



# Вісник УСПП

№2 (45)  
Квітень 2016

БЮЛЕТЕНЬ УКРАЇНСЬКОГО СОЮЗУ ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ



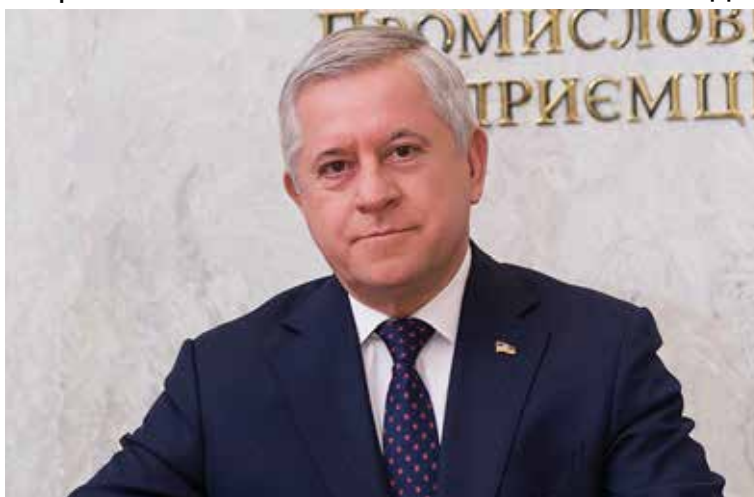
**ЧЕРЕЗ КОНСОЛІДАЦІЮ ОРГАНІЗАЦІЙ БІЗНЕСУ ТА  
ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА - ДО  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ**

## Ділова спільнота вимагає від влади рішучих дій

**Анатолій Кінах, голова Антикризисної ради громадських організацій, президент УСПП.**

Вітчизняний бізнес вимагає припинити імітацію реформування та перейти до справжньої роботи з подолання глибокої кризи, національного зростання та повномасштабної інтеграції до європейської економічної спільноти. Промисловці готові взяти на себе конкретні зобов'язання

та започаткувати спільні з владою дії щодо побудови нової моделі економіки України на засадах діалогу та відповідальної співпраці. Саме про це йшлося на Українському форумі бізнесу, який відбувся в Києві 18 березня.



### Стрімке поглиблення кризи

Нинішню соціально-економічну ситуацію в Україні на форумі називали надзвичайною. Країна завершила складний 2015 рік з невтішними соціально-економічними результатами. Зниження ВВП за підсумками року склало майже 11%, промислового виробництва – 13,4%, експорту – майже на третину. Дуже різким є скорочення ВВП в доларовому еквіваленті: у 2013 році ВВП України добігав 180 млрд. дол., у 2014 році – 132 млрд. дол., а у 2015 році – близько 85 млрд. дол.

Країна посіла перше місце в світі за показником зростання інфляції – понад 43 %, а це означає суттєве падіння купівельної спроможності громадян, заморожування

внутрішнього ринку. Національна валюта втратила 2/3 своєї вартості, реальні доходи населення скоротилися на 35%. Інвестиції у розвиток практично припинені.

Міжнародні аналітичні звіти не додають оптимізму. За їхніми даними, вітчизняна економіка потрапила у п'ятірку найгірших у світі, посіла 140 місце за довірою до банківської системи, 162 – за рівнем економічних свобод.

Україна сьогодні – одна з найбідніших країн світу за рівнем ВВП на душу населення (менше 2 тис. дол. США), що можна порівняти з показниками деяких країн Африки.

Чи не є такі факти образливими, принизливими, негідними європейської країни?

Безумовно, в економічному падінні відіграли свою роль глибока та тривала криза, необхідність вести війну на сході і по суті озброїти армію наново, тимчасова втрата Криму і частини Донбасу, позбавлення традиційних зовнішньоекономічних ринків. Але чи можна все списувати на війну?

### В економіці – тривала стагнація

В той час, коли світова економіка переживає індустріальний бум, в країні втрачений такий стратегічний напрямок, як промислова політика. В Україні немає єдиної стратегії економічних реформ, жодних стратегічних програм розвитку

як в бюджетоутворюючих сферах (авіа-, судно-, транспортне машинобудування, легка промисловість); так і в сферах «прориву» – ІТ-технологій, енергозбереження, енергоєфективності.

Майже рік стоїть «Південьмаш», унікальне підприємство ракетно-космічної галузі, від якого залежить наша участь у світових космічних програмах взагалі. З міністерства інфраструктури лунають застереження щодо проблем Укрзалізниці – локомотиви зношені на 93%, пасажирські вагони – на 81%, в той же час падіння в галузі транспортного машинобудування України складає більше 80%, по вагонах на Крюківському заводі – 82%.

Інша ситуація – в секторі ІТ-технологій. Українці мають першість в Європі за обсягом надання послуг аутсортингу, виробництва програмного забезпечення. Загальний експорт минулого року склав 2,5 млрд. доларів. Головними партнерами України є США, ЄС, Ізраїль тощо. Здавалось б, ось і локомотив економічного розвитку, який за рахунок державної підтримки (або без неї, але за невторчання в діяльність!) може забезпечити країні інноваційне лідерство, «розіграти» інші галузі. Однак нині УСПП доводиться звертатися до керівництва держави з стурбованістю: компанії скаржаться на «маски-шоу» за участі силовиків, посилюється адміністративно-фіскальний тиск на ІТ-галузь. Хіба такі дії є припустимими?

Замість пріоритетів промислового розвитку уряд говорить або про прискорену приватизацію, в тому числі стратегічних об'єктів, або про адміністративні зміни та кадрові перестановки в держкомпаніях. Що дасть підприємству зміна власника або директора, якщо немає відповіді на запитання – як розвиватися, за якими пріоритетами, яким коштом? Непогані новації європейського змісту, наприклад, «відкриті» конкурси на посаду генераль-

них директорів, виявляються прикриттям спроб поміняти сфери впливу. Саме в цей момент міжнародні експерти докоряють нас 130 місцем в світі за рівнем подолання корупції.

Ми втрачаємо кадри, технології, інтелектуальні можливості, виробництва, перспективи розвитку, заводи... Яка втрата наступна? Економічної самодостатності?

Тривають процеси збільшення боргів держави. Сукупний борг – майже 80 % ВВП, ці кошти треба віддати. Якщо запозичення брати, то повертати треба в першу чергу через збільшення національного продукту, зростання ефективності та конкурентоспроможності національної економіки.

В нас ж усі напружено чекають – чи прийде черговий транш МВФ, коли? Підтримуємо точку зору, що з міжнародними фінансовими інституціями треба тісно співпрацювати. Але – не забувати про економічну самостійність країни, щохвилино піклуватися про національні інтереси.

Податкові «новації» не призвели до зниження фіскального навантаження на бізнес, не створили стимули для виходу «з тіні», не покращили заплутану систему адміністрування податків. Фіскальна реформа виявилася зірваною, і ніхто не поніс за це відповідальності. Значно погіршилася безпека підприємництва, захист прав власника та інвестора.

Відомі вимоги ділової спільноти щодо спільної підготовки Національним банком та урядом програм поновлення кредитування економіки. При ставці НБУ 22% (у Європейському центробанку – 0%) кредитування існує лише віртуально. Однак без кредитів неможливий розвиток, без них не виграти конкурентної боротьби.

НБУ дозволяє собі прилюдно заявля-



ти, що за стабільність курсу гривні він не відповідає. Країна переживає руйнацію значної частини вітчизняної банківської системи. Абсолютно деструктивною виглядає політика щодо експортерів. В тому, що експорт впав майже на третину, є значна «заслуга» головного регулятора, який другий рік вимагає обов'язкового продажу 75 % валютної виручки та тримає норму 90-денного строку розрахунків за експортно-імпортними операціями.

Отже, висновок. В цілому економічна політика уряду, як що таку взагалі можна вважати існуючою, поглиблює деіндустріалізацію, викликає пригнічення легального сектору та скорочення платоспроможного попиту. Програм та стратегій сталого економічного розвитку в країні не створено, і підготовка таких не ведеться.

### **Деградація державного управління**

Два роки – немалий час, за який можна було якщо не позбутися кризи, то значно просунути антикризовим шляхом; якщо не реалізувати необхідні реформи, то хоча надати їм необхідне прискорення. Натомість маємо що маємо. Переконані, все це великою мірою обумовлено безпрецедентним падінням якості та професіоналізму державної влади, браком персональної відповідальності вищого менеджменту країни перед народом.

В XXI столітті в європейській державі не може культивуватися кадрова політика, яка полягає в призначеннях за партійними квотами, особистою відданістю, політичною та ресурсною кон'юнктурою. Такий підбір кадрів – аномальний островок феодалної системи, що виглядає ще більш ганебно поруч з досвідом наших найближчих сусідів – Польщі, країн Балтії, Чехії тощо, які зуміли впровадити демократичні закони і стандарти, стати повноправними членами ЄС.

У форматі Верховна Рада України – уряд

відсутня необхідна координація та взаєморозуміння, і це значно погіршує якість функціонування державної системи. Невиправдано затягнулися процеси реформатування уряду, що суттєво впливає на поглиблення кризи.

Гірко констатувати, але уряд так і не став рівноправним партнером для громадянського суспільства, не налаштував результативне спілкування з промислово-підприємницькою спільнотою. Це призводить до зниження довіри до влади, радикалізації суспільних настроїв, не сприяє створенню передумов для об'єднання країни.

Чи можна чекати, коли протестні настрої, підігріті північним сусідом, вихлюпнуться на вулицю, а верх візьме радикалізм?

### **Що таке реформи?**

Якщо чесно, то слово «реформи» нині просто нав'язло в зубах. Всі про них говорять, а де вони? Ситуативні адміністративні заходи щодо посилення фіскального тиску, зростання тарифів ЖКГ чи відтермінування розрахунків із зовнішніми кредиторами? Справжні реформи – це комплексні професійні дії, напрацьовані у діалозі із суспільством, вони мають призвести до економічного зростання, навіть прориву, збільшення робочих місць, підвищення рівня життя людей. Зниження ЄСВ і навантаження на фонд оплати праці має супроводжуватися кроками з детінізації економіки, пенсійною реформою та адресним соціальним захистом. Реформа житлово-комунальної сфери ні в якому разі не вичерпується регулярним та все більш болючим підвищенням платежів, вона повинна передбачати корінну модернізацію інфраструктури, впровадження сучасних технологій енергоефективності.

Вириваючи із контексту одне завдання з багатьох, результативності годі чекати.

Імітація процесу реформування, підміна глибокої роботи недоопрацьованими заходами з гучним піаром та політичними заявами, примітивними адміністративними діями – це крок в нікуди, серйозна загроза для країни.

### Що ж робити?

В умовах надзвичайної економічної ситуації час започаткувати в Україні новий економічний курс, орієнтований на пришвидшення зростання економіки, створення сприятливого інвестиційного клімату.

Країні потрібен План невідкладних заходів щодо подолання надзвичайної ситуації в економіці країни. Переконані, його основою може стати Антикризова програма спільних дій влади і бізнесу: невідкладні рішення, оновлену

редакцію якої підготовлено до розширеного засідання Антикризової ради громадських організацій та Правління УСПП 20 квітня. Ще буде час поговорити про Програму більш ретельно, вона складатиметься з аналізу соціально-економічної ситуації, конкретних заходів з промислової, аграрної, транспортної, кредитно-банківської, фіскальної політики, заходів з безпеки підприємництва, підтримки експорту, адаптації до умов зони вільної торгівлі Україна-ЄС, приватизації, ефективного управління державною власністю тощо.

Серед комплексних заходів тривалої дії виділяються такі, які, на думку промислової спільноти, слід вжити негайно. Забравши всього кілька бар'єрів, як при відкритих шлюзах на річці, можна забез-

печити потужний і самодостатній рух економічного потоку.

Отже, необхідно переглянути бюджет-2016 і передбачити можливість повернення бізнесу мільярдів гривень авансових платежів податку на прибуток, які були забрані з обігових коштів підприємств в 2015р. На часі запровадження для всіх платників податків ПДВ автоматичного відшкодування ПДВ в рамках удосконаленої системи електронного адміністрування.

Необхідно, щоб українські суб'єкти господарювання мали переваги при залученні

до держзамовлень, безумовно, в рамках спеціальної державної програми розвитку вітчизняної промисловості. По суті наново має бути проведена податкова реформа. Потребують негайного розроблення Національ-

ним банком та урядом програми оновлення кредитування виробництв, кредитних ліній для малого та середнього бізнесу. НБУ повинен зняти валютні обмеження для експортерів, створити для них «подушки безпеки».

### Що далі?

Антикризова рада громадських організацій разом зі партнерами з Українського форуму бізнесу активно шукатимуть механізми впливу на владу та ефективного партнерства з нею, можливості формування і доведення до неї своєї консолідованої позиції.

Насправді формула проста: об'єктивна, фахова, з прогнозом наслідків діагностика соціально-економічної ситуації, про-



фесійно розроблені першочергові антикризові дії в контексті подальшої стратегії розвитку економіки, жорсткий контроль за діяльністю влади з боку бізнес-спільноти, громадянського суспільства. Впев-

нені, що консолідовані зусилля українського бізнесу, суспільства та держави призведуть до економічного зростання країни, збільшення робочих місць, нової якості життя людей.

## Бізнес готовий взяти на себе відповідальність за економічне зростання країни

Український форум бізнесу, що пройшов нещодавно в столиці, зібрав близько тисячі представників різних сфер великого, середнього та малого бізнесу, роботодавців, лідерів ділових асоціацій та громадських організацій, парламентарів різних фракцій тощо. Співорганізаторами УФБ виступили ділові і громадські об'єднання – Рада підприємців при Кабінеті Міністрів України, Український союз промисловців і підприємців, Антикризова рада громадських організацій, Федерація роботодавців України, об'єднання «Українська Бізнес Ініціатива», Торгово-промислова палата України, громадянська платформа «Нова країна», громадське об'єднання «Україна - це я».

У спільній заяві учасників форуму йдеться про стрімке поглиблення негативних явищ в економіці. Так, протягом 2014-2015рр. ВВП України зменшився майже на 20%, це є найгіршим результатом за всі 25 років існування України. Сьогодні економіка України – це лише 50% від того, що країна мала на старті незалежності.

«Інститути влади неспроможні подо-

лати міжпартійні чвари, принизливі для громадянського суспільства за духом та недержавницькі за суттю. Здебільшого саме це стало наслідком безпрецедентного падіння якості рішень державної влади, браку персональної відповідальності в системі вищого менеджменту країни, справедливого правосуддя, консервації системної корупції.

Уряд так і не став рівноправним партнером громадянського суспільства та бізнесу», – йдеться в Заяві УФБ.

Учасники форуму заявили, що готові взяти на себе відповідальність за економічне зростання країни, при цьому закликав владу забез-

печити умови цього зростання, а суспільство – прискіпливо контролювати дії влади. Було обговорено План невідкладних заходів щодо подолання надзвичайної ситуації в економіці України, що має лягти в основу діяльності уряду на найближчі 2 роки.

Український форум бізнесу оголошений відкритим до співпраці з бізнес-асоціаціями та представниками громадських



організацій.

**Наводимо витримки з виступів на Українському форумі бізнесу.**

***Анатолій Кінах, голова Антикризисної ради громадських організацій, президент УСПП.***

Наша держава долає безпрецедентні іспити, починаючи з захисту територіальної цілісності, стратегічного європейського вибору в умовах глибокої системної соціально-економічної кризи. Як підтверджує світовий досвід, в таких іспитах перемагають лише консолідовані і економічно самодостатні держави, які вміють захищати свої національні інтереси сучасними методами за всіма напрямками.

Але я би поставив на перший план тенденцію, яка дуже турбує бізнес, все наше суспільство – це деградація інститутів влади за професійною ознакою, негідна кадрова політика, коли урядовці призначаються за принципами партійності, особистої відданості, кон'юнктури.

Необхідно припинити деіндустріалізацію країни, під великою загрозою складне виробництво, починаючи з ракетно-космічного комплексу і завершуючи транспортним машинобудуванням. Нема жодної держави в світі, яка, маючи значний аграрний потенціал, задовольняється цим і не дбає про промислову політику. В структурі готової продукції країни питома вага інноваційної – нижче 2%. По суті – це перетворення на сировинний придаток розвинутого світу.

Впевнені, що лише об'єднавшись, концентруючи волю, інтелект, ресурси, твердо оцінюючи нинішню ситуацію та маючи план дій на майбутнє, ми здатні забезпечити незворотній розвиток України як конкурентоздатної, сучасної, демократичної держави.

***Олег Боярин, голова спостережної ради ПрАТ «Єврокар»***

Мы, бизнес-сообщество, должны договориться и создать план развития страны, единый для бизнеса, общества, правительства, парламента. Четкий, понятный, с конкретными показателями, который включал бы временные отрезки – месяц, квартал, год, два, пять, десять лет.

***Дмитро Олійник, заступник голови Ради Федерації роботодавців України***

Треба зробити так, що влада ставилася до робочих місць як до самої високої цінності, щоб інвестиції пішли в Україну.

***Вячеслав Оленченко, співзасновник громадянської платформи «Нова країна».***

Розуміємо, що більш за все бізнес турбує можливість економічно розвиватися, але економіка напряму залежить від політичної ситуації. Тому бізнес повинен переходити до інших форм впливу на політичні кола. Ми чекаємо прозорості фінансування виборчих бюджетів політичних партій, прозорості політичних процесів в країні, наполягаємо, що коаліційні перемовини, підготовка програми дій уряду, дискусія про відбір персоналій на керівні посади відбувалися публічно.

***Павло Штутман, голова Ради асоціації «Украгромаш»***

Это ложное умозаключение, что Украина может состояться как аграрная страна. Сегодня очевидно – аграрный сектор необходимо дотировать. Кстати, это делают и развитые страны, ЕС. Скажите, из каких источников мы сможем это сделать, если у нас не будет промышленности? Какие машины мы будем поставлять на поля, если у нас не будет сельхозмашиностроения? В стране существует закон о стимулировании развития отечествен-



ного машиностроения. К сожалению, к нему были приняты определенные изменения, которые резко ухудшили позицию товаропроизводителя. Импорт комплектующих, современного технологического оборудования облагается пошлиной. Как же наша инвестиционная среда будет привлекательней Словакии или Белоруссии?

**Леонід Козаченко, голова Ради підприємців при КМУ, народний депутат.**

Нині в країні існує 52 різних програми, включаючи коаліційну угоду, програму 2020, інші, під які виділялися гранти... Марно надіятися, якщо ми напишемо ще одну, то все буде гаразд. Не буде гаразд, якщо влада не буде спілкуватися з бізнесом, якщо не буде готова скласти іспит перед народом на свою спроможність виконувати плани.

Нам потрібен технократичний, професійний, вільний від політичних зобов'язань уряд. Нехай коаліція його сформує, потім члени цього уряду підготують програму та захистять її, як студенти захищають дипломи, перед діловою спільнотою. А потім будуть готові звітуватися перед бізнесом, громадянським суспільством за її виконання.

**Генадій Чижиков, президент Торгово-промислової палати України**

Сейчас много говорят о том, что экспорт является локомотивом развития. Однако за 2015 год экспорт снизился на 30 %. Ресурсная модель экспорта себя полностью исчерпала. Если мы не будем менять экспортную модель, то каждый

год будем наблюдать очередное падение.

ЕС становится для нас важнейшим экономическим партнером. Европа ждет от нас не только сырье, мы можем продавать высококачественный, высокотехнологический продукт.

Для этого необходима четкая экспортная политика. Последние годы два важнейших ведомства – МИД и МЭРТ – не могут между собой решить, кто же главный в поддержке экспорта нашей страны. Страдают бизнесмены. А суть должна быть простая – каждый бизнесмен должен чувствовать поддержку.

Необходимо определится по поводу продвижения бренда Украина. Имиджевая характеристика очень важна. Если постоянным сообщением будет фактор коррупции,

политический кризис, это очень тяжело продается.

**Сергій Тарута, народний депутат, учасник Української Бізнес Ініціативи**

Сегодняшнее событие очень важно для истории украинского бизнеса. Еще никогда бизнес не имел единого голоса. Каждый старался добежать до кабинетов власти по своей дорожке, создавая свои группы депутатов, решая все для себя, под себя.

Сегодня бизнес ведет себя ответственно. Очевидно, что у правительства отсутствует четкая программа, как стабилизировать ситуацию, как решать военные проблемы, как выйти на устойчивое развитие. Поэтому надо объединиться нам, у нас есть цель – изменение родной





Украины.

Наша общая задача – подготовить программу возрождения страны. Цель ее – обеспечить инвестиции в размере не менее 150 млрд. евро и обязательно направит их на развитие.

**Олександр Афонін, президент Української асоціації видавців та книгорозповсюджувачів**

В Україні є така проблема – надзвичайно низька компетентність працездатного населення. Більше того, вона щоденно скорочується – в 2,5 рази за останні 20 років. Компетентність працюючих у віці 45 років і більше у нас в два рази вище, ніж з 17 до 25 років. Сьогодні в світі дуже багато інформації, але вона повинна доходити до людей, які вчаться, прагнуть підвищити кваліфікацію. Я не говорю про Інтернет з фейсбук-ом і твітером, я про технічну, економічну, професійну інформацію.



Сьогодні Україна займає останнє місце в Європі за кількістю виданих книжок, у нас залишилися три жанрові ніші – художня, дитяча і література для дозвілля. У нас нема духовної, технічної, технологічної літератури, книг з природничих наук. Нація відпочиває, нація перестала вчитися. І сьогодні якість людського капіталу зменшується, хоча перед нею постають такі проблеми, які гідно вирішити лише високоосвіченим людям. Не припинимо втрати людського капіталу, ніякі гроші та інвестиції працювати не будуть.

**Віктор Галасюк, Голова Комітету Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва.**

Таке саме єднання, яке є тут в залі, сьогодні має бути в політиці, але не заради збереження посад, корпоративних інтересів, а заради реалізації програми розвитку і модернізації України.

Дві основні проблеми держави. Перше – це відсутність економічної політики, нормального економічного курсу. Треба відійти від практики набирання нових кредитів, зтягання пасків населення і знищення промисловості. Наше завдання – розігрівання економіки, розбудова інституційної основи, державно-приватне партнерство. Нам потрібні експортно-кредитне агентство, індустриальні парки, агентство з залучення інвестицій, все те, що є в Польщі – саме тому їх ВВП втричі більше, ніж в нас.

Друге, ключове – це наявність суспільного діалогу і можливість для підприємців, промисловців і роботодавців впливати на курс уряду. Тим більше – коли курс уряду є помилковим. Це бувало в

багатьох країнах, все можна виправити, коли влада чує платників податків, роботодавців, інвесторів, а не тільки закордонних кредиторів.

**Павло Себастьянович, експерт Громадянської Платформи «Нова Країна»**

Экономическая доктрина должна состоят из трех вещей. Первое – это прекращения насилия по отношению к бизнесу. Никаких проверок, налоговых милиций, приходов со стороны прокуратуры, СБУ.

Второе — электронные сервисы. Никакого личного общения с налоговыми органами, никаких государственных услуг на бумажках.

И третье – экономическая целесообразность. У нас бюджет формируется по заявкам министерств. Никто никогда не считал, какой процент поступлений перераспределяется через бюджет. Ничем не ограничена возможность правительства брать международные кредиты. А ведь отдавать придется бизнесу и гражданам.

**Володимир Семиноженко, академик НАНУ, голова президії Української федерації вчених**

Треба голосно говорити про катастрофічність ситуації в науково-інноваційній сфері. Щоб створити наукову школу, потрібно мінімум 15-20 років. В наш план дій треба обов'язково включити розділ, який присвячений нашому інноваційному розвитку.

**Олександр Соколовський, президент Всеукраїнського об'єднання роботодавців легкої промисловості**

В плане неотложных мер необходимо расставить приоритеты. Позволю себе назвать два, которые «вытащат» эко-

номику без больших затрат. Первый – это реформа налогового кодекса, я предлагаю вернуться к законопроекту 3357. Не может так быть: два месяца назад уменьшили ЕСВ, вдруг министр социальной политики говорит: не видим особого роста бюджетных поступлений, давайте снова поднимем.

И второе. В стране должен работать четкий норматив – расходы госбюджета от ВВП. Сейчас это больше 50% а если взять теневой бизнес, то и под 70%. Нужно ограничить расходы госбюджета до 35% от ВВП. Иначе никаких налогов стране не хватит.

**Оксана Продан, голова Всеукраїнського об'єднання підприємців малого і середнього бізнесу «Фортеця»**

Наше завдання – не дати можливості знизити ті робочі місця, які нині є, і продовжувати їх примножувати. Я дуже хочу, щоб кожен роботодавець відповідально вів свій власний рахунок: скільки робочих місць він створив і скільки будуть в майбутньому зайняті нашими дітьми.

## На Харківщині вчать енергозбереженню

УСПП разом із Харківською ОДА розпочав проведення серії семінарів для громадськості області щодо впровадження енергоефективних заходів в житлових будівлях. Наразі вже відбулося 8 таких зустрічей із комунальниками, підприємцями, громадськістю регіону. Загалом же семінари триватимуть до кінця травня цього року, охоплюючи всі райо-



ни Харківщини.

Подібні заходи уже відбулися в Балаклійському, Богодухівському, Зміївському, Красноградському, Харківському, Чугуївському, Шевченківському районах.

Спеціалісти місцевих РДА та експерти Комісії з розвитку енергетики та енергозбереження УСПП розповіли, як скоротити витрати на впро-

вадження заходів з енергозбереження за допомогою спеціальних державних та обласних програм.

Представник Комісії Костянтин Єремчук розповів учасникам зустрічей, які практичні кроки можуть здійснити ОСББ та ЖБК для скорочення витрат на впровадження заходів з енергозбереження за державною програмою з енергоефективності.

Перед учасниками заходу з презентаціями також виступили представники державних банківських установ – «Ощадбанку» та «Укргазбанку». Вони поінформували щодо кредитних програм на отримання коштів для впрова-

дження енергоефективних заходів. У тому числі, повідомили, що дія спеціальних кредитних програм поширюється на такі заходи, як: придбання котлів на альтернативному паливі, лічильників, вікон, матеріалів на утеплення будинків, енергоефективного обладнання для проведення енергозберігаючих заходів.

Нагадаємо, інформаційний проект з енергозбереження стартував у Харківській області в лютому 2016 року. Серію семінарів для представників ОСББ та ЖБК, а також комунальних підприємств і органів самоврядування в районах області ініціювала Харківська ОДА спільно з Українським союзом промисловців і підприємців.

## Як український малий бізнес намагається завоювати литовський ринок

Мале підприємництво в Україні навчилося за практики податкових та адміністративних навантажень, відсутності кредитів таки розвивати потрібне для української економіки виробництво товарів із доданою вартістю. Це, разом із інтелектуальним продуктом представників ІТ-галузі, є наразі тим, що утримує скочування вітчизняного експорту переважно до сировинного. Адже ціни на міжнародних сировинних ринках дуже кон'юнктурні, залежать від багатьох факторів, а український бюджет, в свою чергу, – від експортних надходжень.

Для багатьох представників малого і середнього бізнесу повноцінний запуск вільної торгівлі між Україною та ЄС з початку 2016 року став потужним стимулом до росту. Втім, відкритий ринок означає конкуренцію, потребує маркетингових досліджень та надійних партнерів. Для підприємця, що не має достатньо фінансового ресурсу, досвіду виходу на експорт, це завдання може бути надважким.

За даними представників Євросоюзу, до відкриття ЗВТ понад 70% МСБ України були готові постачати в європейські країни свою продукцію. Значна частина «відсіялась» через труднощі: необхідності сертифікувати товари відповідно до технічних регламентів ЄС, знайти партнера за кордоном, що вирішував би організаційні питання, інвестувати в пошук та закріплення на новому ринку. Проте це не зупиняє український бізнес: об'єднуючи зусилля, він буквально «продирається» на євроринок. Про перспективи самостійного виходу на експорт малого українського виробника, механізми його організації ми спілкувались із **керівником консалтингової компанії «Fine Market» Катериною Ярошенко.**

**- Як розвивалася ідея «виводу» малого бізнесу на ринок ЄС?**

- Так трапилося, що в минулому році ми разом з УСПП організували поїздку групи наших підприємців в м. Алітус (Литва) на день міста. Там проводились ярмарки,



на яких можна було презентувати та реалізувати свою продукцію. Тоді поїхало четверо людей. Сподобалось, побачили перспективу і за минулий рік провели вже 4 таких поїздки. Наші клієнти – це люди, що мають малий бізнес, самі щось виробляють в невеликих кількостях, достатніх для того, щоб продавати. Ми їх організуємо, представляємо на ринку Литви – на торговельних, ярмаркових заходах, надаємо можливість партнерських зустрічей з потенційними клієнтами, представниками мереж, щоб вони безпосередньо вивчили товар, можливості, обговорили всі питання.

### - Всі заходи шукаєте самі?

- Намагаємось домовлятись напямучу, де це можливо. Багато допомагав УСПП в переговорах, бо не завжди виходило купити торгові місця. Адже заходи, що проводяться у Вільнюсі, Клайпеді, Алітусі – великі, є багато бажаючих взяти в них участь.

### - Наскільки корисною є участь у ярмарках?

- Такі заходи – це перший крок, легкий спосіб представити свою продукцію на європейському ринку. Звичайно, за одну поїздку багато грошей не заробиш, тому ми шукаємо таких людей, що готові працювати на перспективу, постійно представляти свій продукт на ринках Литви та країн ЄС. На ярмарки приходять, в тому числі, представники великих магазинів, компаній. Основна ціль – закріпитись на тому ринку і знайти потенційних замовників. Запуск вільної торгівлі з ЄС – грандіозний шанс, але скажіть, яка дрібна українська компанія чи товар може вирішити проблеми сер-

тифікації, відповідності стандартів? Звичайно, великі фірми, які потужно виходять на експорт, проходять цю процедуру (не дешево), інвестують у подальший розвиток. А малі? Тому для останніх це хороший спосіб потрапити на євरोиннок.

### - Чому саме Литва?

- Це близька, дружня до нашої держави країна. І наші підприємці можуть напямучу продавати свій товар, презентувати продукцію.

### - Хто з наших «ярмаркує» в Литві? В чому секрет успішності на цьому напрямі?

- Першого разу з нами їздили представниці Української асоціації майстрів хенд-мейду. Це виробництво ляльок різних технік ручної роботи, прикраси. Від українських під-

приємців у Литві представлена сувенірна продукція різної цінової категорії, дизайнерський одяг – продається від 120 євро (достатньо дорогий сегмент), аксесуари. Є люди, які постійно їздять з нами. Практич-



ний досвід участі в таких заходах дозволяє зібрати маркетингову інформацію, що купують в цій країні, як реагують, як потрібно презентувати свій товар, оформляти його, що для покупців дорого, що дешево. Ті з бізнесменів, що їдуть другий, третій рази, все це враховують, відповідно і продажі у них вищі.

Малий бізнес – в чому його перевага? Він швидко реагує на ринкові зміни, може розширити свій асортимент – не потрібно міняти технологічну лінію, оперативно знаходити великий об'єм сировини. Ми ж, у свою чергу, об'єднуємо таких людей, а відтак можемо представити широку мере-

жу товарного асортименту, де одні виробники можуть доповнювати інші. Це дуже зручно і є своєрідним прикладом кооперації, дуже популярної в Європі. Наші західні партнери-підприємці давно освоїли практику галузевої кооперації, можуть навіть передавати замовлення чи їх частину іншим компаніям.

Намагаємось працювати в цьому напрямку і ми. Шукаємо партнерські компанії, можливості частково перенести виробництво, скажімо, у Литву, доопрацьовувати там продукцію. Варіантів співробітництва багато. Інтерес литовців є.

### - Які плани на найближчий час?

- Лише нещодавно – у березні були на ярмарці Казюкаса у Вільнюсі, де загалом було більше 3 тис. учасників із дуже різних країн. Литва позиціонує це як свято національного масштабу. Наступна поїздка в Палангу – 22 травня, а на початку літа в Клайпеду, це місто-порт, багато туристів, а тому високі продажі.

Також для наших підприємців організували екскурсію в бізнес-інкубатор в м. Алітус. Це напрямок, що розвивається в Європі в рамках соціального бізнесу. В бізнес-інкубаторі організовані певні технологічні процеси: гончарного, вітражного виробництва, фото і відеостудія з найновішим обладнанням тощо. Таких закладів в Україні нема, але вони насправді дуже потрібні. Адже не завжди підприємець, що лише починає чи має ідею, має змогу оплатити приміщення, апаратуру, техніку та ін. Бізнес-інкубатор став би хорошим варіантом для стартапів. Єдині маленькі при-

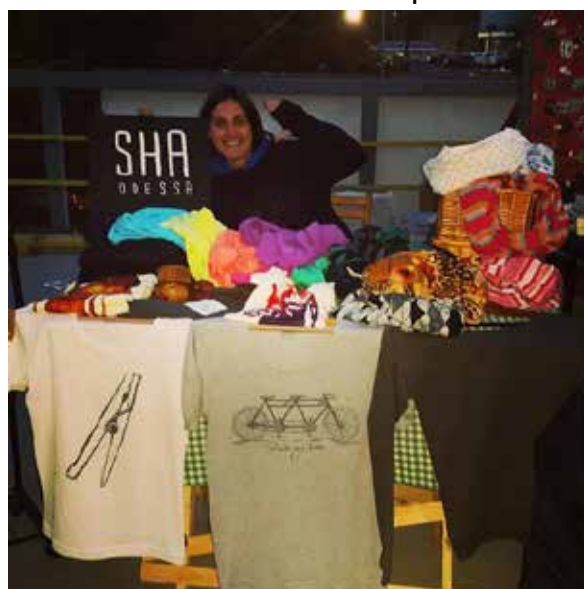
клади – це коворкінгові центри, але вони функціонують скоріше як офіси, але не виробничі центри. Тому намагатимемось любити і це питання.

### **Олександр, співвласник компанії SHA ODESSA**

Бренд одягу SHA ODESSA ми зоорганізували із друзями два роки тому. Позиціонуємо себе як марка стильного одягу високої якості та за доступними цінами.

Велика частина моделей продукується невеликими серіями (до 100 штук), і це робить їх справді ексклюзивними. З моменту заснування SHA ODESSA встигла взяти участь у багатьох ярмарках і фестивалях – в Україні та за кордоном. Маємо власний шоурум в Одесі та співпрацюємо з іншими в різних містах.

З самого початку ми шукали виходи на експорт в ЄС. Випадково почули від знайомих, що група українських підприємців збирається на ярмарок у Вільнюсі, вирішили приєднатися. Наразі вже побували у 2 таких поїздках, багато спілкувалися із клієнтами, потенційними партнерами. Як результат – співпрацюємо із одним місцевим магазином одягу, постачаємо туди власну продукцію. Поки невеликими партіями, але приємно, що наш одяг «розлітається» впродовж 1-2 місяців. Це хороший показник. Поки працюємо над тим, щоб знайти більше таких партнерів у Литві, розсилаємо комерційні пропозиції. Перспектива є, а тому з часом подумаємо про можливість виходу і на інші європейські ринки.





Учасники Національного форуму "Трансформація України" вивчають позитивний досвід країн Балтії та Центральної і Східної Європи.



Ділові, громадські організації, духовенство, міжнародні партнери спільно напрацьовують концепцію якісної трансформації України.



Під час Українського форуму бізнесу.



У президії. Український форум бізнесу.



Засідання Антикризової ради громадських організацій та Правління УСПП.





Ділові об'єднання Литви готові ще тісніше співпрацювати із українським бізнесом, залучаючи вітчизняних колег до кооперації, проведення виставкових заходів.



Посол Королівства Нідерландів в Україні Кейс Кломпенхаувер вважає, що в Україні є чудові можливості для розвитку флористичного бізнесу.



УСПП співпрацюватиме із «Клубом мерів» - об'єднанням колишніх та чинних міських голів.



Вітчизняні флористи на X Міжнародній виставці Flower Expo Ukraine 2016 створювали портрети-букети відомих вітчизняних діячок. М. Кінах, Р. Лижичко, Н. Заболотна.



Зібралися активісти ООРУ



## Для українських аграріїв настає золотий вік

Аграрна сфера в Україні демонструє успіхи в часи кризи, досягаючи зростання виробництва та експорту продукції за кордон. Наразі, знайти українську сою, зерно, кукурудзу можна у 160-ти країнах світу.

Нещодавно Україна ввійшла в трійку світових постачальників зернових, а підприємці сфери вже мають більш амбітні цілі та активно працюють над ними. У цьому їх секрет успіху, адже є й ціла низ-



ка невіршених проблем, що значно гальмує розвиток галузі, говорять профільні експерти. Про перспективи аграріїв, закордонні ринки, прогнози на найближчі десятиліття «Віснику УСПП» розповів **президент Української зернової асоціації Володимир Клименко.**

**- За останнє десятиріччя Україна фактично подвоїла обсяги виробництва зернових та наростила «м'язи» по цих експортних позиціях. Це в той час, коли світові експерти говорять про нестабільність сировинних ринків. То все ж даний напрям є перспективним?**

- Головний драйвер розвитку агропромислового комплексу у всьому світі – це зростання кількості населення на Землі. Порівняйте: у 1960 році всього вироблялося 800 млн. тон зерна, а в 2015 році – 2,4 млрд. тон, тобто втричі більше. У 2050 році за різними оцінками населення Землі складатиме 9,5 млрд. осіб. Аграрним комплексам усіх країн прийдеється виробляти все більше і більше продуктів харчування, зокрема, ми говоримо в першу чергу про зерно. Тому щороку його

виробництво треба нарощувати. Для України така ситуація дуже важлива, і я вважаю, що настає золотий вік для нашої держави, що базуватиметься, в тому числі, на сільському господарстві. Країна вже

виробляє і буде виробляти продукцію, що повністю забезпечує внутрішній ринок та виходить на експорт. Що стосується зернового ринку, то тут є чим пишатись, але все завдяки тому, що його учасники

багато працюють задля такого результату. Нещодавно ввійшли в трійку світових експортерів, це велике досягнення для держави та галузі.

**- Що за обсягами?**

- Десять років тому ми виробляли 30 млн. тон зерна в рік, тепер – більше 60 млн. тон., тобто подвоїли наші показники. За різними експертними даними, ми можемо, зобов'язані та над цим вже працюємо, знову збільшити ці обсяги вдвічі. 120 млн. тон – реальне завдання, і аграрний сектор працює над цим.

**- Але ж посівні площі не збільшуються...**

- Так, посівні площі практично не змінилися. Нової землі, щоб сіяти зернові, у світі практично нема. Тому ми говоримо про збільшення врожайності. На жаль, у цьому плані Україна значно відстає від європейських та американських колег. До прикладу, по кукурудзі та сої наші показники вдвічі менші, ніж у США, а по пшениці та ячменю – ніж у Франції. Надолужити це реально, проте потрібні значні фінансові



ресурси. Аграріям поки не вистачає грошей на якісне насіння, на засоби захисту рослин, мінеральні добрива в необхідній кількості, на закупки сучасних тракторів, комбайнів, будівництво елеваторів тощо. Мова йде про десятки мільярдів доларів, які треба направити в аграрний сектор. Де їх взяти? Це та проблема, яку намагається вирішити як кожне господарство, так і держава загалом. Окреме питання – інфраструктура. Катастрофічно не вистачає залізничних вагонів-зерновозів, треба фактично побудувати новий флот, що транспортуватиме зерно та сільськогосподарську продукцію як по річках всередині країни, так і морським шляхом – за кордон.

**- Тобто, флот міг би стати альтернативою залізниці, яка потребує модернізації, а проте хоче підняти тарифи на вантажні перевезення?**

- Парадокс ось в чому. Якщо на весь світ заявляти про успіхи аграріїв – то так, це роблять усі. А ось останній вагон-зерновоз в країні був збудований в 1993 році. Наразі вагони застарілі, за 5 років їх потрібно буде повністю списати, при тому, що галузь потребує їх 15 тисяч штук. І що матимемо? Це серйозна проблема. Далі. «Укрзалізниця» свої тарифи лише піднімала. Там цілком роздуті витрати, кожен день йде інформація, що щось купувалося десятиліттями за завищеними цінами. Надіємось, що система ProZorro (електронні державні закупівлі, - ред.) запрацює, що всі закуповуватимуть за обґрунтованими цінами, бо Укрзалізниця ж державна організація, працює за рахунок бюджету.

За роки незалежності маємо й інше логістичне антидосягнення. Колись Дніпром перевозилось 60 млн. тон вантажів, а сьогодні тільки 5. Більше того: там діють зовсім нереальні тарифи, ніхто не хоче перевозити цим шляхом. Одна компанія «Нібулон» працює, яка побудувала 60

одиниць свого флоту – і то не можуть розвинутися у цьому напрямі. Окремі ділянки водойма треба поглиблювати, без цього баржі ходять на третину недовантажені, що нерентабельно. Відсутність розвитку залізничного та річкового транспорту дає колосальні навантаження на і так не зовсім, скажімо, добрі українські дороги. Вже сьогодні 36% зерна на експорт провозиться автотранспортом. Звичайно, дороги «вбиваються». Ми не згодні з цією політикою, неодноразово звертались до міністерства інфраструктури, в Кабмін – поки результату, як бачите, немає.

**- А яка ситуація із будівництвом терміналів у портах?**

- Щоб виходити на експорт, потрібні відповідні термінали у портах України. В СРСР жодного такого, що вантажать із суші на судно, не було. Та країна була масштабним імпортером зерна: десятки мільйонів тон пшениці купували в США. Тому все необхідно було будувати з нуля. За останні 15 років цим займався виключно бізнес – держава не дала на це жодної копійки. Була побудована мережа зернових перевалок, таким чином сьогодні на експорт ми можемо вантажити до 50 млн. тон, а вантажимо поки 35, є резерв. Ще мінімум 5 компаній будують перевалки чи ось-ось почнуть це робити. Мова йде про «Олсідз» (Allseeds), яка в «Південному» намагається вирішити проблему землі під будівництво, французьку компанію «Суфле» (Soufflet) в Іллічівську (до речі, вона вже підписала з українським урядом меморандум). Є ще ціла низка інших компаній. Чому будують перевалки, адже, здавалося б, можна почекати? Тому що вірять в розвиток наших потужностей, інвестують наперед. З іншої сторони, якщо в тебе зараз немає свого портового терміналу, ти не можеш ефективно організувати бізнес, адже потрібно десь накопичувати зерно.



**- Тобто кошти вкладають?**

- Інвестиційний клімат у нас, будьмо відверті, поганий. Потенційні партнери тільки і кажуть, що в країні корупція, а це вже дуже великий бар'єр для їх збільшення на ринку. Більшість західних компаній, що збирались тут щось побудувати чи побудували, в кінці-кінців, стикнулися із тим, що чиновникам різного рівня потрібно було постійно щось платити. Навіть ходили такі чутки, що «хочеш прийти в Україну – будь готовий роздати 10% всього запланованого кошторису на хабарі». Уявляєте, який це імідж і його прояв в практичній площині?

**- Повернімося до експорту. На яких ринках український аграрій почувається найбільш впевнено?**

- Наразі це три регіони в світі: Північна Африка (один із основних імпортерів – Єгипет), ЄС (25-30% експорту зерна йде в ЄС), і Південно-Східна Азія, де ми намагаємося розширюватися. Маю на увазі такі країни, як Китай, де почуваємось уже впевнено, Японія – будемо сподіватися, що посилимо свою присутність, Південна Корея. Ми пробились практично на всі ринки, різна аграрна продукція експортується в 160 країн світу, з нами працюють найбільші світові трейдери. Крім того, в Україні з'явилася вже ціла низка наших компаній – «Кернел», «Мрія», «Нібулон». Та й наша «Державна продовольчо-зернова корпорація» останнім часом теж піднялась, зараз ефективно працює. От, наприклад, повідомили, що закупили близько 4 млн. тон зерна.

**- Що дав зерновикам повноцінний за-**

**пуск ЗВТ між Україною та ЄС? Квоти вибирались дуже швидко, чи слід чекати їх збільшення, адже європейці зацікавлені в українській кукурудзі, пшениці?**

- Україна повинна переконувати ЄС переглянути квоти на цілу низку товарних позицій. А ось по зерну трохи інша ситуація, яку не всі до кінця розуміють. Наприклад, по кукурудзі квота зовсім смішна – 400 тисяч тон. Ми її вибрали практично відразу. Втім, це не означає, що якщо ми поза квотою постачаємо туди кукурудзу, то хтось в ЄС платить імпортні збори. Чому? Там є спеціальна формула, яка розраховується ледве не кожен день – коли вони застосовують імпортний збір, а коли ні. Ось ми туди по 7 млн. тон кукурудзи постачаємо без всіляких мит. Це не всі розуміють. Фор-



мула залежить від стану на Чиказькій біржі, вартості доставки в Мексиканську затоку, далі в Роттердам – і тільки там формується ціна. І якщо вона більша, ніж та, що формується в ЄС, то вона не

загрожує європейським фермерам, а значить, вводити мита не потрібно. Але якщо вона опускається нижче, тоді вони застосовують імпортний збір. Поки такого вже давно не було. Також формування ціни залежить від курсу долара до євро. Для України це все одно не зовсім добре, бо наші фермери повинні бути впевнені, що по кукурудзі європейський ринок на 7 млн. тон відкритий завжди, і ми не повинні залежати від курсу долара, вантажів у Мексиканській затоці тощо. Тому це необхідно змінити, якщо вдасться. Ідеал – щоб не було ніяких мит для України. Якщо ЄС нам хоче справді допомогти – повинен всіх їх забрати, щоб ми були на правах рівних з членами ЄС.

**- Це реально?**

- Реально працювати над будь-якими питаннями, якщо хочемо відстояти наші інтереси. Який сенс писати нам квоту 400 тис. тон, якщо ми останні 5 років по 7 млн. тон кукурудзи туди постачаємо?

**- На урядовому рівні знову піднімалось питання про зняття мораторію на продаж землі. Як би це вплинуло на АПК конкретно та на українську економіку в цілому?**

- Про ринок землі говорять вже 15 років, і весь час є прихильники і противники такого рішення. Вважаю, що до цього питання ми можемо повернутися тільки тоді, коли всі земельні ділянки будуть систематизовані та внесені в електронний кадастр. Я в 2001 році був в Канаді та відвідав такий кадастровий центр. Будь-яка ділянка – повністю із описом всіх параметрів, хто власник, яка якість ґрунту, яка геодезія цього господарства – може бути моментально знайдена та презентована. Лише після цього можна говорити, що в нас є товар, який ми підготували до можливого продажу чи передачі в оренду. На сьогоднішній день оголошувати про торгівлю землею – те ж саме, що про торгівлю повітрям. Рішення, що робити далі, можна прийняти тільки тоді, коли буде порядок. Будь-які заяви сьогодні не зовсім коректні, бо нема вивіреного кадастру, щоб людина могла туди зайти та побачити свою ділянку. Якщо вона її не бачить – тоді виникає безліч питань.

Навіть маленькі сільради не можуть навести лад. Скільки було випадків, коли спалювали комп'ютери, зникла документа-

ція. Повний хаос в цій сфері! Що дивно, бо навести лад можна було давно... Але новітній кадастр чомусь не створюють. Є ж програмне забезпечення, що можна взяти в інших країнах, є спеціалісти, донори, відповідні проекти.

Якщо порахувати, скільки коштує українська земля – це трильйони. Питання: продавати чи ні? З однієї сторони, є побоювання, що Україна втратить багато, з іншого, ті країни, в яких є купівля-продаж землі – почуваються непогано і заручником цього питання не стали.

У нас колосальна проблема, що ми не можемо піти в банк і взяти кредит. У всьому світі саме земля – у тих же США – йде під



заставу. А тут це не актив, а невідомо що. Що наразі можна зробити, так це пілотний проект. Взяти 100 тис. га і встановити ціну – але таку, що є максимальною в світі. До прикладу, 30 тис. євро за гектар. Сказати: ми

пробуємо продати за такою ціною, земля державна і повністю описана. І подивитися, що буде – хтось буде купувати за цією ціною чи ні. Від того далі і відштовхуватись.

Інше питання, оскільки земля не продається, то люди цим своїм майном не можуть розпоряджатися. Але це ж суперечить Конституції! Щось треба робити. 15 років назад фермери говорили, що земля має продаватися. Сьогодні вони всі проти, бо не мають грошей її купити. Проте, колись їм обіцяли, що безплатно роздадуть по 50 га землі. Може, в рамках пілотного проекту варто виконати обіцяне? Варіантів багато, але висновок один: необхідно всіляко сприяти розвитку підприємництва в цій сфері, малих і середніх фермерських гос-

подарств.

*Українська зернова асоціація – всеукраїнська громадська організація, створена 1997 року. Основною метою її діяльності є сприяння формуванню та розвитку загальнонаціонального ринку зерна в Укра-*

*їні, утворення необхідних організаційних, економічних, правових та соціальних умов розвитку бізнесових структур-учасників ринку.*

**Інтерв'ю зробила Ірина Куцюк**

## Як медом намазано...

До роботи галузі бджільництва в Україні увага повернулася тільки тоді, коли почав зростати експорт меду. Наразі його виробників на національних теренах налічується близько 400 тисяч. Це переважно дрібні господарства, які реалізують свою продукцію вроздріб та основну її масу продають фасувальникам, оптовикам-експортерам. Останніх на ринку налічується теж немало: вже близько 47 підприємств, і цей список розширюється, адже український бізнес бачить тут значну перспективу.

Для якісного ж розвитку бджільницького сектору, вважає **голова правління ГО «Всеукраїнське Братство Бджолярів України» Тетяна Васильківська**, потрібно здійснити низку практичних заходів – підтримати власне українського виробника – бджоляра, нарощувати додану вартість експортованої продукції, захистити внутрішній ринок від потенційного імпорту неякісного товару шляхом грамотного процесу гармонізації законодавства, забезпечити якісне ветеринарне обслуговування пасік та ін.

- Насамперед потрібно чітко диференціювати виробника і експортера, як це робиться в усіх розвинених країнах. Сьогодні в

Україні з'являється багато нових компаній, що займаються медом, і вони переважно зорієнтовані на експорт. Я скептично відношусь до такого швидкого росту нових операторів, бо для по-справжньому успішного розвитку треба

робити маркетингові дослідження ринків – світового, європейського, національних. Так, справді, світовий ринок меду досить глибокий, і наша частка там може рости. Але ж для цього потрібно мати товарний

мед до реалізації. Його насправді не так багато в Україні, щоб всі ці компанії мали хороші об'єми продаж.

Сьогодні ми продаємо фактично сировину. Це погано, бо як певний сегмент це допустимо, але ж не весь експорт. Поки що жодна компанія не продає фасований мед, із доданою вартістю, той, який ідентифікований як український. Вітчизняна продукція, виходячи на зовнішній ринок, потрапляє в загальні об'єми подальшого реекспорту. І фактично ви ніде не знайдете баночки меду, де було б написано, що він із України.

**- Чому українські компанії не працюють над створенням бренду? Це важко реалізувати?**

- Нещодавно представники нашої організації були в Кельні (Німеччина) на світовій





продуктовій виставці, говорили із багатьма імпортерами щодо даного питання. Вони на це дивляться скептично, але все ж допускали можливість пакування нашого меду, але зі своєю етикеткою і навіть готові вказувати український бренд поруч із своїм. Це правильна позиція, бо таким чином ми зможемо виходити на цей ринок не з сировиною, а принаймні із компанією-партнером, і сподіватися на перспективу, бо мед нарешті отримує впізнаваність. Але це кропітка робота, експортери не хочуть займатися нею, а задовольняються оптовими партіями, і цього їм поки що достатньо.

#### **- Хіба попит не породжуватиме пропозицію?**

- Тенденція росту виробництва залежить від кількості бджолосімей і погодних умов. Практично все залежить від того, як працює бджоляр. Українське законодавство, що регламентує безпеку продукції та захист прав споживача – там чітко (як і зобов'язують нас домовленості з ЄС) вказано, що ми маємо працювати за принципом «від лану до столу» – тобто, мати відстежуваність продукції від виробника до споживача. Поки що в нас це забезпечити неможливо або процес реалізується на папері. Не кожен бджоляр дотримується тих правил та інструкцій, які розроблені і які потребують вдосконалення. Наприклад, сьогодні використовують для лікування бджіл антибіотики, що є забороненим, тому що вони дають залишки в меді. І такий мед, як результат, перестає бути товарним. Отруєння бджіл пестицидами при обробці сільськогосподарських угідь також призводить до попадання хімічних препаратів до готового продукту і, таким чином, мед також не вважається товарним.

**- То чи стежать за якістю вітчизняного меду? Відомо, що випадок в Чехії, коли виявили домішки антибіотику в українській продукції, негативно відобразився на іміджі виробників та їх експортних по-**

#### **ставках в Європу. Ситуація наразі вирішена, але чи не повториться?**

- Це наслідки того, що експортом меду почали займатися люди, які не є фахівцями. Сьогодні в Україні сотні посередників намагаються скупити мед у бджолярів за дуже низькими цінами і «здати» експортеру або продати за кордон. При тому ветеринарний контроль пасік фактично відсутній, як і контроль вживання ветеринарних препаратів. Посередники і експортери, скуповуючи мед, розраховують, що партію у 20 тон можна скупажувати з різного за показниками безпеки продукту для отримання показників безпеки, що вимагає імпортер - покупець. Такі ситуації, як з Чехією, болюче вдаряють по нашому іміджу, адже для виходу меду на європейський ринок знадобилося багато зусиль, і в першу чергу – щодо завоювання довіри до якісного українського продукту.

#### **- Як український мед потрапив в поле зору міжнародних імпортерів?**

- Експортери й імпортери світу дивляться на результати престижних світових конкурсів, обирають собі постачальників і партнерів по бізнесу.

Все почалося у 2007, коли ми в Мельнбурні на конгресі Апімондії отримали 8 найпрестижніших світових нагород. А вже у 2013 прийняли в Україні більше 9 тис. делегатів зі 115 країн світу на черговому конгресі. І економіка показала свої результати: якщо у 2005 експортери доставили в Європу 2 тис. тон меду, то у 2014 – у світ експортовано вже 36 тис. тон меду. Це багато, бо загалом ми виробляємо близько 75 тис. тон. Тому потрібно дбати щодо іміджу українського меду операторам ринку, які поставками неякісного продукту можуть звести нанівець кропітку роботу бджолярів, що проводилась впродовж десятиріччя.

**- Куди найбільше експортуємо?**

- Впродовж 2015 року трійку найбільших імпортерів українського меду становили Німеччина (45 % від загального експорту), Польща (21 % від загального експорту) та США (12 % від загального експорту). Загалом експорт склав 84,3 млн. доларів. Це при тому, що реалізовувався мед за середньою ціною 2,34 дол. США/кг. Така ж ситуація по експортним напрямкам спостерігається і в першому кварталі цього року.

**- А яка, власне, ситуація на світовому ринку меду в глобальному розрізі?**

- Світове виробництво меду практично завжди стабільне й становить 1,6–1,7 млн. тонн залежно від року й, за даними FAO, на Україну припадає близько 4,3% світового виробництва – близько 73 тис. тон меду. Це дуже високий показник. Україна є першою в Європі і четвертою у світі за показниками виробництва меду. В світі існує чіткий попит на якісну продукцію бджільництва. Але тут є й інше питання: ціна. Оптовики - експортери продають зараз на світовому ринку наш мед за найнижчою ціною. Дешевший тільки китайський, який, в принципі, є різної якості (в тому числі і мед з високою вологістю). Певна його кількість має низьку вартість – нижче 1 долара.

**- Чому реалізуємо так дешево?**

- Це залежить, власне, від експортерів. Вони знаходять таких покупців, щоб швидко продати. Якщо ми продаємо по 2,2-2,4 долари, то далі мед йде на реекспорт вже по 4-5 долари. Наприклад, Польща і Болгарія експортує за ціною більше 3-4 євро і вище.

**- Повертаючись до теми європейського напряму експорту. Чи гармонізовані наразі стандарти у сфері якості та безпеки продукту?**

- Треба, щоб всі підприємства працювали за прийнятими та схваленими показниками безпеки, і відповідна продукція була як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Зараз ситуація наступна: ті компанії, які вже «протоптали собі доріжку» - вони і так експортують продукцію за стандартами ЄС і інших країн світу. Тому, коли МінАПК звітує: «ми експортуємо, шукаємо диверсифікацію ринків», то насправді вони оголошують те, що роблять підприємства самотужки. А ось завдання міністерства - це створення такої системи, щоб компанії мали можливість залучити певні інвестиції для розвитку. Поки ми сьогодні споживаємо переважно ту продукцію на внутрішньому ринку, яку випускають підприємства, що не експортують і які дотримуються добровільних стандартів. Тому ми, наприклад, не можемо гарантувати, що на своєму ринку споживаємо безпечну продукцію, якщо цей виробник не має експорту. Гармонізація стандартів дасть певність, що і на внутрішній, і на закордонний ринок йде безпечний продукт. Але цей шлях ми мали пройти ще до повноцінного запуску ЗВТ. Не можна було робити добровільними наші стандарти. Найоптимальніше рішення – в процесі гармонізації із ЄСівськими їх можна було відмінити чи робити добровільними відповідно.

**- То за якими стандартами працюють нині експортери?**

- Якщо фірма йде на експорт, то вона робить аналізи продукції згідно ДСТУ та тих показників безпеки, про які йдеться в контракті із імпортером. Коли по Чехії були зроблені висновки, то домовилися, що першочергово українські експортери будуть брати до уваги вимоги країни, куди експортується мед, а не вимоги самого контракту. Тут момент наступний: окрім спільних по Євросоюзу вимог, кожна країна має свої власні і особливо щодо безпеки. Це потрібно розуміти і самим також використовувати – при комплексній імплементації в українське законодавство Директив і Регламентів ЄС щодо фітосанітарних заходів. Також має бути прийнятим відповідний український документ і щодо показників безпеки, які є надзвичайно важливими щодо захисту

українського ринку меду, і також проведена процедура узгодження. Кожна країна, крім імплементації тієї Директиви, внесла свої доповнення. Це елементарний захист внутрішнього виробника і ринку – свої національні інтереси треба відстоювати.

Крім всього сказаного, організація, відстоюючи інтереси бджолярів, виступає за надання можливості малим і середнім вироб-

никам продукції бджільництва – бджолярам самостійно виходити на міжнародні ринки, а не сподіватися лише на реалізацію меду оптовику - експортеру. Для цього має бути розроблений комплекс вимог, які має виконувати виробник, аби отримати можливість експорту. Ми уникнемо монополізації галузі, і бджоляр буде мати стимул розвиватися і впроваджувати інновації.

## Вітаємо з ювілеєм!

УСПП традиційно багатий талантами, цікавими неординарними особистостями. Але немає в нашому колі такого промисловця, який би не знав, а знаючи – не поважав Валентину Аркадіївну Ізовіт, президента-голову правління Української асоціації підприємств легкої промисловості «Укрлегпром». Цього місяця вона – ювілярка.

Її трудова біографія – чудова історія про здійснення мрій. Розпочинала робітницею на бавовняному комбінаті. Після закінчення інституту працювала на Богуславській суконній фабриці – майстром, начальником виробництва, головним інженером. Невдовзі наша героїня – головний інженер великого виробничого об'єднання, працює в міністерстві легкої промисловості УРСР, в Раді міністрів України. І нарешті – в 1995 р. її призначили заступником міністра промисловості України.

Таку складну легку промисловість вона знала і знає як свої п'ять пальців. В радянські часи її головним болем було непримиренне протиріччя високого виробничого потенціалу та вічного дефіциту модних і якісних товарів для людей. Але Валентина

Аркадіївна знаходить будь-яку можливість допомогти підприємствам з модернізацією, технічним, технологічним переоснащенням. Її мрія – зробити українську продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку.

Завершив державну службу, Валентина Аркадіївна рішуче обирає іншу стежу – громадську. «Легковикам», на її думку, треба об'єднатися, щоб більш ефективно відстоювати власні інтереси, захищати свої права. Так на мапі громадянського суспільства країни з'явився «Укрлегпром», члени якого

обрали В.А.Ізовіт своїм лідером.

Скільки сил, енергії, незламаного духу вклала вона в кожне з підприємств – учасників асоціації! Країну захльостує «сірий» імпорт, а то й пряма контрабанда то-

варів з Китаю, інших держав. Це наносить нещадний удар по конкурентоспроможності вітчизняного виробника. В. А. Ізовіт використовує будь-яку трибуну, переконує депутатів, чиновників, міністрів – не можна нищити вітчизняних легковиків, треба зробити так, щоб виробляти в Україні були вигідно і почесно.





Жінка-лідер чоловічого загону директорів... Вміє знати підхід, зачепити за живе, надихнути на добру справу, зарядити корпоративним духом... Доводилось спостерігати, з якою повагою та захопленням дивляться на неї сиві, бувалі директори, коли Валентина Аркадіївна, не добираючи виразів, розказує можновладцям, як слід працювати, щоб національний виробник міг дихати, творити ...

Рік тому Асоціація відсвяткувала 15-річний ювілей, рік від року організація набирає досвіду та впливу. Розроблено низку проектів законів щодо митних, податкових проблем, пенсійного забезпечення, спрощеної системи оподаткування, ліцензування тощо, чимало – втілено в життя. За ініціативою «Укрлегпрому» задля захисту інтересів національного виробника прийняті антидемпінгові заходи щодо імпорту штучного хутра; спеціальні заходи відносно імпорту бавовняних тканин, трикотажного полотна.

Постійно здійснюється моніторинг виробництв, імпорту-експорту товарів легкої промисловості. Вся ця інформація – до послуг підприємств, аби їм було легше працювати.

Безпосередньо за участю В.А. Ізовіт ще в 2007р. було створене Всеукраїнське об'єд-

нання обласних організацій роботодавців підприємств легкої промисловості «Укрлегпром», засновниками якого стали 16 обласних організацій роботодавців легкої промисловості. Об'єднання бере активну участь у соціальному діалозі, у роботі фондів соціального страхування, дбає про охорону праці на підприємствах та забезпечення їх робітничими кадрами.

В.А.Ізовіт присвоєно почесне звання «Заслужений працівник промисловості України», вона нагороджена відзнакою «Жінка III тисячоліття».

А ще Валентина Аркадіївна має двох чудових доньок та трьох онуків. Її донька Тетяна успадкувала мамине покликання, вона обіймає посаду віце-президента асоціації «Укрлегпром», має в промисловому середовищі високий, вже особисто завойований авторитет. Людмила є досвідченим банківським фахівцем.

Мужня лідерка українського легпрому любить сім'ю, квіти, свій чудовий сад, добру бесіду, дружне товариство.

Зичимо Вам, шановна Валентино Аркадіївно, та вашій сім'ї доброго здоров'я, миру, добра і щастя! Любимо та цінуємо Вас!

**© Український союз промисловців і підприємців**

**Редактор:** Людмила Жук

**Журналіст:** Ірина Куцюк

**Дизайн та верстка:** Ірина Шеліхова

Шановні колеги, Ваші думки, побажання та пропозиції, зокрема і інформаційні матеріали, які б Ви хотіли розмістити на сторінках «Вісника УСПП», прохання надсилати за адресою [pr@uspp.org.ua](mailto:pr@uspp.org.ua).

Телефон: (044) 536-96-32