

01

2023

# PIMG Policy Note

---

## Як Польща може збільшити допомогу Україні та підтримати польських підприємців?

### AUTORZY

**Dariusz Poniewierka**, викладач економічного факультету Університету Лазарського, колишній президент Export Credit Insurance Corporation SA

**Dr Jakub Karnowski**, керівник кафедри ліберальної економіки Варшавської школи економіки

**Dr Jarosław Bełdowski**, член кафедри ліберальної економіки Варшавської школи економіки, президент PIMG

---

### Резюме

Торгівля між Польщею та Україною має досягти рівня, який відповідає розмірам обох країн. Зараз польський експорт в Україну вдвічі менший, ніж до Чехії. Цього можна досягти запровадженням нових інструментів для підтримки польського експорту в короткостроковій та довгостроковій перспективі. У випадку з першим йдеться про реверсивний факторинг, а у випадку з другим – про створення польського Фонду відбудови України FIZ. В обох випадках важливу роль повинні відігравати польські державні установи.

### Abstract

Trade between Poland and Ukraine should reach a level appropriate to the size of both countries. Currently, our export is twice as small as with the Czech Republic. The increase can be achieved by introducing new instruments to support Polish exports in the short and long term. The former is about reverse factoring and the latter refers to the establishment of the Polish Fund for the Reconstruction of Ukraine FIZ. In both cases, Polish public institutions have an important role to play.

## ВСТУП

Нещодавно президент Анджей Дуда підписав поправку до закону про страхування експорту, гарантованого Державним казначейством<sup>1</sup>. Це важливий крок до подальшої підтримки України у її воєнних цілях, яка спрямована на полегшення ведення бізнесу з Україною за допомогою АТ «Корпорація страхування експортних кредитів» (пол. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE)). Однак можна розглянути, чи можна змінити поточну систему підтримки експорту та запровадити нові рішення, які підтримають як українських, так і польських підприємців.

## Польща на міжнародному експортному ринку

У Польщі протягом багатьох років ми розробили власну державну систему підтримки експорту з такими опорами, як ті, що входять до групи АТ «Польський фонд розвитку» (пол. - Polski Fundusz Rozwoju S.A. (PFR)), зокрема KUKE, яка страхує ризик несплати контракту іноземним контрагентом, і Державний Банк Розвитку (пол. – Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK)), який забезпечує фінансування експортних контрактів. Подібні системи існують і в інших країнах, наприклад, у Франції. Спосіб надання такої підтримки регулюється міжнародними угодами, учасником яких також є Польща<sup>2</sup>. Метою таких угод є недопущення незаконного субсидування вітчизняного експорту. З точки зору Польщі, участь у такій системі є вигідною, оскільки обсяг фінансових ресурсів, які, наприклад, Німеччина могла б виділити на таку мету, незрівнянно більший, ніж могла б собі дозволити Польща. Це завжди ставило б наших польських експортерів у гіршу ситуацію порівняно з багатшими країнами.

**Тому ми повинні шукати інші шляхи, за допомогою яких ми зможемо ефективно конкурувати зі світовими державами.** Це пояснюється тим, що, незважаючи на існуючу міжнародну стандартизацію державної підтримки експортерів, все ще є простір для можливої конкуренції. У той час як проектування, саме виробництво та пошук іноземного покупця залишатимуться сферою діяльності приватного підприємця, а роль органів державної влади може бути щонайбільше допоміжною, наприклад, у сфері встановлення ділових контактів, а ще державні установи можуть відігравати ключову роль у сфері фінансування. Очевидно, що рішення іноземного реципієнта обрати конкретного постачальника є результатом аналізу трьох основних елементів пропозиції, таких як:

- Якість пропонованого товару або послуги,
- Його ціни,
- Спосіб фінансування закупівлі.

<sup>1</sup> [https://orka.sejm.gov.pl/proc9.nsf/ustawy/3458\\_u.htm](https://orka.sejm.gov.pl/proc9.nsf/ustawy/3458_u.htm)

<sup>2</sup> Перш за все, Угода про офіційно підтримувані експортні кредити (так званий Консенсус ОЕСП) - <https://www.oecd.org/>.

Тому може статися так, що пропозиція польського експортера з порівняльною якістю та ціною не буде обрана через більш привабливу формулу фінансування. Які рішення, окрім тих, що вже існують у польській системі підтримки експорту, можна запровадити для підвищення конкурентоспроможності польського експортера? **Варто поглянути на це з двох точок зору: довгострокове фінансування та короткострокове фінансування.** Однак перш ніж перейти до цього, нам потрібно подивитися, як виглядає польський експорт на даний момент і де є можливості для нашої експансії.

## Польський експорт у світі і як виглядає співпраця з Україною?

Польський експорт після значного зростання на 21,4% минулого року досяг рекордної вартості понад 404 мільярди євро. Це сталося попри обвал експорту в Росію, Білорусь і частково в Україну. 2023 рік також виглядає багатообіцяючим. За перші п'ять місяців цього року наш експорт на ринки Європейського Союзу зріс на 5,1 мільярда євро (4,9%) порівняно з аналогічним періодом минулого року, а на ринки поза ЄС ще більше, аж на 15,4 % (4,9 млрд євро) порівняно з минулим роком.

Тому не дивно, що нашим найважливішим ринком збуту є ринок Німеччини. Це правило повторюється майже в усьому світі - найважливіші економічні відносини пов'язують сусідні країни через відстань, що зменшує, наприклад, витрати на транспорт і логістику. Культурні відмінності також не є такою великою перешкодою для контактів через роки співіснування. Так, наприклад, незважаючи на очевидні відмінності в економічному потенціалі, на Чехію припадає аж 5,9% польського експорту, а на Китай лише 1,1% (хоча частка цієї «фабрики світу» в польському імпорті становить 14,8%). - дані річного звіту про закордонну торгівлю за 2022 рік Польського управління статистики (пол. - „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2022” GUS). Ці факти часто залишаються поза увагою польських політиків, які використовують візити до далеких країн, щоб підкреслити важливість і значення економічних контактів з такою приймаючою країною. Завоювання нових ринків – це, звичайно, похвально, але експорт у ближні країни вимагає не менш активних дій.

**Як у цьому контексті виглядають наші економічні відносини з Україною? Легко помітити багато можливостей для подальшого розвитку!** В останній «нормальний» економічний рік перед війною, тобто у 2021 році, частка України в експорті Польщі була більш ніж удвічі меншою (2,2%), ніж у згаданій раніше Чехії. Звісно, на це впливають об'єктивні чинники, наприклад, інтернаціоналізація економіки, тоді як Україна раніше була зосереджена на схід. Проте обсяг польського експорту в Україну в 2021 році на суму менше 7,5 млрд євро свідчить про те, який

потенціал для зростання є на цьому ринку для наших підприємців. Його важливість тим більше, що:

- економічні прогнози щодо економічного розвитку, який відповідає за приблизно 2/3 польського експорту в регіоні ЄС, є невизначеними, а економіка Китаю демонструє симптоми уповільнення,
- Відбудова України коштуватиме мільярди. Слід очікувати прямі фінансові перекази з США, ЄС та інших країн. А за державними коштами піде приватний капітал для фінансування бізнес-проектів. Ці заходи прискорять розвиток України, і можна очікувати, що її економічний розвиток може досягти темпів хоча б кількох відсотків (і двозначне зростання зовсім не буде несподіванкою). Це призведе не лише до збільшення інвестиційного попиту, а й до зростання ринку споживчих товарів.

Випадок з Іраком, де висока політична та військова ангажованість Польщі не відобразилася на значному збільшенні економічних контактів, незважаючи на грандіозні заяви та великі кошти, виділені на відбудову цієї країни, має бути для нас попередженням.

## Шляхи підтримки польського експортера

На початку вже згадувалося, що Польща розробила власну систему державної підтримки експорту, яка базується насамперед на KUKE та BGK. Наприклад, польський експортер може розраховувати на страхування від неповернення дебіторської заборгованості українським контрагентом (у тому числі з політичних мотивів) або

пільгові умови кредитування. Звичайно, це не означає, що система побудована і не може бути вдосконалена. Стосовно безпосередньо України, яка є особливим випадком через триваючу війну з російським агресором, цю систему можна доповнити двома аспектами: короткострокове фінансування та довгострокове фінансування.

### Короткострокове фінансування польського експорту в Україну

Доступний набір продуктів, які забезпечують короткостроковий польський експорт, можна розширити за рахунок послуг зворотного факторингу, призначених для українського ринку. Наразі до структур компаній, що підтримують польських експортерів, входить факторингова компанія, тобто KUKE Finance SA. BGK також надає послуги купівлі іноземної дебіторської заборгованості. Крім того, інші приватні факторингові компанії, що працюють на польському ринку, можуть брати участь у цій діяльності, оскільки вигідно залучати якомога більше факторів з їхніми існуючими діловими контактами. Тому немає необхідності створювати для цієї мети нові публічні організації.

У разі зворотного факторингу факторинговою стороною є отримувач проданого товару, а у випадку експорту в Україну – український імпортер. Він отримає фінансування імпорتنих поставок з Польщі за фактором, коли:

- Польський експортер не надає товарний кредит (продаж на умовах відстрочки платежу) або його термін занадто малий, а український імпортер не має достатніх грошових коштів для негайної оплати здійснених поставок.
- Польський експортер надає торговельний кредит, але водночас пропонує знижки, які цікаві імпортеру за дострокову оплату рахунка.
- Польський експортер надає додаткові знижки (бонуси) при купівлі більшої кількості товару, а імпортеру потрібно більше часу, щоб його продати або використати у власному виробництві.
- Українські підприємці повинні використовувати більші торговельні кредити, оскільки наразі вони мають важкий доступ до банківського фінансування.

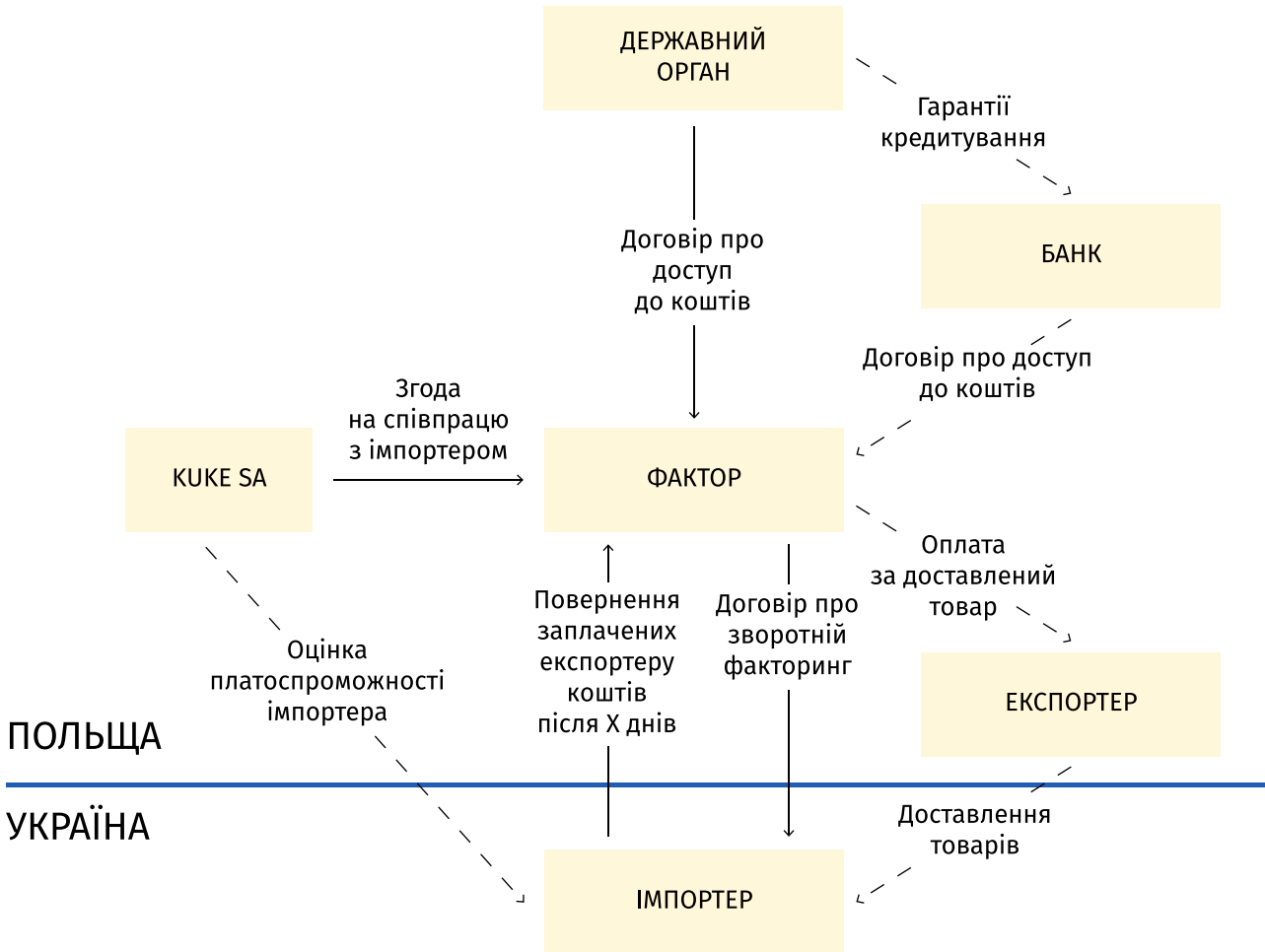
Використання зворотного факторингу можливе вже сьогодні, але можна запропонувати нове рішення, яке значно підвищить його привабливість і, як наслідок, отримані результати.

**Досвід ринку показує, що необхідною умовою успіху факторингової діяльності є доступ до фінансування в достатньому обсязі та за розумною ціною. І саме в цій сфері можна знайти простір для нових рішень шляхом надання державних фінансових ресурсів для цього виду діяльності.**

Факторингова компанія, яка працює в Польщі і бажає взяти участь у програмі, може укласти угоду з органом державного управління, згідно з якою їй будуть надані кошти (але із зобов'язанням повернути їх за певних умов) для фінансування зворотного факторингу для компаній з України. Це не повинно включати прямий переказ коштів, оскільки він міг би мати форму гарантії позики, хоча тоді це потребувало б участі комерційних банків. Звичайно, угода також повинна містити наглядові та контрольні рішення, що забезпечують використання коштів відповідно до припущень, а не для фінансування іншої діяльності фактора. З метою забезпечення безпеки системи та забезпечення належної оцінки кредитоспроможності

українського фактора умовою використання державних коштів має бути страхування цієї дебіторської заборгованості KUKE SA (перед тим, як прийняти їх на страхування, KUKE здійснює такий аналіз).

Діаграма транзакції показана на малюнку нижче:



Кошти, які надаються за такою системою, можуть мати привабливу ціну – це рішення, здається, не порушує зобов'язань Польщі щодо незаконних експортних субсидій. Проте це підвищить привабливість фінансового рішення для українських суб'єктів господарювання. Звичайно, це вимагало б накладення обмежень на фактори, які беруть участь у системі, щодо їхніх комісій, щоб уникнути ситуації, за якої зниження процентної ставки на наданий капітал повністю витрачалося б на комісію фактора. Вартість такого рішення з економічної точки зору була б компенсована доходом від збільшення експорту, в тому числі для польського бюджету. Також можуть бути враховані різні відсоткові ставки - зменшені для залучених («робочих») коштів і звичайних (кошти, які є доступними та не використовуються у факторингу), щоб додатково зацікавити фактори більшою активністю в цій сфері.

## Довгострокове фінансування

Структури PFR вже включають Фонд іноземної експансії, яким керує PFR TFI, який спільно інвестує з польськими партнерами (насамперед приватними підприємцями та іншими фінансовими установами) на міжнародних ринках і пропонує стабільне довгострокове власне та позикове фінансування. Фонд може фінансувати придбання компаній за кордоном, створення нової компанії з місцевим партнером або подальший розвиток існуючої закордонної філії польської компанії.

Однак слід зазначити, що для того, щоб ризик інвестування в Україну знизився до рівня, прийнятного для польських (і не тільки польських) приватних підприємців і комерційних фінансових установ, потрібен навіть більший період часу.

Потреби капіталу українських підприємств та держави величезні. І йдеться не лише про відбудову країни, а й про її подальший економічний розвиток.

У таких ситуаціях найчастіше спочатку лідирує інституційний і державний капітал, а потім йде приватний капітал. Такий сценарій мав місце в Польщі після 1989 року і можна очікувати його повторення в Україні.

Тому варто розглянути нове рішення, яке використовує наявний досвід і спрямоване на участь у відбудові України, а водночас на збільшення та зміцнення позицій польських експортерів на цьому ринку. Йдеться про створення в структурі PFR іншої приватної компанії, яку можна було б назвати **Польським фондом відбудови України**.

До нього входитимуть частки українських підприємств, які відповідають трьом критеріям:

### 1 підтриманий проект має бути пов'язаний з торгівлею з Польщею (польський експорт) – так званий **shopinPoland**.

Однією з найважливіших цілей, реалізованих у проекті, є підтримка діяльності польських експортерів шляхом надання довгострокового фінансування його контрагенту. Поточний рівень і можливий розвиток експорту в конкретному випадку може бути залежний від бізнес-обмежень українського партнера. Надання їй коштів для фінансування її розвитку також дасть додатковий імпульс розвитку торгівлі з Польщею.

## 2 компанія і реалізований (запланований) проект є прибутковими.

Метою фонду є не підтримка компаній з проблемами, а підтримка зростання компаній з хорошими перспективами розвитку. Умова рентабельності не обов'язково повинна виконуватися на момент інвестування, оскільки підприємства, що швидко розвиваються, часто не є прибутковими в період зростання, але вони повинні досягти такої прибутковості в інвестиційному горизонті. Однак слід визнати, що досвід фондів прямих інвестицій показує, що гарантувати ефективність такого аналізу на 100 відсотків неможливо. Однак, через рівень ризику, метою фонду не має бути підтримка новостворених підприємств, тобто стартапи (seed) або навіть самі інвестиційні проекти (pre-seed) Аналіз прибутковості є бінарним за своєю природою, він повинен давати позитивний результат і не може бути «компенсований» іншими хорошими характеристиками проекту, що розглядається.

## 3 проект розвитку, що підтримується, повинен відповідати плану реконструкції України.

Не кожен прибутковий проект буде відповідати планам української влади щодо його реконструкції. Метою створеного фонду на основі польських державних коштів є підтримка відбудови країни. Виконання цієї умови вимагатиме консультацій з українською владою. Допоміжним рішенням може бути участь представника органів державної влади в інвестиційному комітеті (з правом дорадчого голосу).

**Партнерами фонду мають бути насамперед українські приватні підприємства, хоча для державних установ можуть бути передбачені винятки з цього правила**

Фонд може надавати фінансування як у формі придбання акцій, так і у формі боргу. Слід зазначити, що у випадку фінансування у формі придбання акцій, якщо проект успішний і має аналогічний рівень ризику, прибутковість інвестицій може бути в рази вищою, ніж у випадку боргового фінансування. Як і у випадку з іншими фондами прямих інвестицій (privateequity), фонд отримує мажоритарну частку, залишивши реалізацію проекту та управління бізнесом партнеру, зберігаючи при цьому деякий рівень контролю.

**Бажаний інвестиційний горизонт повинен бути в межах 5-10 років.** У випадку інвестування в акціонерний капітал, як і у випадку приватних фондів прямих інвестицій (privateequity), вихід можливий одним із трьох таких способів:

- Викуп місцевим партнером (включаючи можливий викуп менеджменту),
- Прямі продажі польському партнеру, який співпрацює з компанією,
- Прямий продаж іншому інвестору в галузі або портфельному інвестору,
- Продажі через фондову біржу, наприклад, Варшавську фондову біржу (пол. - Giełda Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie – GPW).



Спосіб виходу з інвестицій, звичайно, буде адаптований до особливостей конкретного випадку. Створюючи такий фонд, ви можете використовувати існуючий досвід і компетенції, отримані під час реалізації проектів у формулі проектного фінансування (projectfinance), які доступні в KUKE SA, BGK і PFR SA, а також в інших польських банках.

## ПІДСУМКИ

На початку ми показали, що експорт певної країни має особливі можливості для розвитку в географічній близькості до окремих сусідніх країн. Як до, так і після початку війни економічне співробітництво Польщі з Україною залишається на помірному рівні порівняно з обміном Польщі з, наприклад, Чехією, хоча деякі галузі промисловості зафіксували вражаюче зростання, наприклад, сектор озброєння. Воєнна ситуація змінила ставлення України до інших ринків збуту, скерувавши її на захід. Найближчою країною на цьому шляху є Польща, яка може використати цю унікальну ситуацію на свою користь.

Про важливість теми свідчать оголошення KUKE, які пропонують три стовпи підтримки України, зокрема третій стовп так званийshopinPoland. Однак нічого подібного до поправки не було включено, тому важко оцінити, наскільки ця пропозиція з резюме прес-релізу буде розвиненою та відрізняється від запропонованої тут. Не важливо, хто є автором, а чи буде розроблена та реалізована реальна допомога для цього виду польсько-української співпраці на користь польських та українських підприємців.

Не будемо витратити його на навіювання антиукраїнських страхів, які стосуються нашої непростой спільної історії. Давайте не зводити наші економічні суперечки лише до одного виміру, тобто до сільського господарства. Економічно сильна Україна є важливим елементом геостратегії та існування Польщі на карті світу. **Давайте подбаємо про те, щоб торгівля між нашими країнами нарешті досягла рівня, якого вона заслуговує завдяки розміру та потенціалу обох країн.**