати. Я просив би вас, просив би вас теж оцей "!екшен-плен" додати 10 пунктів для парламенту "квіквінз" швидкі результати, які парламент може, наприклад, ще в цій сесії і в цьому році прийняти, щоб для бізнесу зробити. Щоб ми чітко знали наше домашнє завдання, чітко знав парламент, що він має зробити для того, щоб зняти ті чи інші бар'єри або щось просунути і тому подібне, щоб підтримати цю експертну стратегію конкретними кроками. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

САВЧЕНКО А. Здравствуйте, Савченко Александр, "Разумная сила" политическая партия.

Я хотел сразу поблагодарить за то, что дали возможность это впервые вообще на моей памяти то, что можно участвовать в подобного рода обсуждениях – это, во-первых.

Во-вторых, работа действительно проделана масштабная, но! Один вопрос на слайде, которые были, я не могу там вернуть назад или вперед был такой слайд, где показано было тяжелое машиностроение. И спасибо, Виктору Николаевичу, который во многом выбил у меня козыри и уже обратил внимание на последствия, которые могут быть, если мы бездумно начнем либо избавляться от пошлины, либо завозить станки без нее и так далее, и так далее.

Я хотел короткий вопрос спросить: есть ли какие-то мысли потому, что делать с целым пластом предприятий тяжелого машиностроения аэрокосмической отрасли, авиастроения, у которых на сегодняшний момент естественные рынки, которые были фактически отпали. Если в частности я могу привести ментально близкий для себя Харьковский регион, в котором максимально большое скопление такого рода предприятий, и я говорю, на любом из них – это больше 5-7 тысяч людей. Есть ли какой-то вижин, есть ли какое-то понимание, что делать с этим сектором?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

ВЛАСЮК В.С. Я – Власюк Володимир, керую "Укрпромзовнішекспертизою" підприємством. Ну, в нашій компетенції – це індустріальна політика. І я приймав участь в ключовій команді якраз. Ми критикували, пропонували. Дещо враховано, дещо не враховано. Але дуже важливо те, що визначили галузі машинобудування з вищою доданою вартістю як важливі для експорту.

Значить, якщо ми говоримо по Харківському регіону, то, так, реально у нас в рейтингу експортоздатних галузей йде таким чином, що після там проводки автомобільної йдуть енергетичне машинобудування, йдуть трансформатори, йдуть компресори. Все це кластер, який існує в Харкові.

Що врахувала стратегія? Можливо, щось вона і не врахувала. Врахувала, наприклад, такі інструменти: інструмент Експортно-кредитного агентства, він прописаний. Але тут я хотів би сказати таке. Прийняли законопроект, але ми знаємо критичне ставлення до цього Міжнародного валютного фонду. От вони сказали: це небажано. Ми повинні… Ні, там є, там в меморандумі, в проекті є. Ми повинні поставити задачу, як на мене, обов'язково запровадити це Експортно-кредитне агентство, тому що це інструмент, який ці підприємства буде підтримувати. Тобто це треба зробити. Нехай фонд буде невеликий початковий, для того щоб це фінансувати, але воно повинно це зробити.

Ще одне. Це стосується загального тренду валютної лібералізації, терміну з повернення виручки, який має бути збільшений. Ну і, звичайно, що входить і що прописано, - це робота торгово-економічних місій. Ну, вже говорилося, що моделі такої ефективної нема, треба розробити оцю модель. Але… добре, може, є, може, ці моделі є. Але питання для саме важкого машинобудування енергетичного – це питання, тісно пов'язане з політикою, тому що це входження і цілі системи енергетичні і так дальше. Через те саме тут, в цьому напрямку повинні ефективно працювати наші торгові місії. Які? Можна взяти приклад з Білорусі, не треба брати приклад з Китаю, як ефективно працюють ці торгові місії в Білорусі. Тому в цій стратегії, яка написана, дуже багато ключових моментів присутні.

Але, оскільки я вже взяв слово, що не вистачало критично – це відсутності стратегії індустріальної, економічної. От пані Олена про це згадувала. І стратегію прийшлося виробляти в умовах, коли ми бачили оцей …., оцю відсутність. Повністю ця стратегія не може замінити цю відсутність, але дуже важливо стоїть на порядку денному – це наш індустріальний перехід. Тому що головна слабка сторона: у нас немає того достатньо, що ми можемо продавати. Ми розкриваємося і получается, що у нас слабка товарна позиція протилежно стороні новій.

І останнє я скажу стосовно мита обладнання і так дальше. От, наприклад, що робиться з Туреччиною? В Туреччині стоять вільні переробні зони, експортні переробні зони прямо в морі, біля моря, біля порту, біля портів. Там діють такі умови. Підприємство, яке працює в цій експортній переробній зоні, не платить корпоративний податок. Воно не платить податок на зарплати робітників, або платить 75 відсотків. І абсолютно нульове мито при ввезенні обладнання. Їм це дає можливість створити інвестиційні потужності, стартапи протягом дуже короткого періоду часу.

От з такими зонами нам треба конкурувати. Тому приймаємо рішення: чи ми його помічаємо чи не помічаємо? Я думаю, треба помічати. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Будь ласка, питання. *(Не чути)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)* … інституційних можливостей Міністерства економіки. Вже казали про питання необхідності інституційної підтримки експорту і необхідності наявності відповідних торгових місій. На мою думку, Міністерство економіки має певний важіль, яким воно може почати застосовувати зараз. Це Держзовнішінформ, завданням якого є маркетинг зовнішніх ринків.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Його можна реанімувати. Тобто оцим доповненням, про яке казала пані Наталя, може бути саме структура такого хабу, центром якого міг би стати Держзовнішінформ. Відповідні використати для відкриття його представництв в ті ж наші посольства. Але, щоб ці люди дійсно винаймались цією структурою. Передбачити на це додаткові кошти. Це перша складова.

Друга складова. Не забувайте про те, що ми знаходимось фактично в стадії війни. І друге, що необхідно зробити було б, якщо це можливо, використати потенціал саме Міністерства економіки. Це створити структуру, яка би аналізувала станом на зараз можливості економічних відносин з Російською Федерацією і конкурування з Російською Федерацією. Тобто як ми можемо воювати економічно з Російською Федерацією.

І третє. Використовувати потенціал СОТ "зелені", "жовті" субсидії. Тобто ми маємо зараз певні можливості, я маю… Міністерство економіки має певні можливості. Чому вони зараз не використовуються і як планується їх використання?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Будь ласка, ваше питання, ваше і будемо, друзі, через хвилин 15 підбивати підсумки.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Пан Ігор, будь ласка.

ХАРЧЕНКО І. Ми говоримо про продукцію з доданою вартість. Я – Ігор Харченко, Асоціація українських виробників і група "Сучасні ефективні технології". От ми зіткнулися з дуже простими такими речами як створити Fablab, як створити конструкторське бюро, як знайти інвестиції для того, щоб почати виробляти продукцію з доданою… високою доданою вартістю, яка дійсно в нас є і ми можемо робити. І оце є розрив, коли ти можеш отримати якусь велику інвестицію в будівництво вже заводу по тому, коли покажеш діючий зразок і етап до цього діючого зразка. Яким чином, ви бачите, можна підтримати українські …лаби, конструкторські бюро, винахідників, які сьогодні дійсно можуть створювати таку продукцію?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка, останнє питання. Представляйтеся.

СВЕРЕДА З.І. Зиновій Свереда, президент Українського кооперативного альянсу. Я якраз повернувся з поїздки з Європи і я мушу сказати, що ми зовсім не задіюємо потенціал української діаспори, яка… цієї нової хвилі, якої є близько 12 мільйонів і яка порада. Вони дуже радять чи можна, наприклад, нехай посол призначається з України, а віце-посол чи хто вибирається з місцевої діаспори, щоб все ж таки було би якесь… У нас була зустріч з Grameen Bank, це якраз заснований Мухаммадом Юнусом, який розробив систему мікрокредитування на основі діаспори і повернення грошей у Бангладеш. Багато речей можна взяти з даного прикладу для України.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Артур Герасимов, будь ласка, як колишній представник Президента, а зараз керівник найбільшої фракції і член Комітету національної безпеки і оборони, оскільки у нас, бачте, яке широке представництво комітетів сьогодні.

ГЕРАСИМОВ А.В. Я буду дуже коротко.

Перше. Я дуже вдячний, що сьогодні от тут реальне таке йде обговорення.

По-друге, я вдячний Мінекономрозвитку і пані Микольській, тому що я особисто приймав участь у багатьох івентах, які вони організовували і це було реально, це не були… а це були реальні події, які після того мали результати. Тепер три конкретних моменти, я можу вам гарантувати, що "Блок Петра Порошенка" фракція в парламенті буде повністю підтримувати всі зусилля, які спрямовані на підвищення спроможності українського експорту. І ми це підтверджуємо постійно і будемо це робити, і просто давайте завдання.

Друге питання. Я от в цій презентації побачив, що ви маєте врахувати кроссекторальні і секторальні стратегії до грудня. У мене пропозиція оце як планується фінансовий рік, так і це, робити не пізніше 15 вересня. Поясню чому, тому що ми втрачаємо робочий сезон, як-то кажуть, я нещодавно в політиці, я в бізнесі і ми завжди плануємо, скажімо так, прагнули завершити всі речі з планування до 15 вересня для того, щоб не втрачати сезон. Бо те, що я бачу тут завершимо в грудні оці речі, так це ми втратимо навіть весну 18-го це для мене осінь 2018 року, тому що найактивніший, всі, хто в бізнесі знають це осінь будь-якого року.

І третій момент. Я повністю підтримую думки колег, які казали про те, що нам треба дбати про промисловий потенціал, особливо про промисловий потенціал сходу країни. Але б я хотів ще зосередити вашу увагу на те, що в цій стратегії я буду дуже вдячний, якщо окремі розділи будуть приділені тому, яким чином ми будемо допомагати саме промисловим підприємствам Донецької і Луганської областей. Я поясню чому, коли я зустрічаюся з інвесторами їх набагато легше затягнути до Дніпра, розумієте, що я маю на увазі ніж затягнути в Донецьку, Луганську область. Але від того питання робочих місць нових, питання великих зарплат у Донецькій, Луганській області вони мають набагато більшу вагу без там будь-яких питань ніж в інших регіонах України, звичайно, з повагою до всіх інших регіонів. Але тому велике прохання, смішного тут немає нічого, якщо будете сміятися завтра зі мною в Широкіне поїдете. Тому велике прохання, щоб ми мали особливі якісь чи важелі, чи підходи, чи аргументи для того, щоб саме в ці дві області ми могли заохотити прибуття наших інвесторів. Дякую.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Можна?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Коротко.

МИКОЛЬСЬКА Н.Я. Дуже коротко.

Значить, насамперед, ми зрозуміли про те, що нам потрібно дати чіткий список нашого веш-лист, меню. "Меню" ми називаємо, ви вибираєте з нього відповідно до програми для парламенту. Є у нас якірні контакти у всіх комітетах, ми це надамо, наше бачення на цей рік.

Далі, по винахідникам-конструкторам. Винахідники-конструктори, ми їх відносимо на перетині креативних індустрій і машинобудування. Ну, тому що це ж все у нас такі речі поєднані. І в нас є, якщо ви почитаєте стратегію, ну, ми не відправляли на асоціацію виробників, ми навіть говорили про це.

Будь ласка, відкоментуйте, чого вам тут не вистачає, тому що це є документ в роботі. Тому що, дійсно, це… Ну, без цього в нас не буде розвитку машинобудування і розвитку інновацій в промисловості, я тут з вами погоджуюсь,

По діаспорі. Насправді, ми працюємо з діаспорою вже дуже багато. Це не тільки припис. В кожну країну, куди я їду, я зустрічаюсь з українською діаспорою. Тільки, ви знаєте, я як людина, яка працювала 15 років у бізнесі до цього, я вірю в професійний підхід. На волонтерстві ти довго не виїдеш. Ми зараз говоримо про комерційні проекти. Якщо ми хочемо просування українського експорту, нам треба в це почати вкладати державні кошти. І це… Ну, це насправді вже дійшло до стадії, коли наші донори говорять про те, ми хочемо побачити, що держава Україна ставить це собі в пріоритет не словами, а участю своєю у фінансуванні проектів. Тому ми за те, щоби у нас були професійні люди, які могли, в тому числі, на місцях працювати з діаспорою.

Так, в діаспори широке коло контактів, але вони, як і ми з вами, кожен з нас, вони зайняті люди, вони бізнесмени, вони можуть поділитися контактами, але вони не будуть зводити одне до одного, вони не будуть робити маркет-ресьорч, аналізи, все, що потрібно.

Далі, по крос-секторальних стратегіях. Я не чарівник, я, чесно, не готова обіцяти, що вони будуть. Тому що для того, щоби вони були, нам потрібна ініціатива від бізнес-асоціацій. На жаль, як показала наша з ними співпраця, не всі з них готові в р'яному режимі робити секторальні стратегії, ну, для своїх секторів.

Другий важливий момент. Ми вже можемо, почавши реалізовувати оце, да, ми вже отримаємо дуже великій результат для всіх галузей, тобто тому що тут є інструменти, які фактично працюють по всіх, по всіх секторах. Те, що ми могли вже закласти по цих секторах на основі роботи "кортім" нашої, на основі національних експертних консультацій, на основі того, що ми вже отримаємо коментарі, ми в цей план дій включимо. Але ми зараз будемо багато працювати і тут знову заклик і прохання до вас: поможіть нам популяризувати створення крос-секторальних і секторальних стратегій та бізнесом і бізнес-асоціаціями. Якщо є якісь бізнес-асоціації, які готові це робити, ми готові дати методологію, потенційно людей, які зможуть це їм помогти, і таким чином ми будемо нанизувати –да? – на оцей стовбур все більше і більше, ну, цих стратегій.

Друга річ. Навіть якщо... Ця стратегія, чим вона добра, в тому числі, визначення пріоритетних ринків? Будь-який бізнесмен бере її і частково бере визначення ринків для себе і на підставі нього,змоделювавши, тут посадивши своїх маркетологів або людей, які займаються стратегією, вони роблять для себе дуже простеньку попередню стратегію для того, щоби воно було от.

Тепер програма для... для компаній і виробництв, які знаходяться на сході. У нас є ідея і ми це то включали в план дій, то забирали – це створення спеціальної програми, але не для компаній на сході, а для компаній, які втратили ринок Російської Федерації, тобто ті, які постраждали від торгівельної агресії Російської Федерації. Тому що, ну, об'єктивно компанії не винні в тому, да, бізнес, не винні в тому, що є політично вмотивовані рішення. Разом з тим, ми... З одного боку, я розумію... Тобто ми підтримаємо цю програму. З іншого боку – ми достатньо боїмося потенційних зловживань, ну, пов'язаних з тим, якщо це будуть певні пільги або бюджетне фінансування, зловживань, пов'язаних там із цією програмою. При цьому ми для себе зараз будемо працювати з декількома донорами, в яких є донорські кошти для того, щоби вони зробили спеціальні програми підтримки для, ну, фактично для компаній, які втратили російські... там російський ринок, там Казахстан через фактично ці обмеження, які є от. І це може бути як фінансування участі цих компаній у виставках за кордоном часткове, так і інші проекти. Але, в принципі, я оце дякую ще раз за нагадування, ми все-таки, напевно, будемо в стратегію цю програму включати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пані Наталя, ще на завершення і…

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Дякую, Ганна Миколаївна. Я буквально 38 секунд, щоб не затягувати.

Тут багато говорилося і про торговельні місії, і про економічні відділи посольств, і про недоліки, які є, і про можливі перспективи роботи. Я хотів би зразу Віктору Миколайовичу. Я вам хочу сказати, що зараз посли і посольства всі заточені під те, щоб вони надавали максимальне сприяння бізнесу. Ми активно співпрацюємо із офісом з просування експорту. Я не чув ще ні від Наталії Ярославівни, ні від Мар'яни жодних нарікань на те, що посольство десь недопрацювало чи щось не робило. Якщо є конкретні приклади недопрацювання таких економічних наших дипломатів, які, ви кажете, ведуть себе, як напівбожки, то в МЗС є механізми, які, скажем, німби з них познімають. Тому, якщо є у вас конкретні приклади, будь ласка, ми готові на це реагувати. Але ще раз хочу підкреслити, що нарада послів була, був Президент, був Прем'єр-міністр. Були чітко поставлені завдання, що економіка – це пріоритетне завдання кожного посольства. І посли в більшості так і працюють. Тому я вас запевняю, що ми… Я погоджуюсь з Наталією Ярославівною, треба виходити з ресурсу такого, як є, бо в деяких посольствах це півтори людини, включаючи посла, а навіть не посла, а інколи тимчасово повіреного разом з бухгалтером. Тому виходимо з того, що є.

Тут я абсолютно хочу також підтримати Наталію Ярославівну в плані того, що економічна дипломатія – це економічна дипломатія, це відстоювання економічних інтересів національних, це лобіювання торговельних режимів, там угод і всього іншого. А правильно абсолютно, дослівно хочу сказати, підтримую, що допомагати бізнесу – треба працювати роками. Тобто тут ми підтримуємо створення такої інституції, по прикладу тих країн, в яких це працює, де б ці торговельні представники мали абсолютно реальні важелі і реальні інструменти надання бізнесу, щоб він взяв його за руку, пішов, міг робити посередницькі послуги, якісь надавати консалтингові послуги, можливо, і брати за це і відповідну оплату. Але це мають бути конкретні інструменти. Інструментів у дипломатів, які обмежені і конвенціями дипломатичними відвовідними, таких інструментів, на жаль, немає. Тому тут ми абсолютно підтримуємо. І готові, якщо така інституція буде створюватися і вони будуть формуватися, такі торгівельні місії, максимально забезпечити співробітництво посольств з такими торгівельними місіями. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. *(Не чути)*

КАГАНЯК М.М. Так, я хочу теж коротко сказати. Мар'яна Каганяк, Керівник Офісу просування експорту. Що весь наш досвід співпраці з посольствами ділився на роботу з особистостями. І тобто є дуже багато проактивних і активістів, я б навіть сказала, в посольствах і послів чи людей, які займаються якимись певними напрямками, які прагнуть і хочуть.

Але мова йде про те, щоб це працювало системно. І щоб воно було робочим інструментом. Тому що дуже часто посольства, як ви сказали, обмежені певними там конвенціями чи правилами, чи вони зарегульовані.

Тому не треба нічого видумувати. Є прекрасний досвід, як працює там, наприклад, Business Reference, який має 70 офісів за кордоном. І у них в Китаї сидять 70 людей і працюють на бізнес. І це тип людей, які мають бути такі, знаєте, спеціальний вид людей, які заточені абсолютно на бізнес-інтересах, у них по-іншому мозок працює.

Тому це дуже важливо, щоб всі були в цьому зацікавлені. Тому що це робиться для інтересів країни. Тому що в кінцевому результаті експорт – це продажі. Так, люди мусять вміти продавати. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пані Мар'яно! Колеги, давайте будемо підбивати підсумки! Я дуже сподіваюсь, що ми скоро отримаємо безвіз і він теж пожвавить наше і авіа-, і наше залізничне сполучення, і туристи. І тут цей сектор, який ви сказали, як діти. Туризм і креативна індустрія, він теж матиме додатковий стимул для розвитку.

От, підбиваючи підсумки. Я справді хотіла б подякувати. Я пригадую, пані Наталю, коли в 2015 році у нас був круглий стіл і багато членів комітету сказали.

КАГАНЯК М.М. Через два тижня після мого призначення.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ті призначення, пані Наталя прийшла і всі члени комітету: "А що це за дівчина? Що це таке? Де стратегія, де цей?" Це була така дуже жорстка розмова. І я кажу, колеги, дайте людині шанс. Мені здається, що це приклад того, як людина може багато чого зробити. Тому хотіла б подякувати за цю експортну стратегію. Попри те, що було з тим, хто, багато хто підштовхував своєрідною критикою, надихаючи, щоб вона пошвидше з'явилась.

Що далі? Якісь практичні кроки. Нам потрібно від Міністерства економіки, від вас отримати список тих домашніх завдань чи ваших там побажань, що потрібно зробити, крім там адаптації законодавства по Угоді з асоціацією, які теж пришвидшать і стимулюватимуть експорт. Тобто ми чекаємо від вас… *(Шум у залі)* Пані Наталія, значить ми чекаємо цей список законодавчих на 17-й рік, що надзвичайно важливо. Кожен з нас обіцяє прочитати самому документ на 140 сторінок, допоможе мати теж додаткове уявлення цієї важливої стратегії, крім цієї вижимки, яку нам сьогодні роздали, також популяризувати Офіс з промоції експорту і стратегію, і також для пошуку якоїсь стабільності в їхньому фінансуванні, щоб ця робота не була призупинена, а рухалася далі.

Про те, що я вже згадувала, реформа дипломатичної служби, наш комітет буде надсилати у всі фракції і групи. Коли він буде готовий, ми теж трошки пришвидшимо, щоб ця політична воля щодо емісії і так далі була в цьому законопроекті. І ми спробуємо його зробити до бюджетного періоду, щоб те фінансування, яке ви знаєте, в 16-му році ми збільшили на МЗС 300 мільйонів, 2017 рік – на мільярд, і як нам сказав на комітеті держсекретар Андрій Заєць, що з травня було оголошено 140 вакансій для роботи в закордонних представництвах України. Тобто ми посилимо, зокрема ці гроші будуть використати на те, що більше з'явиться там людей, які зможуть адвокатувати інтереси України, працюючи за кордоном. Тому теж це будуть відкриті конкурси, подавайтеся, 140 людей.

Далі, що дуже ще важливо, те, що теж ми з комітетом робили, це наша була стратегія, по-перше, ефективного використання міжнародної допомоги, туди входять і гранти безповоротна допомога, технічна допомога, кредити. Ми ряд ще тут ще в 15-му році побачили проблем, які є з ефективного використання те, що з'явився сайт на Міністерстві економіки оpenaid.gov.ua, де кожен може подивитися, яка програма там Європейського інвестиційного банку, інша, це одне з таких невеликих зрушень. Але те, що у нас дійсно є проблема, дуже часто донори от за цим прикладом, що в них є, це вони нам віддають, мало того, частина цієї допомоги у вигляді 80 відсотків іде назад їм у вигляді оплати консультантів за 20 тисяч доларів в місяць зарплата і так далі. Тому нам треба, це наша так само проблема, вибачте, бо ми не можемо сісти між собою і те, що ми комітетом вже неодноразово говорили і з віце-прем'єр-міністром з євроінтеграції, і з Міністерством економіки, Мінфіном, Мінсоцполітики. Шановні колеги, денаша стратегія пріоритетів до донорів, на що нам треба кошти, а на що, вибачте, це не є топ-пріоритет. І тоді ми чітко будемо розуміти, що ця міжнародна допомога йде для розвитку країни, а не для того, щоб там потім нам говорять: "Ми ж вам помагаємо". Але ці допомоги у вигляді брошур, тренінгів, семінарів і так далі, що люди, особливо на сході те, що підняв Артур питання, вони не бачать цієї допомоги, тому що міжнародні експерти дуже гарно їздять просторами України і розповідають про права людини і решта. Тому нам треба… від нас так само це залежить.

Друге. Те, що важливі ті продовження всіх реформ: митниця, що надзвичайно важливо банківська сфера, дерегуляція, цифрова економіка, що була зазначеною і думаю, що можливо не окремого прем'єра чи міністра, але якийсь департамент, тобто це одне з питань законопроект про електронні комунікації і щодо 4G IT-аутсорсінг, що важливо було.

І що ще з тих важливих, дійсно, питань. Сьогодні ми зараз о четвертій годині будемо чекати рішення Міжнародного суду ООН в Гаазі щодо тих позовів, які Україна подала по двом міжнародним конвенціям, це надзвичайно важливий для нас крок. Але думаю, що в цьому судовому фронті і, зокрема, ті позови, які через СОТ, про які пані Наталя задала, що ті рішення для нас, так само, є надзвичайно важливими. От хотілося б, звісно, бачити, щоб наше представництво в СОТ було більш проактивним і з точки зору інформування суспільства діяльності, але сподіваємося, що оскільки, дійсно, в цій стратегії експорту ми бачимо, наскільки зменшується експорт в Росію і це одна з критики, яка в нашому, зокрема, в нашому комітеті, як довго ви ще будете торгувати з Росією, коли переорієнтуєте експорт і так далі.

Тому я думаю, що надзвичайно важливо, і, зокрема, через групи дружби, які є в парламенті, є активні депутати, які займаються Латинською Америкою, країнами Африки тут присутні, Чилі одне з …

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. … скажіть, що, нарешті, ми чекаємо закриття представництва ……….. дуже чекаємо, навіть гроші виділили.

ГОЛОВУЮЧИЙ. От, тому я думаю, що тут якраз і є ця можливість, коли парламентська дипломатія через групи дружби, через парламентські асамблеї так само можуть допомагати виконавчій владі, уряду в налагодженні там політичного діалогу для того, щоб вже пізніше можна було виконавчо підписувати угоди.

Колеги, я всім насправді щиро дякую. От, я думаю, що це приклад оцього конструктиву, замість скиглення рухаємося далі, до наступних зустрічей.

Дякую всім, хто сьогодні прийшов.