

Міжнародний фестиваль авторських колекцій
українського сучасного костюму для дітей та молоді

Fashion festival – «Традиції, сучасність, майбутнє»

традиції, сучасність, майбутнє

Fashion festival 2010

Дата проведення

20 грудня 2010 року

Організатори:

**УКРАЇНСЬКИЙ СОЮЗ
ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ**

Міжнародний фестиваль «Здоров'я. Стиль. Мода»

Журнал «Ательє»

Дитяча студія «Стиль і Мода»

Програма:

- конкурс сучасного костюму, який зберіг традиції, особливості та колорит національного костюму:
 1. Дитячий костюм;
 2. Костюм для молоді;
 3. Святковий костюм.
- конкурс ескізів
- виставка національної іграшки

Контактні телефони:

Уваркіна Галина Михайлівна, голова оргкомітету – +38 067 507 63 08, (044) 236-04-87

Кочетова Олена, Художній керівник – +38 093 971 99 48, (044) 430-91-47



ВІСНИК УСПП

БЮЛЕТЕНЬ УКРАЇНСЬКОГО СОЮЗУ ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ

Жовтень 2010

№4(22)

З М І С Т

Не забудьмо про покликання душі	2
Держава потребує міцного середнього класу. <i>Анатолій Кінах</i>	3
Банки застосовуватимуть жорсткі підходи до кредитування. <i>Віталій Лісовенко</i>	5
Гроші – трошки є! Але за них не турбуватися! <i>Олексій Капустинський</i>	7
Як живе реальний сектор економіки? <i>Олександр Рудаков, Олексій Луньов</i>	9
Фінансові ресурси для економіки – це питання номер один. <i>Анатолій Кінах</i>	10
«Друга хвиля» кризи – реальна загроза чи ознака посткризового синдрому? <i>Ярослав Жаліло</i>	10
Переговори СОТ: незабаром домінуватиме тема нафти. <i>Володимир Балута</i>	12
Україну вже давно вважають сировинною країною. <i>Валентин Бадрак</i>	14
Україна знову головує в Міжнародному конгресі промисловців і підприємців	15
Фоторепортаж	16
Кластери, новые экономические отношения и бренды городов. <i>Татьяна Жданова, Валерий Пекар</i>	18
Зробити Україну кращим місцем ведення бізнесу. <i>Вільямс Морган</i>	20
На Уралі створено бюро УСПП	21
Налагоджуємо контакти з Китаєм	23
Ізраїль готовий поглиблювати партнерство. <i>Олександра Аронін</i>	23
Кабельна «різанина»: бої без правил	24
Як вижити у полоні непереборних обставин	25
Чому на «Електронмаші» не вміють шити...	26
Зростання вартості електроенергії призведе лише до спаду виробництва. <i>Максим Кунченко</i>	28
Житлу потрібен господар. <i>Віталій Кіряш</i>	30
Труднощі розкривають справжній потенціал. <i>Микола Загородський</i>	31



Шлях торує народна дипломатія

Не забудьмо про покликання душі

Продовжуючи традицію розбудови партнерських взаємовідносин із владою, з приходом нової президентської команди УСПП дещо змінив свою тактику і підійшов до цієї справи як до створення цільної системи. Розпочавши з підписання у квітні Меморандуму з Кабінетом міністрів України, УСПП поновив ділові стосунки з владними структурами, з якими найбільш часто стикаються промисловці і підприємці. Антимонопольний комітет, Державна податкова адміністрація, Держкомпідприємництва, НКРЕ, державний Укресімбанк – відносини з ними нині, як би мовити, зв'язані в єдине ціле. Це має мобілізувати партнерів, сприяти реалізації складних проектів із багатьма учасниками, в тому числі у сфері державно-приватного партнерства, діяти більш ефективно, коли проблема захисту промисловців і підприємців складна. Відомо, що саме на стику питань виникає можливість спрацювати більш якісно та оперативно.

Але чи є то свідченням повної налагодженості партнерства влади і бізнесу? Не вперше громадські заходи УСПП слугують для влади сигналом зупинитися та скорегувати власні дії... Система, як кажуть фахівці, починає бути такою за умов, коли працює мимовільно, самостійно виробляє продукт потрібної якості. Саме таким ми вбачаємо розпорядження прем'єр-міністра України Миколи Азарова міністрам, керівникам інших центральних органів виконавчої влади, головам обласних, міських державних адміністрацій: «Залучати представників УСПП до роботи громадських рад, колегій при органах виконавчої влади, призначати радниками, вводити до складу колегій».

Очевидно, що не все так безхмарно, бо цей робочий інструмент ще знаходиться у стадії корегування, природних змін. Від появи розпорядження керманіча уряду до його ефективного втілення в життя є відстань. Потрібна й наполегливість, й дипломатичність, й мудрість активістів УСПП для того, щоб все сталося як написано. Десь буде і опір: чого там місцевий керівник має долучати до рішення громади, він і сам собі на умі... Інколи залучення може бути формальним: вашу думку, шановний промисловець, ми вислухаємо, але чи врахуємо... Отож, на нас і надалі чекає наполеглива робота...

Ми розуміємо тих з наших колег, яких просто тішить можливість частіше спілкуватися з владою, ми ж усі люди. Але першорядними мають бути запитання: як і для чого? Не забудемо: ми так важко і довго будемо цю систему перш за все заради можливості контролю. Саме через участь представника громадськості у щоденній роботі влади може бути здійснена перевірка справжніх намірів, планів, рішень у стадії розробки та «на виході». Будучи всередині системи, наш колега повинен володіти всією повнотою інформації, розуміти всі чинні тенденції та «круті повороти». Не перетворитися на «надто тьмушого» і компромісного, не плутати інтереси власного бізнесу з інтересами ділового співтовариства взагалі, завжди мати свою позицію і вчитися наполегливо, твердо відстоювати її... Саме це, а не інше, стане справжнім випробуванням для системи, яку ми так активно сьогодні будемо.

На щастя, з регіонів надходять гарні новини. У наших колег по Союзу натхнення та наполегливості не займати. Ініціативи, які виникають на місцях, гідні не лише розповіді – ретельного вивчення та розповсюдження.

Регіональне відділення УСПП у Закарпатті здійснило зовсім не властиву для громадської організації справу – взяло участь в аукціоні з продажу басейну «Спартак» в Ужгороді і виграло його. Всі ми обурюємося фактами тотальної та незаконної приватизації будівель та землі в українських містах, а ось в Ужгороді підприємці як один встали на захист єдиного в місті басейну. Голова правління РВ УСПП у

Закарпатській області Маргарита Мощак звернулася до прокуратури та обласної ради Закарпатської області з проханням надати правову оцінку розподілу єдиного майнового комплексу басейну «Спартак» для продажу його частинами та покарати винних.

Цих прикладів можна привести набагато більше. Головне – присвячуючи всі зусилля будівництву системи дієвого партнерства бізнесу і влади, оперативного впливу і контролю за діями влади, не забувати, що за покликанням серця та душі, через відчуття несправедливості та неправди можна так само багато чого добитися. Коли добре налагоджена система співпадає з живою громадянською позицією, результат може бути просто видатним.

Держава потребує міцного середнього класу

Анатолій Кінах, президент УСПП, народний депутат України

Розмови про середній клас не вщухають з моменту створення незалежної України. У розвинених країнах він виробляє левову частину ВВП і є головним споживачем товарів і послуг. Його складають підприємці та високопрофесійні наймані робітники.

Український середній клас – це люди, які завдяки своїй освіті та професійним якостям, волі та міцності характеру змогли адаптуватися до умов сучасної ринкової економіки та забезпечити своїм родинам адекватний часу рівень споживання і спосіб життя.

«Вершки» нації, поважна суспільна частина, яка зрозуміла, що життя залежить тільки від них самих... Поведінка представників середнього класу є найбільш раціональною та прогнозованою. Вони є носіями інноваційного мислення, нових ідей та підходів; противниками різких суспільних перетворень і прихильниками сталого еволюційного зростання. Крім мотивації активно діяти, вони максимально зорієнтовані на навколишній простір і прагнуть, щоб вулиці були чисті і красиві, в містах відкривалися мистецькі центри та театри, а суспільство було організовано справедливо і чесно. Повага до моральних цінностей, заповзятливості, працьовитості, неприйняття корупції, почуття національної єдності, готовність заявити про свою громадянську позицію та відстоювати її... Може, є перебільшенням усі ці якості беззастережно приписувати середньому класу, але соціально відповідальному бізнесу, інтелігенції вони, безумовно, притаманні. Важливо, що до середнього класу входить успішна частина молоді віком 20–29 років. Ці люди отримали освіту вже в незалежній Україні, вони знають іноземні мови, спілкуються з цілим світом через Інтернет. Ця група – сильні індивідуалісти та новатори.

Чи може середній клас і його значна частина – малий і середній бізнес – вижити та примножитися у важких нинішніх умовах посткризових часів за рахунок, так би мовити, внутрішніх резервів? Думаю, є загальнозрозумілим – без підтримки та захисту держави цей процес розтягнеться на роки і може супроводжуватися моментами загрози самому існуванню держави.

А тепер головне. Середній клас є буфером між багатими і бідними, тим самим амортизатором, який береже суспільство від катаклізмів, класової ненависті, бунтів, зневіри. Якщо цей прошарок міцний, суспільство стабільне і надійне. Якщо слабкий – майбутнє країни залишається сумнівним. У розвинених країнах частка середнього класу у структурі населення становить 60–70%. В Україні до середнього класу можна віднести лише 12–15% населення.



Анатолій Кінах, президент УСПП

Податковий кодекс має бути збалансованим у контексті фіскальної та стимулюючої функції, він має передбачати створення належних умов для малого й середнього бізнесу як основи потужного середнього класу, стимулюватиме ділову активність та інвестиційний клімат в країні.

У проекті кодексу має бути передбачена можливість виведення з тіні заробітної плати шляхом зниження податкового навантаження на ФЗП. Потрібні норми, котрі підтримують вітчизняного товаровиробника-імпортера обладнання, матеріалів, комплектуючих, що ввозяться для господарської виробничої діяльності. Необхідні можливості застосування «критичного імпорту», податкових векселів, звільнення від оподаткування при ввезенні в якості внеску до статутного фонду імпортного обладнання тощо, обов'язкове впровадження механізмів автоматичного відшкодування ПДВ.

Зі звернення УСПП щодо проекту Податкового кодексу перед другим читанням у ВРУ до керівництва держави.

З урахуванням пропозицій і зауважень ділової спільноти, в тому числі УСПП, у Податковому кодексі пропонується автоматичне відшкодування податку на додану вартість і встановлюється відповідальність державних органів влади за несвоєчасне його відшкодування. Застосовується нульова ставка податку на прибуток для малого бізнесу; передбачена можливість сплачувати консолідований податок на прибуток для підприємств, що має відокремлені підрозділи.

Середній клас дуже потрібен країні, суспільству. Розумна влада має знати – вона більш залежна від середнього класу, ніж він від неї. Непрямі оцінки показують, що в Україні між найбагатшими й найбіднішими прірва – різниця в 100 разів. Є люди, які виживають на 500 гривень на місяць. Деяким не вистачає і 50 тисяч. Це є дуже ризикованим суспільним дисбалансом, який, на жаль, у даний час не має тенденції до вирівнювання.

До речі, на такий економічний чинник, як пожвавлення інвестицій, дуже впливає можливість пожнати плоди своїх дій. Це запобігає втечі капіталу за кордон, стимулює прямі іноземні надходження, а з ними – передові технології, досвід управління, вихід на нові ринки.

Малому бізнесу потрібні реальні преференції. Нині аналітики УСПП висловлюють побоювання: податкові канікули та нульова ставка податку на прибуток не матимуть реальних економічних наслідків для малого бізнесу. Натомість підприємництво болісно відчує такі новації, як скорочення видів діяльності, які дають право на застосування спрощеної системи оподаткування; надання права на сплату єдиного податку тільки фізичним особам та позбавлення права на застосування спрощеної системи юридичних осіб; зменшення граничного розміру виручки до 300 тис. грн. і кількості найманих працівників до двох тощо.

Проявити увагу та батьківську турботливість до прошарку тих людей, які не хочуть бути безробітними і прагнуть реалізуватися у складному приватному секторі; дати шанс заробітчанах повернутися додому, до дітей та старих батьків; працевлаштувати вчорашніх випускників, які позбавлені турботи держави про перше робоче місце і не знайшли його самі, – хіба не таке завдання постало нині перед урядовцями і законодавцями? Закликаю їх бути мудрими, виваженими, далекоглядними і не дати загинути молодим паросткам малого підприємництва у суворому економічному кліматі, де пріоритети відбудовуються лише під важковаговиків та прискорених надходжень до бюджетів.

В УСПП з великою тривогою ставляться до пропозицій, які лунали під час обговорення Податкового кодексу щодо оподаткування доходів фізичних осіб, процентів з депозитів; запровадження малопрогресивної шкали з податку з доходів фізичних осіб шляхом застосування ставок податку 15% (до суми доходу, що не перевищує розмір 10 мінімальних заробітних плат) і 17% (з суми перевищення). Серйозні сумніви викликає спроба прирівняти квартири площею 100 кв. м на сім'ю або більше 40 кв. м на особу до факторів розкоші.

І справа навіть не в тому, що представнику середнього класу важко заплатити кілька сотень гривень на рік, хоча з огляду на нестабільність підприємницького клімату та рівня доходів може бути й таке. Підприємець справедливо сприйме таке ставлення як неповагу держави до його заслуг та трудових зусиль. Це більш моральний, ніж матеріальний удар – відсутність позитивної оцінки суспільства. Господар невеличкого бізнесу, який тримав справу на плаву під час кризи, ризикував майном та здоров'ям, навряд чи зрозуміє, чому через «зайві» десятки метрів, за які він у свій час сплатив і ціну, і податки, а дуже часто – і непідйомні банківські кредити, він записаний нині у споживача розкоші – як і олігархи, в яких квадратних метрів – тисячі.

Буфер між бідністю та багатством, скорочення армії безробітних через активізацію підприємництва, запит на ринкові стосунки, панування чесної конкуренції, розвинуте споживання високоякісних товарів і послуг, необхідне для економічного зростання пожвавлення внутрішнього ринку – ось якими «благами» середній клас забезпечує державу, допомагає владі, яка пригнічена соціальними проблемами найбідніших та бюджетним дефіцитом. Хіба від таких преференцій можна відмовитися?

А ще середній клас створює попит на демократію, на громадянські свободи, на правовий простір. Він є замовником і користувачем суспільно-економічних реформ, структурних перетворень, інтеграційних процесів, створення й активізації розвинутих і цивілізованих державних інститутів. Країні конче необхідно, щоб середній клас став міцним і масовим. Згадаймо Аристотеля, який у 384 р. до н.е. (!!!) стверджував: чим чисельніше буде «середній прошарок», тим стабільніше буде й саме суспільство.

Банки застосовуватимуть жорсткі підходи до кредитування

Сьогодні спостерігається певне пожвавлення фінансового сектору, однак кредитування економіки досі не відновлено. Чому банки не квапляться витратити накопичені кошти на кредитування реального сектору економіки, розповідає член правління Укрексімбанку Віталій Лісовенко.

Нині підприємці стурбовані – всі знають, що гроші в банках є, однак кредити не видаються. Коли відновиться процес кредитування реального сектору економіки?

Дійсно, банківський сектор України поступово долає наслідки фінансової кризи. Відновлюється довіра вкладників до вітчизняних банківських установ, збільшується ресурсна база українських банків. Цьому процесові значною мірою сприяє урядове врегулювання діяльності вітчизняного фінансово-банківського сектору.

Проте відновлення кредитування реального сектору економіки нині йде повільними темпами. Це пов'язано з необхідністю завершення банками реструктуризації кредиторської заборгованості, яка виникла в період кризи. Лише після цього можна буде говорити про повернення роботи банківської системи на докризовий рівень та відновлення повномасштабного кредитування. І хоча ознаки поліпшення ситуації у вітчизняному фінансово-банківському секторі очевидні, сьогодні поки що лише незначна кількість банків частково кредитує суб'єктів господарської діяльності.

Банкіри розуміють, що адекватна, економічно виважена підтримка найбільш перспективних секторів вітчизняної економіки є пріоритетом у побудові стійкої платформи для стабільного економічного розвитку держави.

Чи змінюються умови надання кредитів, зважаючи на високі ризики їх неповернення? Якими нині є відносини «банк – позичальник»?

Маю сказати відверто: банки застосовують більш жорсткі підходи до кредитування. Це стосується передусім вивчення та аналізу реального фінансового стану потенційних позичальників, об'єктів забезпечення кредитів, контролю процесу використання кредитних ресурсів тощо.

Пріоритетним напрямом діяльності Укрексімбанку є підтримка підприємств-експортерів, котрі виготовляють продукцію з високою доданою вартістю. Таким чином ми разом будемо складову нової, захищеної від можливих негативних чинників впливу моделі вітчизняної економіки. У цьому напрямі ми проводимо конструктивний діалог і співпрацюємо з представниками вітчизняних бізнесових і промислових кіл для спільного визначення природи нагальних економічних завдань та шляхів їх вирішення.

Будучи універсальною фінансовою установою, Укрексімбанк виконує передусім головне завдання, поставлене перед ним його власником в особі Кабінету міністрів України, – сприяти забезпеченню зовнішньоекономічної політики держави.

До речі, на засіданні робочої групи УСПП – Укрексімбанк ви говорили про те, що фахівці вашого банку розроблять для підприємств – членів УСПП так звану матрицю та пропишуть вимоги, за якими можна буде отримати кредит. Чи будуть ці вимоги містити певні преференції?

Преференції не зводитимуться до послаблення базових вимог відбору та умов кредитування (вони є фіксованими і незмінними), а



Віталій Лісовенко,
член правління Укрексімбанку

Одним із недавніх прикладів ефективності здійснення банком цієї політики є, зокрема, відкриття в липні 2010 року в Полтавській області збудованого приватним сільськогосподарським підприємством «Нібулон» перевантажувального терміналу зернових та олійних культур на річковий транспорт. Перший проект з «Нібулоном» відбувся у 1996–2003 роках спільно зі Світовим банком. Зараз підприємство «Нібулон» користується широким спектром сучасних банківських продуктів, зокрема коштами спільної з ЄБРР Програми енергоефективності в Україні, Другого проекту розвитку експорту, а кредитний портфель підприємства у нас становить понад 50 млн. дол. Таким чином ми маємо досвід 13 років успішної взаємодії з «Нібулоном», частка якого в українському експорті зернових становить п'яту частину, а ємність елеваторів сягає майже мільйона тонн.

Разом із тим Укресімбанк не має намірів співпрацювати з компаніями, які в період кризи проявили себе як неблагонадійні позичальники банківських установ. Ми переконані, що надійності й високого стандарту Укресімбанку мають відповідати і його клієнти.

Між УСПП та державним експортно-імпортним банком України, в рамках підписаної угоди про співпрацю, діє спільна Робоча група УСПП-Укресімбанк. Очолюють її перший віце-президент УСПП Сергій Прохоров та член Правління Укресімбанку Віталій Лісовенко.

Робоча група покликана сприяти реальному сектору економіки у доступі до кредитних ресурсів, ефективних програм розвитку бізнесу. Наразі опрацьовуються запропоновані Укресімбанком нові можливості для підприємств-членів УСПП щодо отримання кредиту. За більш детальною інформацією можна звернутися до віце-президента УСПП з економічної політики Максима Кунченка – 044-270-68-26

полягатимуть у тому результаті, який отримає підприємство після реалізації проекту за участю нашого банку.

Головною перевагою для підприємства – члена УСПП, за умови відповідності його фінансового, економічного та організаційного стану чинним вимогам кредитування, є те, що АТ «Укресімбанк» виступатиме фінансовим радником або консультантом підприємств – членів УСПП з питань, пов'язаних із фінансуванням, пропонуватиме їм найоптимальніші схеми обслуговування трансакцій, зокрема:

- впровадження проектів торговельного фінансування, що надасть можливість використання ресурсів міжнародного фінансового ринку і сприятиме зниженню собівартості торгової операції тощо;
- використання програм у рамках іноземних кредитних ліній, що дозволить підприємствам – членам УСПП провести закупівлю обладнання та технологій за найвигіднішими умовами щодо строків та оплати за користування кредитами;

- спільна участь у залученні ресурсів за синдикованими/консорціумними кредитами, котрі залучатимуться на міжнародних ринках капіталу, а також з інших трансакцій, які можуть здійснюватися в рамках двосторонніх угод підприємств – членів УСПП з іноземними фінансовими установами.

Якщо процес кредитування не буде відновлено або ж відсоткові ставки будуть настільки високими, що бізнес буде не в змозі їх виплачувати, хто зможе стимулювати розвиток реального сектору економіки?

Процес кредитування не може бути не відновлений, оскільки банки не можуть не кредитувати. Це природна функція банківських установ. Інакше ні їм, ні їхнім клієнтам не буде на чому заробляти. Адже кредит береться підприємством для розвитку. І наше завдання – не стільки зробити умови надання і використання кредиту більш жорсткими, скільки тісніше співпрацювати із клієнтами над тим, щоб обрані ними фінансові інструменти були адекватними завданням, які вони ставлять перед собою.

Навіть більше: банк може запропонувати клієнту, який запланував технологічне оновлення виробництва, приєднатися, наприклад, до кількох програм з енергоефективності. Це може бути проект, який відповідатиме вимогам спільно здійснюваної Укресімбанком і ЄБРР Програми з енергоефективності в Україні. В її рамках уже реалізується двадцять п'ять довгострокових інвестиційних проектів, сумарні капіталовкладення в які еквівалентні 300 млн. дол. Зараз у банку опрацьовуються близько двадцяти інвестиційних проектів підприємств – виробників вітчизняної продукції в харчовій, переробній, машинобудівній галузях тощо.

Завершується підготовка спільної з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) Програми з енергоефективності та охорони довкілля. Згідно з рішенням ради директорів ЄІБ для реалізації цієї програми на користь АТ «Укресімбанк» буде відкрито кредитну лінію обсягом у 100 млн. євро, кошти якої будуть спрямовані на кредитування проектів у сфері енергетики та охорони довкілля переважно на підприємства малого та середнього бізнесу, що є українськими товаровиробниками.

Одночасно продовжується робота з узгодження умов спільного зі Світовим банком Проекту з енергоефективності. Очікується, що в рамках цього проекту АТ «Укресімбанк» отримає від Світового банку довгострокові кредитні ресурси для фінансування енергозберігаючих інвестиційних проектів на суму 250 млн. дол. Крім того, розглядається можливість залучення для фінансування Проекту з енергоефективності коштів Фонду чистих технологій в обсязі 50 млн. дол. та за схемою зелених інвестицій у рамках Кіотського протоколу.

Гроші – трошки є! Але за них не турбуватися!

Поновленню кредитування заважають застарілі системні ризики

Олексій Капустинський, член Громадської ради при Міністерстві економіки України, радник генерального директора рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг»

У 2010 році, за даними Національного банку, спостерігаємо за сталим зростанням всього того, що в економічній науці пов'язують з ліквідністю: грошової бази, залишків депозитів на коррахунках українських банків, обсягів клієнтських депозитів. Але масштаби кредитування економіки, як і в минулому році, скорочуються. Постійно наголошуються пріоритетні напрями, куди потрібно вкладати кошти, але віз і нині там. Що заважає банкірам розпочати кредитування – гроші, курсова та політична стабільність нібито теж... Чи насправді все впирається в жадібність та невпевненість в отриманні надприбутків, чи, мабуть, проблема децю глибше?

Накопичили...

З цифрами сперечатися важко. У першій половині поточного року спостерігалось повільне, але повернення вкладів, вилучених громадянами і підприємствами в розпал фінансової кризи.

Обсяг коштів населення і підприємств у січні-червні 2010 року збільшився до 361 млрд. грн. (на 35,9 млрд. грн.)¹, що наразі дозволяє фондувати понад половину загального кредитного портфеля банківської системи. Основний приріст забезпечили депозити громадян, обсяг яких з початку року виріс на 16% (до 179,9 млрд. грн.). При цьому у структурі залучених банками коштів значною залишається валютна складова (зокрема, 49% коштів населення і 32% коштів підприємств на кінець червня 2010 року). Це, як і раніше, підсилює чутливість банківського сектору до валютно-курсової політики в країні.

Обсяг коштів банків на їх кореспондентських рахунках залишається рекордним з 2008 року (майже 30 млрд. грн.), що свідчить про надлишкову ліквідність.

Це поступово, крок за кроком, дозволяло банкам зменшувати заборгованість перед материнськими компаніями, іншими «заморськими» структурами, що свого часу позичали їм кошти. Зобов'язання банків перед нерезидентами у першому півріччі скоротилися на 9% – до 210,4 млрд. грн. Скорочувався і обсяг боргу за рефінансуванням, одержаним від Національного банку.

Не сильно допомогло тимчасове коригування правил надання кредитів банкам з боку НБУ з лютого по липень, коли фінансистам було надано можливість використовувати ресурси центробанку для кредитування економіки. При тому, що облікова ставка у поточному році скорочувалася з 10,25% спочатку до 9,5% і згодом до 8,5% у липні, а ставки за кредитами НБУ є максимально наближеними до облікової. У липні ж поточного року нові правила надання стабілізаційних кредитів значно звузили можливості отримання «довгих грошей» від Національного банку.

...Але ж чому так складно витратити?

Палітра рецептів з відновлення кредитування є сьогодні широкою як ніколи. І кожний є слушним. Наприклад, пропонується кошти, які держава отримує в результаті продажу ОВДП, спрямовувати на безпосередню підтримку пріоритетних напрямів економіки. Деякі експерти справедливо пропонують державі компенсувати частину відсоткових ставок за кредитами з державного бюджету. Пропонується також здійснювати адресну підтримку окремих підприємств емісійними коштами «в обхід» банків. І так далі.

¹ Тут і далі використані дані Національного банку України, експертні розрахунки рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг».



Олексій Капустинський, член Громадської ради при Міністерстві економіки України

На цьому фоні почали з'являтися банки, що кредитують навіть за децю нижчими, ніж раніше, ставками. Так, з початку поточного року нових кредитів підприємствам було надано на 441,2 млрд. грн., а громадянам – лише 20,1 млрд. грн., з яких 1,1 млрд. грн. – іпотечні. Не будемо забувати, що частина цих кредитів надавалася позичальникам у рамках погашення раніше виданих позик (реструктуризація діючої заборгованості). Загальний кредитний портфель банківської системи країни у січні-червні скоротився ще на 4% – до 717,3 млрд. грн. Попит на нові кредити від тих, хто їх пропонує, наразі є низьким, бо ставки, на думку потенційних позичальників, є занадто високими.

Депозит – це теж своєрідна позика. Звісно, при цьому мають бути виключення (наприклад, при необхідності термінових операцій можна було б дозволити перераховувати якусь частину депозиту прямо медичній установі, не видаючи на руки вкладнику). Загальні засади неприпустимості дострокового повернення депозиту мають діяти залізно. І не варто стверджувати, що вкладники цього не розуміють.

Постановою Правління НБУ від 9 червня №273 встановлюється новий мінімальний розмір регулятивного капіталу з 1 січня 2012 року – 120 млн. грн. Також розмір регулятивного капіталу банку не може бути меншим за статутний капітал. Крім цього, банкам, регулятивний капітал яких після 19 липня не відповідає новому ліміту, заборонено нараховувати портфель вкладів громадян.

У першому півріччі 2010 року обсяг простроченої заборгованості за кредитами клієнтів збільшився на 7,66 млрд. грн. (до 77,59 млрд. грн. станом на 01.07.2010 р.), а її питома вага в кредитному портфелі перевищила 10%. Найбільш проблемними галузями залишаються сільське господарство (питома вага простроченої заборгованості становить 14%), будівництво (17%), торгівля (13%), транспорт (12%) і переробна промисловість (12,5%).

Нині навіть невеличке збільшення депозитів не свідчить про стабілізацію системи і зростання довіри до банків. На жаль, людям просто більше нікуди інвестувати власні кошти.

Мають бути певні передумови для того, щоб використовувати гроші, які нині є у розпорядженні банків.

По-перше, має бути **стабільність бази кредитування**. Вважаю, не обійтися без обмеження прав дострокового повернення **строкових вкладів**. Мова йде саме про депозити, а не про вклади до запитання, поточні рахунки, за якими кошти мають видаватися на першу вимогу. Те ж саме, як і банки не повинні мати жодних важелів для витребування достроково повернути виданий кредит.

По-друге, необхідно забезпечити **стабільність та адекватність регулятивного капіталу** банків. А тих, хто не здатен підтримувати їх на належному рівні, поступово усунути з ринку.

І хоча адекватність регулятивного капіталу (в основі якого лежить балансовий капітал) у цілому в українських банках є нібито прийнятною, в окремих установах є гострі проблеми. Спричинені вони збитками, іноді доволі значними, що виникли в результаті ревізії дохідних активів. І тут підходимо до третьої передумови активного старту кредитування – **виявлення, інвентаризація та повільне, але максимально можливе позбавлення проблемних активів**. Останнє сьогодні зробити вкрай важко, враховуючи засади резервування за такими активами. Але банк зобов'язаний, принаймні, чітко знати, який саме в нього обсяг проблемних активів. Це вдається далеко не всім, і це не дає можливості банківській системі стало зростати.

Насамкінець підходимо до ключової, на наш погляд, передумови активізації кредитування. Це **вирішення проблеми балансу прав кредиторів та прав боржників**. Сьогодні несумлінні позичальники користуються лазівками в українському законодавстві і корумпованістю вітчизняної судової системи. Наприклад, у квартирах, взятих за іпотекою, прописують дітей, після чого відмовляються сплачувати за кредитом, а вилучити у неплатника квартиру не дозволяє опікунська рада.

Є поширеною практика, коли корпоративні клієнти масово оскаржують у судах законність видачі кредитів або ж майно боржника через процедуру банкрутства виводиться на інші компанії, а банк залишається ні з чим.

У зв'язку з тим нещодавно Національним банком за участю Асоціації українських банків було розроблено проект змін до низки законів, спрямований на захист прав кредиторів.

З іншого боку, банки також не завжди поведуться «по-джентльменські». На думку багатьох експертів, сьогодні вони виглядають набагато більш захищеними, ніж їхні клієнти. Клієнти не забули про одностороннє і здебільшого необґрунтоване підвищення кредитних ставок на початку кризи. Не є нормальним застосування окремими банками комісій навіть за отримання інформації щодо стану власного поточного рахунку, нав'язування оформлення полісів для об'єктів застави тощо.

Тому логічно було б розробити аналогічний законопроект, який би захищав права боржників від неправомірних дій банків.

Отже, захист прав кредиторів та позичальників має бути збалансованим. Це особливо потрібно, коли боржники мають тимчасові об'єктивні фінансові труднощі, але бажають виконувати свої кредитні зобов'язання. З іншого боку, необхідні жорсткі нормативи, коли для позичальника буде зрозуміло: за певних обставин він може позбутися майна. В такому разі підвищиться відповідальність за власні вчинки, чого так не вистачає нашому суспільству.

Наразі ж маємо визнати, що попри всі «тактичні» позитивні зміни в показниках роботи банківської системи, попри чисельні слушні пропозиції з методів відновлення зростання, стимулювання розвитку окремих економічних секторів, для поновлення кредитування економіки потрібно набратися сміливості та здійснити доволі непопулярні заходи. Непопулярні і для банків, і для їх клієнтів. Якщо пару років тому цю роботу можливо було б відтермінувати на певний час, зараз такої «фори» вже немає. Хто повинен бути при цьому сміливим – держава в особі парламенту, уряду і Національного банку чи суспільство – питання наступне...

Як живеться реальному сектору економіки?

Олександр Рудаков, директор ТОВ «Інвестиційна вагонна компанія»

ТОВ «Інвестиційна вагонна компанія» реалізує довгостроковий інвестиційний проект, що передбачає використання власного та залученого капіталу. Починаючи з 2004 року компанія активно залучала позикові кошти провідних українських та міжнародних установ. Підприємство має бездоганну кредитну історію, що дозволило сформувати кредитний портфель довгострокових інвестиційних кредитів (п'ять-сім років) за дуже привабливими для українського ринку ставками.

Кредити, що видавалися у 2009 році реальному сектору економіки, були спрямовані на поповнення обігових коштів (тобто були короткостроковими – на термін до 6 місяців), вартість кредитів сягала 50% річних, що робило їх абсолютно недосяжними для більшості підприємств. У другому кварталі 2010 року ситуація повільно почала мінятися. Провідні банківські установи, передусім з іноземним капіталом, розпочали формування кола потенційних позичальників. Однак прогнозна вартість кредитів не повернулася на докризовий рівень (до 10% річних для позичальників класу А) та розпочинається з 13% річних.

Завдяки добрій репутації ТОВ «Інвестиційна вагонна компанія» могло б залучити позикові кошти, однак умови не є для нас привабливими і навіть виправданими. Більшість підприємств України – в такій же ситуації. Залишається лише чекати на одужання банківської системи, початок масового кредитування реального сектору економіки та гаяти час для розвитку.

Олексій Луньов, генеральний директор ТОВ «Євроенерго»

Наша компанія займається проектуванням і реалізацією проектів з енергозбереження – локальних теплоелектростанцій, систем гарантованого енергопостачання, охолодження і освітлення. Цей напрям є актуальним практично для всіх груп споживачів країни – державних енергогенеруючих монополій, муніципальних ТЕС і ТЕЦ, промислових підприємств, будівельних компаній, інвесторів торгівельно-розважальних і офісних центрів, готелів, котеджних містечок тощо. Як системний інтегратор ми не потребуємо кредитування, але втілити підготовлені нами проекти клієнти можуть лише за наявності проектного фінансування. Тому наш бізнес цілковито залежить від наявності банківського кредитування.

Сьогодні ситуація є дуже прикрою. В умовах кризи бізнес вітчизняних клієнтів зазнає численних ризиків, і банки відмовляються від довготривалого і великого за обсягами фінансування інвестицій в основні фонди. Або ж ціна таких грошей є неприйнятною для українського бізнесу.

Серед основних факторів, які стримують процес відновлення кредитування реального сектору економіки, варто назвати непрогнозовану фіскальну політику держави та політику НБУ щодо формування резервів, недостатню захищеність інтересів кредитора, наявність альтернативних інструментів отримання доходів для банків (високоліквідні та високодохідні державні цінні папери, спекулятивні операції на валютному ринку).

Виходом із замкнутого кола «криза – ризики – заморожування кредитів» могли б бути багатосторонні консультації за участю самих учасників ринків, громадських організацій, банків і державних регуляторів. Без цього національна економіка ризикує залишитися без модернізації, проектів енергозбереження, оновлення основних фондів, сучасної енергогенерації, новітніх технологій.



Під час засідання Правління УСПП

Фінансові ресурси для економіки - це питання номер один

Анатолій Кінах, президент УСПП (із виступу на засіданні Правління УСПП в м. Тернополі)

Прошло більше півроку, як в країні оголосили, що криза позаду. Однак до сьогоднішнього дня немає зрозумілих рішень і програм щодо доступу реальної економіки до кредитних ресурсів. Ситуація абсолютно неприпустима. НБУ переможно рапортує про чергове зниження облікової ставки, на цей час вона складає 7,75% річних, але це жодним чином не впливає на вартість кредитів комерційних банків, де вона дорівнює 20%.

В таких умовах працювати неможливо. В банках фіксується свехліквідність, залишки гривневої маси. Але вони існують окремо від реальної економіки, яка є буквально знекровленою. НБУ займається проблемою так званої стерилізації гривневої маси, усунувшись від удосконалення кредитної політики держави, опрацювання програм доступу до кредитних ресурсів, відновлення довіри до банківської системи. Отже, кредитні ресурси для економіки - це сьогодні питання номер один. Без кредитування не буде розвитку.

Ми маємо дуже серйозну ситуацію, коли Україна в контексті програми діяльності з МВФ втрачає власне обличчя у формуванні власної грошово-монетарної політики. В програмі співпраці з МВФ передбачено, що НБУ зобов'язується не спрямовувати в економіку стимулюючі кредити. Але чому? Мова не йде про печатний станок, мова йде про розвиток, про інфраструктурні проекти, жоден з яких з кредитом у 12% річних ніколи не виконаєш!

Є питання, які потрібно згадати на самому високому рівні. В законі про НБУ чітко зафіксовано, що банку заборонено за рахунок власної емісії вирішувати питання дефіциту касового бюджету. Може, це і розумна норма, але ця норма повинна мати під собою підґрунтя, інакше як нам боротися з проблематикою дефіциту бюджету? Хіба це єдиний вихід – йти на зовнішні ринки? Чому 2 млрд., які ми взяли на європейських валютних ринках під відповідні зобов'язання, чим збільшили державний борг, ми не отримали за рахунок власної монетарної політики? Ми ж незалежна держава.

Це дуже серйозна проблема, і якщо ми не будемо потужно, цілеспрямовано працювати над формуванням сучасної кредитної системи в Україні, у нас не буде економічного майбутнього.

«Друга хвиля» кризи – реальна загроза чи ознака посткризового синдрому?

Ярослав Жаліло, заслужений економіст України, Центр антикризових досліджень

Після того як восени 2008 року несподівано не лише для більшості пересічних громадян, а й для багатьох аналітиків та урядовців Україна стрімко «обвалилася» в «прірву» фінансово-економічної кризи, впевненість у незмінній стабільності, яка поступово запанувала після восьми років безперервного зростання, змінилася постійними тривожними очікуваннями нових кризово-деструктивних явищ. За відсутності чіткого розуміння у суспільній свідомості рушійних сил кризи очікування від розбалансованої національної економіки нових «несподіванок» є вельми природним. До того ж теза про неминучість «другої хвилі» кризи активно експлуатується опонентами чинної влади

у політичній боротьбі. Загальна невизначеність формує негативні очікування, які погіршують інвестиційну привабливість України, схильність до інвестування коштів вітчизняних суб'єктів економіки, підвищують «нервозність» ринків, які стають більш схильними до різного роду ажіотажних та панічних реакцій.

Для того, аби з'ясувати, чи є реальною загроза «другої хвилі» кризи в Україні, варто насамперед розглянути поточний стан справ у секторах, які виявилися основними каталізаторами кризи 2008 року. На нашу думку, становище в них суттєво відмінне від ситуації дворічної давності.

По-перше, відсутня ажіотажна хвиля зростання експортних виробництв на підґрунті насамперед цінового чинника. Нині Україна також відновлює зростання через поліпшення становища на зовнішніх ринках, але позиції виробників значно стабільніші через велику девальвацію гривні, й зростання вже не так залежить від роздування «мильної бульбашки» світових цін. Тому ефект зростання експортерів для всієї національної економіки помітніший, і навіть можливе погіршення кон'юнктури не матиме для економіки України настільки катастрофічного впливу.

По-друге, в період кризи припинилося невинне наростання обсягів кредитування населення, в тому числі в іноземній валюті, що заклало підвалини нестабільності банківської системи, яка змушена була «сісти на голку» зовнішніх запозичень.

По-третє, пішов у минуле період неприродного завищення курсу гривні, пов'язаний з активним припливом на ринок короткострокових валютних ресурсів. Девальвація, як вже зазначалося, підвищила цінову конкурентоспроможність експортерів та обмежила імпорт, суттєво поліпшивши торговельний та платіжний баланси. Стабільність курсу гривні викликає нині значно більшу довіру, ніж докризового літа 2008 року.

Таким чином, основні чинники кризи-2008 нині видаються малодієвими. До того ж не слід нехтувати наявністю низки потенційних рушіїв післякризового економічного відновлення, які поки що майже не задіяні (що, власне, й обумовлює тривалий період економічної депресії, який прийшов на зміну кризовому падінню).

Потенціал внутрішнього ринку поки що залишається нерозкритим. Припинення реального зростання доходів населення разом із посиленням «відтягуванням» грошей на погашення кредитів обумовлює стагнацію на споживчому ринку.

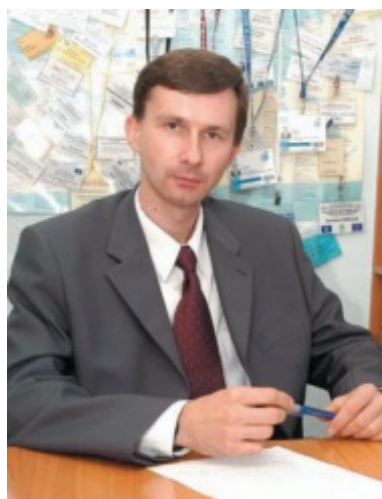
Інвестиційна динаміка в Україні поки що залишається спадною. Між тим цей ресурс зазвичай є потужним рушієм післякризового підйому економіки. На нашу думку, активізації іноземного інвестування слід очікувати вже найближчим часом – на користь цього свідчать усталення політичної та економічної ситуації в країні та висока зацікавленість інвесторів у недоінвестованих та здешевлених кризою українських активах. Ймовірно, відновленню позитивної динаміки внутрішніх інвестицій сприятиме й нинішнє зростання доходів експортерів.

Кредитна угода з МВФ при всій спірності того, наскільки її укладення було необхідне, має відіграти свою позитивну роль, оскільки сприятиме поліпшенню інвестиційного іміджу країни, стабільності гривні, «розвантаженню» бюджетних видатків, які мають сплачуватися на поточне обслуговування зовнішнього державного боргу.

Невикористаний резерв стимулюючої монетарної політики, яка могла б здійснюватися в умовах низьких темпів інфляції та обмеженого кредитного мультиплікатора, створює простір для кроків щодо поживлення споживчого та інвестиційного кредитування та пом'якшення монетарних обмежень. Цьому сприяє політика жорстких

Наявний значний обсяг явно та потенційно «поганих» боргів, який різко зріс через втрати багатьма позичальниками платоспроможності, для більшості банків вийшов із числа активних ризиків. Спостерігається поступове відновлення довіри вкладників до банківської системи, яка видається спроможною зберігати стабільність та перейти від стихійної санації до цілеспрямованого укрупнення. Цьому сприятиме очікуване поживлення зацікавленості в освоєнні цього сектору іноземними інвесторами.

Вельми кволе кредитування підприємств та триваючий спад інвестицій обмежують попит на ринку виробничої та інвестиційної продукції. Відновлення цих рушіїв спроможне дати потужний поштовх економічному зростанню. Це вигідно вирізняє зараз економіку України від економік розвинених країн, де потенціал стимулювання споживання активно використовувався як антикризовий інструмент, а відтак дотепер здебільшого вичерпаний.



Ярослав Жаліло, заслужений економіст України, Центр антикризових досліджень

У контексті вищезгаданого реальним виглядає ревальваційний виклик: реальне зміцнення гривні через прискорення інфляції на тлі позитивного сальдо поточних операцій. Корисною, на нашу думку, була б активізація гривневих інтервенцій НБУ на валютному ринку для поповнення валютних резервів. До речі, в новій угоді МВФ послабив вимоги щодо курсового лібералізму.



Володимир Балута, директор департаменту торговельних переговорів та співробітництва із СТО Міністерства економіки України

В рамках спеціально створеного СТО Комітету з переговорів напрацьовано безліч пропозицій, з найбільш важливих напрямів підготовлено проекти домовленостей. Однак світові переговори практично призупинено.

бюджетних обмежень, яка провадиться внаслідок труднощів із наповненням бюджету та на вимогу щодо збалансованості останнього. Цей резерв дасть змогу пожавити економіку навіть у разі послаблення дії експортних чинників зростання.

Відтак очікування «другої хвилі» кризи нині варто розцінювати скоріше як посткризовий «психологічний синдром», ніж як відображення раціональних оцінок реальних перспектив. **Проте це не має бути підставою для нехтування ризиками майбутнього.**

По-перше, реальним є ризик затягування депресії. Відсутність цілеспрямованої практичної державної політики спроможна законсервувати на тривалий час стагнацію доходів більшості суб'єктів господарювання та населення, що втягне економіку у смугу «непевного зростання» (на рівні 1–3 відсотків на рік), що не принесе посткризового відновлення, проте невпинно посилюватиме зовнішню складову (експорт та іноземні інвестиції) економічної динаміки.

По-друге, позитивна дія експортного чинника буде дією в разі збереження нинішньої низькотехнологічної структури експорту. Скористатися післякризовим пожавленням кон'юнктури світових ринків, позитивами членства в СТО та у майбутній зоні вільної торгівлі з ЄС Україні можна – для цього потрібна активна політика у сфері розвитку експорту більш технологічної продукції.

По-третє, важливою є адекватна реакція на поточні виклики, яка має бути сумісною із завданнями активної політики. Зокрема, інфляційний виклик осені-зими 2010 року пов'язаний із подорожчанням сільгосппродукції нового не вельми багатого врожаю та ефектом від підвищення «газових» тарифів. Було б небажано, якби він призвів до сплеску обмежувальних заходів монетарної політики.

Отже, хоча «другої хвилі» кризи в Україні, скоріше за все, не буде, «стабільність», яка може встановитися без антидепресійної політики держави, навряд чи можна було б розглядати як бажану альтернативу.

Переговори СТО: незабаром домінуватиме тема нафти

Володимир Балута, директор департаменту торговельних переговорів та співробітництва із СТО Міністерства економіки України

Набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі (СТО) закріпило за державою місце у світовому торговельному форумі. Віднині центральні органи виконавчої влади України беруть участь у роботі штатних органів СТО, що дозволяє їм контролювати виконання положень угод іншими країнами-членами. Уряд України отримав можливість впливати на розвиток правил світової торгівлі через участь у раундах світових багатосторонніх переговорів СТО. Наразі триває раунд Доха-Розвиток (започатковано у 2001 році у м. Доха, Катар), основною метою якого є подальше зниження бар'єрів у торгівлі та сприяння країнам, що розвиваються, у використанні переваг міжнародних торговельних відносин.

Принципові розбіжності переговорів можна звести до наступного. Країни, що розвиваються, вимагають від розвинених країн скорочення та скасування підтримки передусім власного сільськогосподарського сектору та покращення доступу до ринку товарів (у чому особливо зацікавлені країни із швидкозростаючими економіками). Розвинені держави погоджуються з необхідністю скорочення підтримки, але вважають, що плата за таке скорочення у вигляді зниження тарифних бар'єрів доступу до ринків держав, що розвиваються, має бути значно вищою.

Розвинені країни та країни, що розвиваються, безрезультатно продовжують дискутувати з приводу спеціального та диференційного

режиму, який, на думку останніх, має гарантувати асиметричний доступ до внутрішніх ринків та дієві заходи підтримки власного виробництва.

Захоплені дискусіями члени СТО зовсім не помітили, що різкі зміни режимів доступу до сільськогосподарських секторів ринків у 2006–2008 роках відбулися під впливом чинника, який знаходиться поза рамками раунду переговорів СТО. На лібералізацію доступу товарів до ринку вплинув рекордний стрибок цін на нафту, який, у свою чергу, викликав підвищення цін на сільськогосподарські (і не тільки) товари.

Держави – члени СТО миттєво відреагували на цей виклик. Цікаво, що заходи спрощення доступу до ринку сільськогосподарських товарів, запроваджені урядами, принципово відрізнялися від позицій на переговорах СТО поточного раунду. Так, Європейською комісією на 2007–2008 роки було введено нульове мито на імпорту більшості зернових. Індія для стабілізації внутрішніх цін також встановила нульову ставку мита на продовольчу пшеницю. Багато інших держав – членів СТО також суттєво знизили тарифний захист власних ринків. Нема сумніву, що в разі продовження зростання цін на нафту знижені ставки мита були б збережені на тривалий період. Отже, ціна на нафту буде і в подальшому визначати ступінь лібералізації доступу до ринку сільськогосподарських товарів.

Поточні переговори СТО раунду Доха-Розвиток не охоплюють усі чинники, що впливають на торгівлю сільськогосподарською продукцією та не передбачають механізму оперативного реагування на різні ситуації. Подальший прогрес світових правил торгівлі залежить від передбачуваності попиту на нафту. Держави – члени СТО постали перед найважливішою проблемою – започаткування нового раунду переговорів, який би передбачав створення чітких і прозорих правил торгівлі нафтою.

Вступ до СТО держав із запасами нафти світового значення, а саме Іраку, Ірану, Казахстану, Російської Федерації, інших країн, створює необхідну критичну масу в СТО для підготовки порядку денного нового раунду.

Лібералізація доступу до ринку послуг у сфері видобутку нафти сприятиме створенню чітких, недискримінаційних та прозорих правил торгівлі. Водночас ці правила ні в якому разі, ні за яких обставин не повинні розглядати питання перерозподілу прав власності на ресурси.

Питання безпеки постачання нафти, з одного боку, та обмеженість природних запасів цього ресурсу – з іншого, буде поступово загострюватися та перетворюватися в основний аргумент міжнародних відносин. З метою зниження світової енергетичної напруженості поточний раунд переговорів має передати естафету новому раунду переговорів із природних вуглеводнів. Порядок денний такого раунду має вперше відійти від питань доступу до ринку та зосередити увагу на питаннях безпеки постачання нафти та інших енергетичних ресурсів.

Потенціал України для переговорів СТО із природних вуглеводнів треба будувати вже сьогодні. Зрозуміло, що перерозподіл доступу до резервів нафти світового значення відповідно до нових правил торгівлі в разі їх створення буде можливий лише між впливовими державами або державними угрупованнями. Розраховувати у майбутньому на гарантовану частку світових запасів Україна, скоріш за все, зможе у складі ЄС, тому узгодження параметрів вступу до Європейського Союзу має передбачати економічно обґрунтований обсяг природних вуглеводнів, необхідний для сталого розвитку економіки України. Інтеграція з ЄС є гарантією для України участі в майбутньому розподілі нафти між наддержавами.

Зміст статті не обов'язково відображає офіційну позицію Міністерства економіки України.

Критичні розбіжності залишаються на переговорах із сільського господарства. Очевидно, що поступки у цьому секторі впливають також на узгодження домовленостей з усіх інших переговорних напрямів відповідно до основоположного принципу переговорів СТО – «не узгоджено нічого, доки не узгоджено все».

У рамках переговорів із сільського господарства члени СТО мають узгодити графік і показники скорочення загальної внутрішньої підтримки сектору, покращення доступу до ринків через скорочення зв'язаних рівнів тарифів відповідно до спеціальної формули, список та обсяги чутливих та спеціальних товарів для країн, що розвиваються, тощо. Водночас узгоджені амбіційні зобов'язання щодо скасування до 2013 року всіх видів внутрішньої підтримки, що негативно впливає на торгівлю, навряд чи буде реалізовано.

Зниження цін на нафту зменшило б попит на біопаливо, що призвело б до збільшення пропозиції продовольчої продукції на світовому ринку. Підвищення державами – членами СТО тарифного захисту ринку продовольчих товарів підтверджує відзначений зв'язок.

Ціни на нафту змінюють роль субсидій у сільському господарстві, що також знаходиться поза рамками переговорів СТО, оскільки субсидії фермерам і підприємствам перетворюються у дієвий механізм регулювання балансу виробництва біопалива та продуктів харчування.



Валентин Бадрак, директор Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння

Візьмемо хоча б авіаційну промисловість, яка протягом тривалого часу дає життя не більш ніж 3–6 літакам на рік. І це при тому, що у 1992 році Україна на початку життя незалежної держави зібрала 55 повітряних машин, а у «пікові» 80-ті роки зафіксовано такі річні рекорди: 187 літаків на київському «Авіанті» та майже сотня – на харківському ХАЗі (не згадуючи, що ХАЗ мав ще й виробництво крилатих ракет). Така ситуація характерна для переважної більшості секторів ОПК. Збитки підприємств ОПК у середньому в два рази перевищили їхній прибуток. Зношеність основних фондів перевищує 60%. Крім того, високотехнологічна продукція становить лише 3% від усього українського експорту, а продукція військового та подвійного призначення – тільки 1,5%. Інакше кажучи, Україну давно вже вважають сировинною країною.

Україну вже давно вважають сировинною країною

Валентин Бадрак, директор Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння

Протягом тривалого часу розвитку оборонно-промислового комплексу України не приділялося не те що належної, а будь-якої уваги з боку держави. ОПК жив переважно за рахунок експорту озброєнь та військової техніки (ОВТ), пропонуючи на світовому ринку озброєння та технологічні досягнення 80-х років минулого століття. Отже не дивно, що ОПК держави перебуває в ситуації, коли одна його частина спромоглася навіть досягти певного зростання за рахунок зовнішньо-економічної діяльності (це приблизно двадцята частина того ОПК, що залишився Україні після розпаду СРСР), а друга – або суттєво відстала від світових лідерів, або взагалі втратила профіль розробок і виробництва.

Нестабільне, незбалансоване існування тривалий час залишається основною, фактично визначальною рисою функціонування національного ОПК. Величезною проблемою є відсутність протягом тривалого часу державного оборонного замовлення. Внутрішній ринок споживав не більше 8% від загального обсягу виробництва оборонної продукції. Решта експортувалася. Майже всі галузі високотехнологічного виробництва нині збиткові та знаходяться у кризовому стані.

При цьому світ рухається набагато швидше. За період з середини 80-х років до 2005 року кількість країн, що мають власну оборонну промисловість, зросла у 1,8 раза. Нині виробниками озброєнь поруч з такими визнаними лідерами, як США, Росія, Франція, Британія, Німеччина та Ізраїль, виступають Китай, Бразилія, Іспанія, Туреччина, Індія, Сінгапур, Південно-Африканська Республіка, Південна Корея і В'єтнам. Оборонна продукція країн «другої хвилі» становить серйозну конкуренцію оборонно-промислому комплексу України, який упродовж останніх десяти років орієнтований переважно на виконання експортних замовлень.

Отже, нинішня влада розуміє, що етап радянського технологічного лідерства давно завершено, і в разі подальшого зволікання реформування ОПК його безперечний потенціал може просто стати історією. Досить важливим здається той факт, що Президент України створив можливості для концентрації фахових думок для вироблення рішення в одних руках – Комісії з питань ОПК. Головою цього робочого органу призначено Анатолія Кінаха, який багато років очолює Український союз промисловців і підприємців та розуміє проблеми оборонної промисловості. На наш погляд, важливо, що до роботи комісії залучені не тільки представники влади, а й неурядові експерти і промисловці. Такий підхід дозволить акумулювати думку та напрацювати виважені, збалансовані рішення.

Здається, що нині ідея реформування полягає у розв'язанні одразу декількох завдань. По-перше, утворення дієвої вертикалі державного управління. По-друге, укрупнення вітчизняних науково-виробничих структур до потужних об'єднань – вертикально інтегрованих угруповань. По-третє, інтеграція національного ОПК у міжнародні промислові структури, для чого необхідно вирішити питання реструктуризації, акціонування та у деяких випадках приватизації підприємств. Питання оборонно-промислових пріоритетів, інноваційної та інвестиційної політики держави, інтелектуальної власності, створення спільних підприємств, надання державних гарантій урядам іноземних держав тощо мають розв'язуватися у процесі реформування сектору.

Здається важливим забезпечити в результаті реформи два рівня дій: політичний та економічний. Наприклад, питання політики військово-технічного співробітництва та експортного контролю можуть розв'язуватися під дахом РНБОУ. В тому числі це стосується реалізації військово-технічної співпраці із так званими проблемними державами. А на економічному рівні може виступити нещодавно згадане паном Кінахом агентство, яке стало б координаційним центром для всього ОПК та до сфери управління якого перейдуть підприємства всіх міністерств та відомств. Такий орган здатен вирішувати цілий спектр питань – від надання державних гарантій для реалізації контрактів до утворення спільних підприємств з іноземними державами.

За рахунок укрупнення можна досягти певної концентрації активів, концентрації ресурсів на нових, технологічно перспективних розробках, позбутися залежності від бюджетного фінансування. Крім того, це дозволило б поліпшити можливості залучення іноземних та приватних інвестицій в ОПК – за рахунок укладення контрактів на проведення науково-дослідних дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) із подальшими поставками нових озброєнь та військової техніки.

У рамках укрупнень може бути реалізований ще один амбітний план – створення потужних державних концернів, орієнтованих на проведення фундаментальних та прикладних досліджень, реалізацію НДДКР, розбудову потужних виробничих ліній із випуску нової оборонної продукції. Власне кажучи, концерни доцільно утворювати за галузевим профілем підприємств. Наприклад, космічний концерн – на кшталт вже створеного авіаційного тощо.

У будь-якому разі на ідеологічно новому етапі оборонного будівництва з орієнтацією України на позаблоковий статус украї важливим і логічним стає зміцнення президентської вертикалі через посилення ролі і впливу РНБОУ на формування стратегії та контроль питань воєнно-технічної політики та військово-технічного співробітництва.

Україна знову головує в Міжнародному конгресі промисловців і підприємців

На засіданні ради Міжнародного конгресу промисловців і підприємців, яке відбулося у жовтні в Одесі, президента УСПП Анатолія Кінаха повторно обрано головою Ради МКПП.

Ділові кола 27 країн світу підвели підсумки діяльності Конгресу за минулий рік і затвердили план діяльності на 2011- 2013 роки, а також визнали своїм пріоритетом діалог з владою у справах вдосконалення законодавчої бази, оптимізації фіскальної і кредитно-грошової політики, створенні привабливого інвестиційного клімату.

Міжнародна бізнес-спільнота розмірковувала також про перспективи розвитку транспортної інфраструктури причорноморських територій. Відбулися презентації проектів щодо розбудови транспортно-дорожнього комплексу в Криму та міжнародного транспортного коридору Крим-Кавказ-Європа, включаючи будівництво моста через Керченську протоку.

Наступне засідання Ради МКПП відбудеться восени 2011року в м. Баку.

Доцільно повернутися і до ідеї створення великого угруповання підприємств (наприклад, державного концерну) на базі ДК «Укрспецекспорт», щось схоже до надмогутньої російської структури «Ростехнології». До ДК «Укрспецекспорт» можна передати в управління (або шляхом створення дочірніх підприємств) низку інших науково-виробничих структур та створити потужну експортну систему. Яка до того ж могла б взяти на себе зобов'язання щодо посилення обороноздатності. У такий спосіб з Міноборони буде знято невластиву функцію проведення ремонту, модернізації та продовження термінів використання озброєнь та військової техніки.



Під час засідання

Святкуємо день підприємця!



Святкуємо День підприємця-2010. Державна резиденція. 3 вересня 2010 року.



Прем'єр-міністр України Микола Азаров вручає почесну грамоту КМУ Валентині Хоменко, генеральному директору асоціації «Укртютюн».



Круглий стіл Українського союзу промисловців і підприємців та Державної митної служби України щодо врегулювання зовнішньоекономічної діяльності. Київ, 20 жовтня 2010 року.



Засідання Ради Міжнародного конгресу промисловців і підприємців. Одеса, 15 жовтня 2010 року.



Перший віце-президент УСПП Сергій Прохоров нагороджує подякою президента УСПП директора Інвестиційної вагонної компанії Олександра Рудакова.



Перший віце-президент УСПП Сергій Прохоров та голова ради підприємців при КМУ Леонід Козаченко вітають підприємців з професійним святом.



Правління Українського союзу промисловців і підприємців. У президії зліва направо: голова правління Тернопільського регіонального відділення УСПП Василь Чубак, перший віце-президент УСПП Сергій Прохоров, президент УСПП Анатолій Кінах, губернатор Тернопільської області Михайло Цимбалюк, олімпійська чемпіонка Лілія Подкопаєва. Тернопіль, 24 вересня 2010 року.



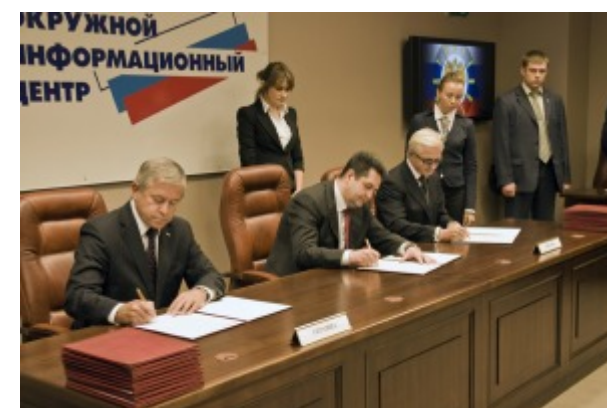
Анатолій Кінах та Тимур Нурашев підписують меморандум про співпрацю між Українським союзом промисловців і підприємців і казахстанським акціонерним товариством "Національне агентство з експорту та інвестицій" KAZNEX Invest у рамках українсько-казахстанського бізнес-форуму. Київ, 15 вересня 2010 року.



Віце-президент УСПП з питань інформаційної політики Людмила Жук із першим заступником головного редактора газети «Урядовий кур'єр» Леонідом Самсоненком та головним редактором газети «Киевские ведомости» Миколою Закревським.



Президент та віце-президент групи компаній «Провіант» Валентин Запорошук і Володимир Хоруженко під час святкування.



Президент УСПП Анатолій Кінах, президент РСПП Олександр Шохін та Повноважний представник Президента Російської Федерації в Уральському федеральному окрузі Микола Винниченко підписують договір про створення Координаційної ради російсько-українського міжрегіонального економічного співробітництва. Єкатеринбург, 29 вересня 2010 року.



Віце-президент УСПП, президент Київської міської асоціації роботодавців Віталій Майко під час розмови з колегами із Союзу промисловців, аграріїв і підприємців Придністров'я. Терапія, 20 вересня 2010 року.

Кластеры, новые экономические отношения и бренды городов

Татьяна Жданова, специалист по брендингу, Валерий Пекар, вице-президент УСПП

Поговорим об экономике будущего, которая требует от нас трансформации смыслов, приоритетов, мышления, бизнес-моделей. Новые экономические отношения удобнее всего проиллюстрировать на примере кластеров. По определению Майкла Портера, кластеры — это географическая группа взаимозависимых компаний и ассоциированных с ними институтов в определенной отрасли, которые связаны общими целями и дополняют один другого. Современная экономика развитых стран устроена по кластерному принципу. Наверное, самым известным кластером является Голливуд: несколько крупных кинопроизводителей окружено невероятным числом средних и малых компаний, оказывающих массу необходимых услуг на этапе сценария, кастинга, съемки, рекламы, проката и так далее.

Что касается переднего края экономического развития, то он только в виде кластеров и может существовать: огромнейшим кластером информационных технологий (ИТ) является Силиконовая долина; в Европе самым известным кластером ИТ является ирландский Дублин; биотехнологии сконцентрированы в Кембридже и т.д.

Часто бывает, что кластер является начальной стадией новой системы. Если в одном регионе благодаря культурным, природным, человеческим ресурсам образовывается кластер (сгусток) бизнесов одного типа (например, швейных фабрик), то каждый встанет перед выбором: специализируйся или умри. И вовсе не бюрократ, управляющий извне, ставит руководителя, маркетолога такого бизнеса перед этим выбором. Это происходит само собой, и в этом заключена одна из самых характерных черт самоорганизации систем — естественность происходящего.

Допустим, те, кто понял, — сделали свой выбор. Но «теснота» от этого еще не исчезла. Клиентов больше не стало. Тогда происходит следующее характерное действие здоровой системы: она начинает расширяться за пределы региона, в котором «тесно». Если с точки зрения маркетинга все сделано правильно, клиентов становится больше. В результате довольно быстро формируется сообщество специализированных компаний с высокой глобальной конкурентоспособностью. У специализации, особенно узкой специализации, есть одна хорошая побочная черта, которая является признаком здоровой самоорганизующейся системы: потребность в симбиозе, она же партнерство, она же сотрудничество.

Чтобы понять это, обратимся к примеру из живой природы. Процесс развития живых структур называется морфогенезом («морфе» — форма, «генезис» — происхождение, зарождение). Сначала это простое деление абсолютно идентичных клеток, затем кластеризация (что, по сути, означает «слипание»), и именно в кластере — слипшемся сгустке одинаковых клеток каждая клетка определяет свою «специализацию». Одна становится клеткой кожи, другая — глаза, третья — печени... То же самое происходит и в экономике, точнее — в бизнесе.

Понятно, что предприятия одного кластера, работая в одной или смежных областях, конкурируют друг с другом за ограниченные ресурсы: как минимум, за квалифицированные кадры. А ведь есть еще сырье, рынки сбыта и т.д. Зачем же тогда нужны кластеры, ведь получается теснота и неудобство? Однако только конкуренцией взаимодействие в кластере не ограничивается — более того, перед выгодами сотрудничества она отступает на второй план. Установление общих правил игры, влияние на регуляторную политику, совместный маркетинг (особенно на зарубежных рынках), формирование социального заказа системе образования, сквозные стандарты качества, третейские суды и многое другое — вот результат сотрудничества в кластерах.

Выгоды сотрудничества в кластере превышают недостатки, создаваемые конкуренцией. Основные выгоды кластерной модели развития бизнеса и регионов для участников кластеров — рост, развитие, производительность и конкурентоспособность. Спрос на ресурсы и услуги со стороны участников кластеров стимулирует развитие и доступность услуг инфраструктуры, а географическая близость позволяет экономить на издержках.

Прямое сотрудничество с другими участниками кластера, разделение задач позволяет снижать издержки на разработку и внедрение инноваций, закупки, производство, маркетинг, и в итоге увеличивать сбыт.

Кластеры — первый шаг на долгом пути замены рыночных экономических механизмов (пожирающих ресурсы, часто срывающих и подверженных кризисам) к экономическим механизмам нового типа — эконоценозам. В нем предприятия составляют жизнеспособную структуру, принципиально взаимозависимы и могут выжить только вместе — такая структура невероятно устойчива и гибка по отношению к любым внешним воздействиям.

Для подтверждения примера вернемся к аналогии с живым организмом: крови нужны сосуды, сердце, печень, мышцы и мозг, которые она питает. Без них, сама по себе, кровь бессмысленна. Так же и наш бизнес: он не имеет смысла без клиентов, не может функционировать без поставщиков, инфраструктурных партнеров, со-конкурентных партнеров.

Города и регионы в высшей степени заинтересованы в развитии кластеров: ведь это не только рабочие места, налоги в местные бюджеты, уровень жизни, но и имидж, смысл существования города. Что дает наш город миру? Ответ на этот вопрос дает кластер. Сначала кластер «продвигает» город, но вскоре, как это бывает со всеми системами, начинает получать положительную обратную связь: со временем все производители «кластероносущего» региона имеют больший вес по сравнению с производителями из регионов, где подобных кластеров нет (тульские самовары лучше новгородских, японские автомобили надежнее итальянских, херсонские арбузы и помидоры продаются дороже других).

Вокруг кластеров активно развиваются смежные отрасли, растет инфраструктура: дороги, связь, всевозможные услуги, ритейл, строительство, поставки, специализированное образование. Как следствие, формируется особая культура региона.

Мы знаем, что сильный бренд города усиливает бренды местного бизнеса, слабый — ослабляет. Для кластеров это утверждение верно в высшей степени: если город будет иметь сомнительный имидж, всё произведенное в нем будет нести на себе отблеск этого имиджа — пострадают сотни предприятий. Поэтому предприниматели, представляющие кластер, обычно заинтересованы в брендинге родного города ничуть не меньше, чем отельеры, рестораторы и местная власть. Более того, кластеру интересно, чтобы образ города ассоциировался с соответствующей отраслью — это не просто экономия на рекламе, а ко-брендинг города и кластера.

Пока в Украине кластеры слабо взаимодействуют с городами своего пребывания: кластерный потенциал Киева, Харькова, Одессы, Донецка, Днепрапетровска еще ждет своего раскрытия в пространстве смыслов. Еще важнее связать кластер с брендом города для средних и особенно малых городов, где есть ярко выраженные кластеры: Житомир, Винница, Черкассы, Краматорск, Бровары и другие.

С чего же начать? Чтобы превратить конкуренцию в со-конкуренцию — новый вид экономических отношений, необходимо, прежде всего, преодолеть конкурентное мышление в масштабах кластера.

Неплохо было бы иметь платформу для наработки опыта совместной деятельности, доверия и открытости. Такой платформой является проект «Бренд города — дело горожан». Действительно, задача разработки нового образа города способна объединить всех, кто в этом городе родился и живет, любит его и не собирается покидать: людей разных возрастов, разного социального положения, с разным образованием и жизненным опытом. Для многих горожан (студентов, представителей творческих профессий, чиновников) — это способ обрести СМЫСЛ вместе со своим городом. Для отельеров, рестораторов, агентств местного туризма — это также способ раскрутить бизнес. Но важнее всего бренд города для местных кластеров — для них это вопрос выживания в высококонкурентной глобальной среде.

Кстати, интересно, что основу кластеров часто составляет средний бизнес. Крупный бизнес летает высоко, имеет связи в правительстве. Малый слаб, раздроблен и зажат в ежедневных проблемах. Средний бизнес получает максимальную выгоду от кластерной политики. Иной раз наоборот: кластер создается вокруг крупного предприятия, которое «живет и дает жить другим», а на самом деле просто отдает на аутсорсинг те части сложного технологического процесса, где меньше добавленной стоимости или выше риски.

Хорошим признаком наличия кластера является активность местной отраслевой ассоциации — удобный способ договориться о важных вещах, не опасаясь обвинений в нарушении анти-монопольного законодательства. Такие примеры в нашей стране уже есть.



Вільямс Морган, президент та виконавчий директор Американсько-української ділової ради

Сьогодні Американсько-українська ділова рада є найефективнішою діловою радою у світі з числа тих, штаб-квартири яких знаходяться поза межами України. Вона налічує 125 членів.

Ось деякі з найбільших американських компаній, які входять у склад ділової ради: AES, Archer Daniels Midland (ADM), Boeing, Bunge, Cargill, Case New Holland, Chevron, Coca-Cola, DHL, John Deere, Eli Lilly, Ernst & Young, Halliburton, Holtec International, Horizon Capital, IBM, KPMG, Kraft Foods, Mars, Microsoft, Pratt & Whitney, Procter & Gamble, Raytheon, SigmaBleyzer, UPS, Westinghouse, Winner.

Докладніше про ділову раду – на сайті www.usubc.com

Майкл Блейзер (Michael Bleyzer), президент компанії «СігмаБлейзер», створив та керує дуже успішною інвестиційною компанією з приватним капіталом.

Він є також засновником Міжнародного фонду Блейзера, який працює над проблемами макроекономічного аналізу та реформування економіки.

Зробити Україну кращим місцем ведення бізнесу

На запитання «Вісника УСПП» відповідає Вільямс Морган, президент та виконавчий директор Американсько-української ділової ради (U.S.-Ukraine Business Council/ USUBC), директор з питань зв'язків з урядовими структурами Вашингтонського офісу приватної інвестиційної групи компаній «СігмаБлейзер» (SigmaBleyzer).

Американсько-українська ділова рада є давнім партнером УСПП, нещодавно вона підписала з Союзом угоду про співпрацю. Розкажіть про неї докладніше.

Я обіймаю посаду президента та виконавчого директора Американсько-української ділової ради (USUBC), приватної неприбуткової асоціації компаній.

Американські компанії є інвесторами майже всіх секторів української економіки. Такі сфери бізнесу, як сільське господарство, агробізнес, товари широкого вжитку, інтернет-технології (IT), енергетика та туризм, представляють сьогодні величезні можливості та є найбільш привабливими для американських партнерів.

Український союз промисловців і підприємців та Американсько-українська ділова рада мають чинну угоду про співпрацю у сфері залучення інвестицій і захисту інтересів американського бізнесу. Ми розробили спільну позицію з питання відшкодування ПДВ і довели її до українського уряду. Рада та її члени спільно працювали у різних робочих групах та взяли участь у декількох важливих зустрічах українських та міжнародних ділових кіл з вищими представниками українського уряду.

Плануємо налагодити систематичну співпрацю з різноманітних питань і вже визначили пріоритети, якими є:

- американсько-українське співробітництво в галузі енергетики, енергозберігаючих технологій;
- повернення України з другої до першої категорії за критеріями Федеральної авіаційної адміністрації США (FAA);
- ратифікації Кейптаунської конвенції, яка була прийнята з метою спрощення фінансування дорогого пересувного обладнання, включаючи авіаційні, космічні об'єкти, створення міжнародних гарантій та захисту інтересів кредиторів авіаційних об'єктів, розвиток фінансового лізингу тощо;
- співпраця в аерокосмічній та оборонній галузях;
- питання регуляторної політики;
- вихід українських компаній на ринки США;
- розвиток мережі ділових рад у країнах, що мають торгово-економічні зв'язки з Україною.

Рада та УСПП постійно обмінюються інформацією та розробляють спільні позиції з різних питань, що впливають на бізнесову спільноту, наприклад щодо проекту нового Податкового кодексу.

Нам було б цікаво почути про нового члена УСПП – американську компанію «СігмаБлейзер».

З початку 90-х років компанія створює приватні інвестиційні фонди та інвестує в українські компанії. «СігмаБлейзер» є одним із найбільших інвесторів приватного капіталу в Україні; зараз в її управлінні в Україні знаходяться інвестиції приватного капіталу обсягом близько 1 млрд. дол.

Я дуже радий бути членом команди компанії «СігмаБлейзер» і робити свій внесок у справу розвитку країни як місця для ведення бізнесу та постійного покращення ділового клімату.

Які, на ваш погляд, причини заважають розвиватися українсько-американському економічному співробітництву? Що перешкоджає в країні заокеанському інвесторові?

Основною проблемою на шляху наших планів щодо підтримки України як місця для ведення бізнесу є дуже серйозні недоліки законодавства та слабкість реформ, що проводяться урядом протягом декількох останніх років. Це не сприяє підняттю України на рівень сучасної практики ведення міжнародного бізнесу. Реформи потрібні, щоб позбутися наслідків економічної кризи та швидко рухатися до економічного зростання і розвитку.

Якщо говорити більш конкретно... Одною з головних проблемних сфер в Україні залишається енергетичний сектор. Енергетична галузь реально є закритою для міжнародних інвесторів. Переконали, що має бути модернізовано та приведено до рівня міжнародних стандартів енергетичне законодавство.

Мають бути ухвалені закони, які регулюють купівлю землі, де будуються фабрики і заводи, склади та магазини. Придбати невеличку ділянку землі для потреб бізнесу не повинно бути великою проблемою.

Від бізнесмена, від кожної компанії вимагається неймовірно велика кількість непотрібних нормативних документів, дозволів, документів з обов'язковими печатками, ліцензій і таке інше. Більшість з цих позицій лишилося з радянських часів і має бути ліквідовано. Вони спричиняють для бізнесу лише проблеми, втрату часу та коштів та створюють можливості для масової корупції.

Спосіб, в який сьогодні діє українська митна служба, особливо для термінових поштових відправлень, є застарілим та обтяжуючим, він спричиняє нескінченні затримки, є дуже затратним та зовсім не відповідає міжнародним стандартам.

Ситуація з поверненням ПДВ американським та іншим компаніям є вкрай поганою. Заборгованість за неповернений ПДВ американським компаніям становить сотні мільйонів доларів.

Зараз нова влада мусить впроваджувати масштабні економічні реформи. Бізнесове середовище в Україні сьогодні не відповідає міжнародним стандартам. Цю ситуацію треба негайно змінювати, і в тому числі через тісну співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями.

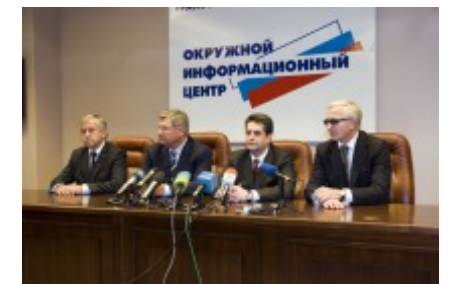
На Уралі створено бюро УСПП

Зроблено значний крок у сфері економічного співробітництва з Російською Федерацією – Український і Російський союзи промисловців і підприємців створили Координаційну раду двостороннього міжрегіонального співробітництва при представникові президента РФ в Уральському федеральному окрузі. Меморандум про таке ухвалено під час уральського форуму двосторонньої співпраці, який днями відбувся в Єкатеринбурзі. Згодом буде створено два бюро – на Уралі і в Києві.

Цьому передувало підписання близько десяти прямих угод про співпрацю між областями України (Черкаською, Вінницькою, Луганською, Харківською, Запорізькою, Херсонською тощо) та Уральського федерального округу РФ (Свердловською, Курганською, Челябінською, Тюменською областями, а також Ханти-Мансійським та Ямало-Ненецьким автономними округами).

Ці події в наші часи є безпрецедентними і свідчать про те, що українсько-російські економічні відносини від декларацій про наміри нарешті переходять до конкретного наповнення.

У найближчий час Україні конче необхідно значно збільшити кількість нових міжнародних інвестиційних компаній та обсяги тим структурам, що вже працюють в Україні. Україна потребує більше добре оплачуваних робочих місць, кращих законів та багатьох інших факторів, які створюють сучасну процвітаючу економіку.



Під час уральського форуму

Чому об'єктом українського економічного інтересу став саме Уральський федеральний округ? Між нами – безліч подібностей і стійка коренева система господарських стосунків. Недарма уральські губернатори згадували на форумі, що великі заводи в їхніх областях виникли в момент евакуації виробництв з України під час Великої Вітчизняної війни. Товарообіг між нашими територіями у першому півріччі 2010 року порівняно з аналогічним періодом минулого року зріс з Челябінською областю – в 2,5 рази, зі Свердловською – на третину. Нагадаємо, що за січень-серпень ц.р. товарообіг із Російською Федерацією в цілому становив близько 18 млрд. дол. До речі, очолюють таблицю і експорту, і імпорту України і Уралу (крім енергоносіїв) однакові групи товарів – продукція машинобудування і металургійної галузі. І це є ще одною ознакою подібностей наших земель і економік.

Більша частина нафти і природного газу, які споживає Україна, виробляються в Уральському федеральному окрузі. І це так само є предметом для розмови промисловців з інших галузей: саме тому повноважний представник президента РФ в УрФО Микола Винниченко запропонував українським колегам взяти участь у реалізації мегапроекту «Урал промисловий – Урал полярний», який передбачає будівництво об'єктів енергетики, геологорозвідки, інфраструктури з освоєння природних ресурсів, в тому числі першої черги залізниці Салехард – Надим.

«Багато виробників в Україні і на Уралі, які підтримують коопераційні зв'язки, є монополістами в своїх галузях, їх завдання – посилювати стосунки, отже втрата таких призведе до будівництва паралельних виробництв на своїх територіях, значних втрат часу і коштів, – переконаний Президент УСПП Анатолій Кінах. – Нам треба думати над створенням вертикально інтегрованих компаній, спільних фінансово-промислових груп у таких галузях, як титаномagneїєва металургія, нафтогазовий комплекс, виробництво спецтехніки, озброєння, переробна промисловість».

Додамо, що на території округу проживає велика кількість українців. Лише на консульському обліку в Тюмені налічується близько 700 тисяч наших громадян, дуже багато уральців мають українське походження і не розривають своїх зв'язків із батьківщиною.

Крім подібностей структур економіки України і Уралу, у двох територій є схожість проблем. Обидві економічні системи потребують прискореної модернізації, яка неможлива без збільшення інвестицій, освоєння новітніх технологій. Саме тому Координаційна рада працюватиме над розбудовою науково-технічних та інформаційних каналів, механізмів інноваційно-інвестиційної взаємодії, державно-приватного партнерства, інструментів кластерних структур, моніторингом господарського законодавства двох країн і пропозиціями щодо їх погодженості та упорядкування нормативно-законодавчої бази.

На формуванні саме нових, сучасних механізмів економічної співпраці двох країн наголосив президент РСПП Олександр Шохін. «Мають з'явитися модернізовані інструменти взаємодії в інформаційній, інноваційній сферах, партнерстві держави і бізнесу, тим більше, що у своїй співпраці ми орієнтуємося на норми та стандарти Європейського Союзу», – зауважив він.

В Єкатеринбурзі ретельно обговорили і проблеми нинішньої співпраці. Кожна сторона зауважила на тривалості та складності митних процедур з боку країни-партнера, на виснажливості процедур оформлення дозвільних документів на поставки продукції металургії, комплектуючих, відсутності прямого авіаційного сполучення між регіонами. Координаційна рада взяла до роботи проблему легалізації українських ліцензій на певні види діяльності, в тому числі на будівництво, в Росії та російських – в Україні. Сторони домовилися зосередити першочергові зусилля на налагодженні сталого обміну інформацією щодо можливих спільних проектів, нових напрямів торгівлі та коопераційної співпраці тощо, відкрити спільний інтернет-портал.

Уральський форум російсько-українського співробітництва став міцним підґрунтям двостороннього міжрегіонального економічного форуму в Геленджіку за участі президентів В. Януковича та Д. Медведєва. На ньому Український та Російський союзи промисловців і підприємців домовилися про поглиблення ділової співпраці – ініціативу спільних проектів між регіонами та господарськими суб'єктами Росії та України з виробництва конкурентоспроможної продукції, впровадження інноваційних технологій у промисловість, сільське господарство, будівництво; погоджені дії з усунення адміністративних, економічних, правових бар'єрів між нашими державами.

Налагоджуємо контакти з Китаєм

Вересневий візит вітчизняних ділових кіл у складі української делегації на чолі з Президентом України В. Януковичем в Китайську Народну Республіку відкрив нові можливості співпраці між країнами.

Китайські інвестори та великі економічні партнери виявили великий інтерес до України. Ділові кола обох країн обговорювали довгострокові плани та стратегії співпраці. Бізнесмени високо оцінили рішення про створення Комітету з економічного співробітництва між Україною та Китайською Народною Республікою, а також розділили амбітні цілі керівництва обох країн до 2012 року наростити товарообіг до 10 млрд. дол.

Для України досвід Китаю в реалізації експортної політики, впровадженні механізмів державно-приватного партнерства, проведеної модернізації, технічного й технологічного переоснащення базових галузей економіки є дуже корисним. «Китай є одним із найбільших експортерів світу. Україні, в якій половину ВВП становить експортна продукція, треба брати приклад з Китаю – як ефективно впроваджувати механізми державного протекціонізму, проводити збалансовану валютно-курсову політику, розробляти стимулюючі кредитні програми та страхувати ризики», – вважає Анатолій Кінах.

Для України важлива диверсифікація торгово-економічної, експортної та фінансової зовнішньої співпраці, в тому числі через поглиблення стосунків із найбільшим партнером у Східній Азії. Країні не можна втратити такого ємного для української продукції китайського ринку, потужного інвестора в особі бізнесменів цієї країни, переконані в УСПП.

Ізраїль готовий поглиблювати партнерство

Олександра Аронін, торговий аташе Держави Ізраїль в Україні, голова торгово-економічного відділу

Ізраїль є однією з найбільш економічно розвинених країн світу. Про це, зокрема, свідчить вступ нашої держави до Організації з економічного співробітництва та розвитку, а також головування у 2010 році в проєкті з науково-технічних досліджень «Єврiка». Наша держава займає сорокове місце із 181 країни світу за розміром ВВП та 27-му позицію серед 133 країн за конкурентоспроможністю економіки. До того ж Ізраїль має найбільшу кількість компаній, ніж будь-яка країна за межами Північної Америки, що котируються на NASDAQ.

Ізраїльська економіка базується на інноваціях та орієнтована на високотехнологічні, наукоємні дослідження і розробки. Серед найбільш розвинених галузей – сільське господарство, телекомунікаційні технології, альтернативна енергетика та медицина. Ізраїльські компанії мають багато напрацювань у сфері автоматизації та комп'ютеризації молочного господарства, переробки молока та м'яса; іригаційних технологій, тепличного господарства; упаковки та пакувального обладнання; рішень для мобільних операторів, інтернет-провайдерів та системних інтеграторів; технологій очищення води, переробки сміття з отриманням енергії, сонячної енергетики тощо.

В Ізраїлі на відміну від України природні ресурси є дуже обмеженими, що і дало поштовх для розвитку інноваційних технологій, у тому числі в галузі сільського господарства. Ми готові поділитися цим досвідом з Україною. Переконані, це може дати унікальний ефект та сприяти швидкому розвитку українського аграрного сектору.



Під час бізнес-форуму

У ході візиту Український союз промисловців і підприємців, Торгово-промислова палата України та аналогічні китайські структури створили ділову раду «Україна – Китай». Також підписана угода про відкриття представництва УСПП у Пекіні.



Олександра Аронін, торговий аташе Держави Ізраїль в Україні, голова торгово-економічного відділу

Україна є інвестиційно привабливою державою. Багато ізраїльських підприємств зацікавлені у співпраці з українськими партнерами, готові до конструктивного діалогу, кооперації виробничих можливостей з метою започаткування та ведення спільного бізнесу в перспективних сферах. Уже сьогодні можна назвати компанію «Нетафім», що багато років успішно працює в Україні у сфері тепличного господарства та іригації, а також фармацевтичного ізраїльського гіганта «Тева». Успішно розвивають партнерство компанії, що займаються системами безпеки, розробляють рішення для відомих операторів мобільного та фіксованого зв'язку, поставляють фрукти й овочі тощо.

За словами начальника відділу захисту майна ВАТ «Укртелеком» Віктора Яременка, в 2009 році збитки підприємства від порушення мереж становили близько 4 млн. грн., за I півріччя поточного року вони досягли 5,5 млн. грн. Якщо рахувати украдені кілометри кабелю, то в 2009 році було втрачено 336 км, а в I півріччі 2010 року – вже 497 км.

Основними видами порушення мереж, за словами керівника компанії Ірнет Дмитра Грищука, є крадіжка кабелів для здачі мідного металобрухту; крадіжка устаткування для продажу або установки в мережі конкурента; використання вже прокладеного кабельного з'єднання для підключення мережі конкурента. Нерідко спостерігається й звичайний вандалізм.

Відзначу, що наше законодавство є прозорим та доступним для започаткування бізнес-діяльності. Крім того, у нас існує доволі розгалужена мережа структур, що надають відповідні консультації. Це, зокрема, Інститут експорту та міжнародного співробітництва, торгово-промислові палати, громадські структури, мережа консалтингових компаній міжнародного рівня. Тобто особливих перепон для українських бізнесменів, які мають намір працювати в нашій країні, немає.

Єдиним фактором, що може блокувати українсько-ізраїльські бізнес-проекти, є відсутність інформації про можливості та потенціал партнерства. І тут роль УСПП, який може стати своєрідним інформаційним майданчиком, видається нам дуже важливою. На нашому рівні налагодженню і посиленню торговельного й економічного співробітництва між Україною та Ізраїлем сприяють центр кооперації «Україна – Ізраїль», торговельна палата Ізраїль – Росія та СНГ, Асоціація сприяння розвитку та співробітництву та, безумовно, торговельне представництво при посольстві Ізраїлю в Україні. Всі зацікавлені ділові кола можуть звертатися до нас за інформацією та з питаннями пошуку партнерів в Ізраїлі. Поєднання наших зусиль із зусиллями УСПП може дати хороший результат та сприяти взаємовигідному співробітництву членів УСПП та ізраїльських бізнесменів.

Адреса Посольства:
Бульвар Лесі Українки, 34 Київ, 01901
Телефон: +380-44-586-1500
Факс: +380-44-586-1555
ukraine.mfa.gov.il

Кабельна «різанина»: бої без правил

За останні кілька років в Україні все частіше трапляються неприємності з телекомунікаційними мережами: псування ліній електрозв'язку, крадіжки телекомунікаційного встаткування. Про те, чому так активізувалися «кабельні злочинці», як вирішити проблемну ситуацію, розмовляють учасники ринку – члени УСПП.

За останні півтора-два роки кількість скарг з боку учасників ринку українських телекомунікацій на навмисні порушення мереж і з'єднань різко зросло. Мова йде як про злочинне ушкодження або крадіжку кабелів, які пов'язані зі зростанням злочинності в країні, так і про нечесну конкурентну боротьбу. Випадки кабельної «різанини» спостерігаються і в Києві, і в регіонах: Одеській, Харківській, Вінницькій, Чернігівській, Дніпропетровській, Житомирській й інших областях. За словами глави Інтернет асоціації України (ІнаУ) Тетяни Попової, такі випадки мають настільки масовий характер, що потрібне втручання громадськості та відповідних державних органів.

«Якщо в минулі роки в нас було один-два порізи на мережі, то в останній квартал цього року в нас вирізаються цілі фрагменти мережі, сотні метрів кабелю. Подібні випадки відбуваються десятками, це наростає як сніжний ком», – говорить президент компанії «Адамант», віце-президент УСПП Іван Петухов. За його даними, за останнє півріччя кількість таких сумних інцидентів збільшилася майже в 50 разів при тому, що одна середньостатистична втрата, яку несе компанія, становить щонайменше 2000–3000 грн.

У регіонах ситуація ще гірше. «Наша компанія на ринку України з 1993 року, у нас великий досвід роботи, але такого свавілля, як в останні півтора-два роки, не було. П'ять операторів Сімферополя об'єдналися в асоціацію, щоб протидіяти такій біді», – розповідає генеральний директор компанії «Кримтел» Марина Поваляєва. Члени сімферопольської телекомасоціації, яка об'єднала великих провайдерів із загальною базою близько 30 тис. номерів, дуже страждають від

«кабелерізалників». М. Поваляєва відзначає, що судові процеси не дуже допомагають компаніям: зловмисників судять, але матеріальні збитки не відшкодовуються.

За словами І. Петухова, більшість ЖЕКів не відповідають за безпеку мереж. Ситуація дещо краща, якщо компанії вдається укласти договір оренди інфраструктури під мережу із приватним ЖЕКом чи ОСББ.

На жаль, зниження рівня життя в країні примушує людей займатися збором металобрухту. Відомо, що в Україні є єдине родовище міді у Волинській області, яке зараз заморожено. Однак у січні-червні 2007 року з України було експортовано 31,4 млн. тонн товарів мідної групи на суму \$186,9 млн. Зростання експорту відбувається за рахунок переплавленого мідного лома. До речі, кілограм міді на сьогодні коштує 60 грн.

Скаржаться учасники ринку і на недосконале законодавство – скасування ст. 188 Кримінального кодексу України «Викрадення шляхом демонтажу та іншим способом електричних мереж, кабельних ліній зв'язку і їх устаткування», яка передбачала досить серйозні санкції за такі правопорушення – аж до конфіскації майна та позбавлення волі строком до 15 років (ст. 188 була виключена із КК у 2008 році відповідно до Закону «Про внесення змін у Карний і Кримінально-процесуальний кодекси України щодо гуманізації карної відповідальності» №270-VI. – Ред.).

Додатково такі злочини попадають під дію статей КК 360 («Навмисне ушкодження ліній зв'язку») і 361 («Несанкціоноване втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку»), які передбачають набагато меншу відповідальність.

У Департаменті Державної служби по боротьбі з економічними злочинами впевнені, що ситуація могла б покращитися, якби компанії частіше зверталися до правоохоронних органів, а не намагалися розв'язати справи «між своїми». Як розповідають представники компанії, порятунок власних мереж поки що є їх власною справою.

Учасники ринку доручили робочій групі з питань взаємодії громадських організацій і державних структур з протидії кіберзлочинності (за участі представників УСПП, ІнаУ, МВС, СБУ, Ради Європи) розробити рекомендації щодо координації зусиль та взаємодії учасників ринку, представників правоохоронних органів, працівників ЖКГ та громадськості щодо протидії незаконному втручання в роботу телекомунікаційних мереж.

Як вижити у полоні непереборних обставин

Важливо проаналізувати, як нині, в момент дуже повільного і невпевненого виходу з економічної кризи, живеться директору? Хто йому допомагає, хто його підтримує? Основні фонди в більшості випадків потребують модернізації та технічного, технологічного переозброєння, інакше конкурентоспроможність підвищити неможна. Кредитні ресурси, які необхідні не лише для зростання, а й для простого відтворення виробництва, є недоступними через їхню ціну та величезну бюрократизованість спілкування з банками. Величезною є заборгованість держави з ПДВ перед платниками податків.

Що ще додати, щоб у повній мірі зрозуміти, чого вартує керівникам підприємств у таких умовах вчасно та в повному обсязі виплачувати заробітну плату? До речі, абсолютна більшість роботодавців йде на все, аж до найдорожчих банківських кредитів, щоб вчасно та сумлінно виконати своє основне зобов'язання перед найманим працівником, розрахуватися з трудовим колективом. Як

«Приходить компанія А в будинок, ставить свій контейнер з устаткуванням і звідти тягне кабелі до абонентів. Приходить компанія Б, ставить свій ящик поруч. Потім іде до абонента і пропонує нереальні знижки за перепідключення – наприклад, півроку безкоштовного Інтернету, потім ще півроку з 50-відсотковою знижкою. Припустимо, абонент погодився. Тоді компанія Б іде до ящика компанії А і перемикає кабелі у свій контейнер (по суті, крадучи кабель і оплачену роботу з його монтажу). Оскільки кабелі не маркіровані, схопити злочинця на гарячому практично неможливо. ЖЕКи за стан мереж не відповідають. Збиток від вирізки кабелів і злодійства по нашій компанії щомісяця може становити до \$10–15 тис.», – розповідає керівник Ірнет Дмитро Грищук.

Деякі держави в кризові часи вводять для національних виробників протекціоністські, стимулюючі заходи. Нашим промисловцям і тут не повезло, за два минулі роки були скасовані будь-які державні преференції, згорнуті всі цільові програми. Ускладнює економічну діяльність високий податок на фонд заробітної плати. Мало того, підприємців дуже часто примушують сплачувати податки наперед – лояльність податкової адміністрації, інших контролюючих органів багато чого значить.

Статистика вражає:
тільки за перше півріччя цього року органи прокуратури порушили 1,5 тис. кримінальних справ через заборгованість із виплати зарплати. Ми не знаємо випадків, коли додаткові фінансові санкції, безмежні утискання, зміна генерального директора, тим більше – притягнення керівника до кримінальної відповідальності, покращили б ситуацію на виробництві. Навпаки, «закручування гайок» пришвидшує процеси стагнації, згортання виробництва та робочих місць, остаточної ліквідації підприємства як потенційної бази оподаткування. Шляхи вирішення цієї проблеми треба шукати в іншій площині.

соціально відповідальна організація, УСПП засуджує тих керівників, які нехтують святим правилом – спочатку віддай робітникові те, що йому належить, потім все решта. Безумовно, якщо затримка зарплати або її невивплата відбуваються з безпосередньої вини керівника, він має нести за це відповідальність. Але що робити, коли втручаються обставини непереборної сили (дивись вище)?

Нещодавно відкрита кримінальна справа проти Ігоря Синицького, генерального директора заводу «Буревісник» – стратегічного, економічно активного державного підприємства оборонної промисловості України. Протягом двох років на підприємстві не було розміщено жодного державного замовлення. Навіть основні споживачі продукції «Буревісника», такі як Міноборони, Держприкордонслужба та Мінохорони, кинули підприємство напризволяще. До речі, продукція «Буревісника» сертифікована за нормами ISO 9001-2001, відповідає європейським вимогам якості, працює без реклаमाцій та зауважень, має повномасштабний сервіс, у два-три рази дешевша порівняно із закордонними аналогами. Чи не парадокс: рідна держава відмовляється таку продукцію споживати?

Було б підприємство приватним або акціонерним – у керівництва були б розв'язані руки щодо реорганізації, перепрофілювання, нових стратегій маркетингу тощо. Але підприємство є державним, має статус стратегічного, тому не підлягає приватизації, не може бути реформоване, реорганізоване чи об'єднане, його площі заборонено здавати в оренду. Директор об'єктивно дуже обмежений у своїх можливостях діяти сміливо та рішуче. А ось у притягненні до кримінальної відповідальності обмежень немає.

Переконані, що настав час переглянути політику держави стосовно жорстких заходів щодо керівництва виробництв, які об'єктивно знаходяться у складних умовах. Для підприємств, які є власністю держави, варто продумати стимулюючі заходи відновлення та поступового розвитку. Вважаючи обов'язок роботодавця своєчасно виплачувати зарплату працівникам найсвятішим, УСПП переконаний: кримінальна відповідальність за невивплату заробітної плати у випадках, який наведений вище, є надмірною санкцією. Необхідно обмежитися адміністративними заходами впливу на роботодавців, а у статтю 175 Кримінального кодексу України внести відповідні зміни.

Олеся Куриляк

Чому на «Електронмаші» не вміють шити...

Нещодавно наш добрий друг, член УСПП з давніх-давен – київське державне науково-виробниче підприємство «Електронмаш» вирішило взяти участь у тендері з державних закупівель. Вийшла ціла історія...

Але спочатку найважливіше. 1 червня 2010 року з'явився Закон України «Про здійснення державних закупівель». Скадали навколо державних закупівель не вщухали роками, отже цей документ надав можливість нарешті зітхнути з полегшенням. «Зроблено серйозний крок на шляху боротьби із зловживаннями у сфері державних закупівель, – заявив тоді президент УСПП Анатолій Кінах. – Важливо, що при підготовці нової редакції закону враховано думку тих, хто має безпосереднє відношення до тендерних процедур – суб'єктів господарювання».

Представники промислової спільноти, для яких державні закупівлі є актуальною справою, з задоволенням цитували новий закон. На змучені душі і збіднілі рахунки вітчизняних виробників балзамом припадало: «Закупівлі здійснюються за такими принципами: добросовісна конкуренція серед учасників; максимальна економія та ефективність; відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників; об'єктивна та неупереджена оцінка

пропозицій конкурсних торгів; запобігання корупційним діям і зловживанням».

Закон, за його ж нормою, мав вступити в дію з 1 липня. Однак навряд чи можна припустити, що той, хто приступив до тендеру за дев'ять днів до набуття законом чинності, міг дозволити собі проігнорувати вищезазначені принципи.

Наша історія розпочалася 21 червня – тоді Інститут інноваційних технологій і змісту освіти МОН України оголосив тендер щодо закупівлі навчально-комп'ютерних комплексів (НKK) у кількості 600 штук. У числі інших відгукнулося Державне науково-виробниче підприємство «Електронмаш».

Не будемо перелічувати всі чесноти, а також усі сертифікати, свідоцтва якості та відповідності, якими «Електронмаш» вшанували вітчизняні і міжнародні кваліфікаційні центри. Всі свідчать про одне: жодного сумніву, що державне підприємство виграє тендер на комп'ютерні комплекси для українських шкіл, як це вже було багато разів, немає й бути не може.

А ось і може... 3 листа заступника міністра освіти, голови тендерного комітету П.М. Кулікова (від 28.07.2010 р.): «Тендерний комітет Міносвіти відхиляє Вашу тендерну пропозицію як таку, що не відповідає кваліфікаційним та іншим вимогам»...

Сумно за «Електронмаш», але що робити? Продукція інших претендентів може бути кращою, хіба то є дивним? Комп'ютерні технології змінюються дуже швидко, ринок потребує нових рішень. Samsung, LG, Intel – навіть такі компанії не завжди залишаються на висоті...

Які ж такі вади комп'ютерних комплексів «Електронмашу» виявив тендерний комітет? Цитуємо лист Міносвіти: «Не вшиті три оригінали довідок з інформаційного центру МВС України, відсутній опис технічних можливостей учасника у довідці відомостей про підприємство, надано копію свідоцтва про визнання відповідності педагогічним вимогам НKK з терміном дії до 06.11.2009 р. (документ втратив чинність), вшиті копії банківських гарантій, не всі документи зшиті».

Вдумаємося: про професійні речі навіть не йдеться. Аргументи є формальними і надуманими настільки, що їх можна прийняти просто за знущання. До речі, свідоцтво про визнання відповідності педагогічним вимогам НKK на підприємстві власне намагалися обновити, але чиновниками Міносвіти, які його й видають, було висунуто стільки додаткових умов і перепон, що зусилля «електронмашівців» залишилися марними.

А в цілому весела виходить пісенька: «вшиті-зшиті»... Не вміють на «Електронмаші» шити – вони комп'ютери збирають та ще вірять, що Закон «Про здійснення державних закупівель» наведе лад у сумнозвісній справі державних закупівель...

Додамо найважливіше: цінова пропозиція ДНВП «Електронмаш» майже на **сім мільйонів гривень** нижча від інших учасників відкритих торгів. Для повноти вражень наведемо їх поіменно: ТОВ ВКФ «Рома ЛТД», ТОВ «Фолгат ФТК», ЗАТ «Інком», підприємство «Сервіс української спілки інвалідів»... Щось нам підказує, що навряд чи переможцем цього тендеру стануть інваліди...

Мораль проста. Зламати багато списів, докласти величезних зусиль на всіх рівнях промислово-підприємницьких організацій і вибороти нарешті непоганий закон – цього, виявляється, замало. Перемога прозорості, чесності та невідкупності у тендерних процедурах – це не результат ухвалення одного документу, а тривалий та болісний процес. УСПП вважатиме таку боротьбу справою своєї честі, намагаючись загасити корупційне болото старої практики «конкурсних» процедур так, як у серпні гасили тліючі торф'яники. В тому числі – і у випадку з «Електронмашем».

З довідки для тендерного комітету: «З 1991 року ДНВП «Електронмаш» успішно виконувало Програми інформатизації освіти України. З 2000 року ДНВП «Електронмаш» є офіційним постачальником навчальних комп'ютерних комплектів за Програмою комп'ютеризації сільських шкіл Міносвіти. За період з 1991 по 2010 рік підприємство виготовило і передало замовникам близько 7000 НKK, у тому числі у школи всіх областей України, у навчальні заклади Росії, Казахстану, Узбекистану, Молдови. ДНВП «Електронмаш» має розгалужену мережу сервісних центрів в Україні (200 центрів) та забезпечує користувачам якісне та швидке обслуговування».



Гордість Києва – завод «Електронмаш»



Максим Кунченко, віце-президент УСПП

Україна має унікальні резерви потужностей з виробництва електроенергії, однак їх здатність стабільно забезпечувати економіку електроенергією обмежена низкою проблем:

– моральним і фізичним зносом основних фондів підприємств електроенергетики (близько 80% основних фондів ТЕС і 60% основних фондів енергорозподільчих компаній повністю зношені) внаслідок браку державних коштів і непривабливості галузі для приватних інвестицій;

– низькою ефективністю виробництва й передавання електроенергії (споживання енергоресурсів у генерації на 35% більше, а рівень витрат при передачі у 2 рази вищий, ніж у країнах ОЕСР);

– критичним фінансово-економічним станом теплових генеруючих і енергорозподільчих компаній, великою заборгованістю між суб'єктами енергоринок.

Зростання вартості електроенергії призведе лише до спаду виробництва

Максим Кунченко, віце-президент УСПП

Експертна група УСПП розглянула ситуацію щодо підняття ціни на електроенергію для вітчизняних товаровиробників. Як видно в таблиці, вартість електроенергії на кінець 2009 року підвищилась на 5.91% для 1 класу напруги та на 4,86% для 2 класу напруги порівняно з початком року, та на 16,8% для 1 класу напруги та на 9,39% для 2 класу напруги в жовтні 2010 року порівняно з початком 2010 року.

Постанови НКРЕ	Тарифи без ПДВ, коп/кВт-год	
	1 клас напруги	2 клас напруги
23.12.2008 № 1440	43,59	58,46
22.01.2009 № 46	43,59	58,46
26.02.2009 № 241	43,59	58,46
23.03.2009 № 331	43,59	58,46
23.04.2009 № 453	43,59	58,46
27.05.2009 № 593	43,59	58,46
23.06.2009 № 728	43,59	58,46
22.07.2009 № 848	43,59	58,46
21.08.2009 № 972	43,59	58,46
23.09.2009 № 1087	43,59	58,46
26.10.2009 № 1216	45,72	60,68
25.11.2009 № 1326	46,17	61,3
30.12.2009 № 1529	47,32	62,71
25.01.2010 № 45	48,5	64,28
23.02.2010 № 155	48,5	64,28
24.03.2010 № 278	48,5	64,28
23.04.2010 № 415	50,92	66,85
21.05.2010 № 611	52,04	68,05
23.06.2010 № 733	53,19	69,28
23.07.2010 № 873	54,19	67,9
26.08.2010 № 1196	55,27	68,6
22.09.2010 № 1267	55,27	68,6

Промисловці висловили думку, що НКРЕ мала б виносити такі рішення не лише з власних міркувань, а й з врахуванням реальних можливостей споживачів. Обладнання застарілого технічного рівня, що експлуатується абсолютною більшістю виробників, не дозволяє знизити енергозатрати в собівартості продукції.

Зростання вартості електроенергії для промислових споживачів призводить лише до спаду виробництва та зниження конкурентоспроможності підприємств. Коли чинники державної підтримки та захисту національного виробника є максимально обмеженими, коли для

розвитку промислового виробництва немає сприятливих економічних умов, додаткове підняття цін на електроенергію відіграє зворотну роль та відштовхне рівень конкурентоспроможності українських підприємств у далекі дев'яності роки.

На жаль, сьогодні енергоемність вітчизняної продукції є дуже значною. Це призводить до зростання навантаження на державний бюджет – через необхідність субсидування закупівлі надлишкової кількості енергоресурсів, у тому числі газу; до збільшення викидів в атмосферу; створює проблеми для конкурентоспроможності економіки в майбутньому у сенсі неминучого «підтягування» внутрішніх цін на електроенергію до рівня світових тощо.

Що ж зумовлює причини такого положення електроенергетичної галузі? Це:

– непрозорість і непослідовність регуляторної політики, надмірне адміністративне втручання в діяльність ринку і його суб'єктів, обмежена незалежність регулятора;

– численні викривлення в галузі ціно- і тарифоутворення на ринку електроенергії (економічно необґрунтовані тарифи на виробництво і передачу електроенергії, практика перехресного субсидування між групами споживачів і між споживачами різних галузей). Ці викривлення не створюють правильних економічних стимулів.

Важко говорити про економічне обґрунтування зростання ціни на енергоносії, коли механізм формування роздрібних тарифів доволі не прозорий, коли немає дієвого контролю, в тому числі громадського, за його формуванням.

Фактично сама держава монопольно створила собі модель формування тарифів і сама себе контролює, при цьому максимально обмежуючи доступ виробників та громадських організацій до справи контролю.

До УСПП звертаються підприємства, які уклали річні угоди із закордонними партнерами на постачання продукції, де вказано вартість виробів. Відповідно сплановані прибутки, соціальні видатки і перспективні плани. Як керівникові спланувати собівартість своєї продукції, рентабельність протягом року, щоб спрогнозувати зростання енергоносіїв?

Експертна група УСПП вийшла з пропозицією до керівництва НКРЕ – якщо держава не може зупинити зростання тарифів на енергоносії, потрібно розробити законодавчий акт, який би чітко встановлював терміни введення нових тарифів, наприклад на квартал, півріччя, рік. Лише таким чином промисловці можуть чітко спланувати свої виробничі програми. Необхідно за участю громадських організацій, галузевих асоціацій створити Моніторинговий комітет, який мав би можливість контролювати весь ланцюг формування роздрібного тарифу на енергоносії.

До кінця 2010 року необхідно припинити перехресне субсидування промислових споживачів у вартості електричної енергії, що відпускається деяким споживачам за пільговими тарифами. Є потреба сформувати очікувані тарифи електричної енергії та газу для промисловості на 2010–2011 роки в розрізі енергетичного балансу, розробити механізми підвищення питомої енергоефективності економіки шляхом цінової мотивації споживачів і запровадження енергозберігаючих технологій у галузях виробництва й передачі енергії.

Створена на базі УСПП експертна група запрошує керівників промислових підприємств, громадських організацій, галузевих асоціацій приєднатися до конструктивної роботи та об'єднання зусиль з опрацювання прозорих, прогнозованих кроків для модернізації енергоринок України.

Усі ці питання потребують негайного вирішення з боку керівництва НКРЕ. Нагадуємо, що ще 27 квітня поточного року УСПП продовжив співпрацю з НКРЕ, ухваливши угоду про співробітництво. Саме партнерські стосунки з Національною комісією дають промисловцям надію вирішити проблему, яка в зворотному випадку коштуватиме багатьом із них згоранням виробництв, падінням доходів, скороченням трудових колективів.





Віталій Кіряш, голова правління галузевої організації роботодавців житлово-комунального господарства Дніпропетровської області

Більшу частину житла збудовано у довоєнні роки та до 1965 року, а більше двох тисяч будинків відносяться до так званих хрущовок. Як не прикро, але тільки новий житловий фонд, збудований після 2000 року, не потребує капітального ремонту, а це менше трьох-чотирьох відсотків від загальної кількості житла.

В країні допустили велику помилку, роздробивши єдине спеціалізоване підприємство ліфтового господарства на безліч малих безпорадних підприємств та ліквідувавши чергових працівників ліфтового господарства. Сьогодні в Дніпропетровській області із 8420 ліфтів більше однієї тисячі не працюють, а кожен діючий ліфт потребує невідкладного поточного ремонту.

Колектив УСПП щиро вітає голову правління галузевої організації роботодавців житлово-комунального господарства Дніпропетровської області, заслуженого працівника сфери послуг України Віталія Григоровича Кіряша із 60-ти річчям від Дня народження. Міцного здоров'я Вам, успіхів та наснаги на шляху захисту інтересів роботодавців галузі ЖКГ!

Житлу потрібен господар

Віталій Кіряш, голова правління галузевої організації роботодавців житлово-комунального господарства Дніпропетровської області

Чи можна перетворити житлово-комунальні послуги на прибутковий бізнес? Як підприємницька сфера може допомогти реформуванню ЖКГ, як нам розвивати цей ринок послуг?

Дуже великі надії у свій час покладали на об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), які, безумовно, є кроком уперед порівняно з комунальними ЖЕКами у сенсі якості експлуатації житлового господарства, зростання довіри громадян через виконані послуги і прозорі складові квартплати.

На жаль, поки що свій потенціал вони не довели. На 18 800 житлових багатоквартирних будинків у Дніпропетровській області за вісім років створено лише 533 об'єднання співвласників, що становить менше трьох відсотків. А по Україні цей показник ще гірший.

Хоча в Україні в свій час був прийнятий закон про ОСББ, його не можна вважати ефективно реалізованим. Річ у тім, що згаданий закон до кінця не опрацьовано. Не чіпаючи сьогодні всієї складності проблеми ЖКГ, хотів би зупинитися на необхідності ухвалення змін до закону про ОСББ. З визначенням обов'язків створених об'єднань у ньому треба було передбачити й їхні права, прописати роль держави, місцевої влади щодо захисту і підтримки громад, які добровільно беруться за управління своїм житлом.

Пропоную доповнити закон нормами із забезпечення капітального ремонту житла та інженерних комунікацій, земельних питань, права власності об'єднань на нежитлові приміщення. Переконали, при передачі житла у власність ОСББ треба проводити повну технічну інвентаризацію житлових будинків та за її висновками надавати ОСББ державну гарантію (з означенням термінів) виконання капітального ремонту житла або відшкодування коштів на це.

На мою думку, слід зобов'язати місцеві органи влади належним чином здійснювати державну реєстрацію об'єднань, стимулювати їхню діяльність, стовідсотково перераховувати об'єднанням субсидії і пільги для громадян, які їх потребують. Закон має визначити, хто є господарем систем опалення, водопостачання і водовідведення, які знаходяться всередині будинку, визначити порядок обладнання житла приладами обліку води, тепла, газу, технічного стану ліфтів, систем пожежогасіння і димовилучення. Оскільки створені ОСББ не є прибутковими організаціями, слід звільнити їх від податку на додану вартість, простимулювати їх готовність господарювати. Саме ОСББ за умови державної підтримки можуть бути єдиним реально діючим господарем житлового фонду.

Отже, очевидно, що в Україні якомога скоріше треба створювати альтернативні ЖЕКам структури управління житловим господарством, всіляко стимулювати малий і середній бізнес, який береться за обслуговування житла.

Щодо тарифної політики, то я впевнений: підвищення тарифів квартирної плати і комунальних послуг може призвести до масових неплатежів. Треба усвідомлювати: жодних непорозумінь з оплатою житлово-комунальних послуг населенням не буде, якщо вартість цих послуг не буде перевищувати 16–18% від сукупного доходу сім'ї. До вирішення питань підвищення заробітної плати та пенсій тарифи на житлово-комунальні послуги мають залишатися незмінними.

Впевнений, прийде той час, коли реформи в ЖКГ будуть втілені в життя і ми навчимося якісно утримувати житло, в якому мешкаємо. Досить керувати житловим господарством без чіткого переліку послуг і відповідальних виконавців. Житловий фонд має врешті-решт отримати свого господаря.

Труднощі розкривають справжній потенціал

Микола Загородський, генеральний директор ТОВ «Агрон»

Компанія «Агрон» працює на аграрному ринку України з 1998 року і є одним із лідерів у галузі виробництва та постачання якісних мінеральних добрив. Пріоритетом для компанії є реалізація довгострокового плану розвитку з ефективним використанням ресурсної бази та потенціалу висококваліфікованого персоналу.

Компанія вже п'ять років тісно співпрацює з УСПП, є членом даної організації. Ми цінуємо те, що УСПП налагодив системну стратегічну роботу з органами державної влади, намагається встановити взаємовідповідальні стосунки бізнесу та влади. Впевнені, що наше членство в УСПП дасть поштовх для подальшого зміцнення та розширення підприємницької діяльності ТОВ «Агрон» як в Україні, так і за її межами.

Довгий час в Україні мінеральні добрива у дрібній фасовці належної якості можна було знайти лише іноземного виробництва. Щоб змінити цю ситуацію, компанія «Агрон» розробила потужну асортиментну лінійку, здатну задовольнити найвибагливішого споживача високою якістю та широким вибором.

Спеціально для наших добрив були розроблені та виготовлені сучасні автоматизовані фасувальні лінії. Вони здатні впоратися з обсягами, які зможуть повністю задовольнити попит не тільки українського ринку, а й експортні потреби. Сподіваємося, що найближчим часом наша продукція завоює свого споживача в СНД та Європі.

Секрет успіху компанії «Агрон» – це:

– довіра споживачів як опора нашого бізнесу;

– довіра партнерів як основа існування і розвитку бізнесу, фундамент успішного досягнення спільних цілей, впевненість у завтрашньому дні;

– довіра наших співробітників як гарантія успішної командної роботи і реалізації їх професійного потенціалу.

Ми намагаємося допомагати сільськогосподарському виробнику шляхом надання йому економічно вигідних технологій ведення землеробства, що базуються на застосуванні якісних мінеральних добрив. Компанія пишається тим, що має налагоджені партнерські відносини із підприємствами-постачальниками, серед яких «Акрон» (Росія), «Уралхім» (Росія), Білоруська калійна компанія. Налагоджені партнерські відносини з українськими заводами-виробниками хімічної сировини, серед яких ВАТ «Азот» (м. Черкаси), ВАТ «Рівнеазот» (м. Рівне), ЗАТ «Сєвєродонецьке об'єднання «Азот», сприяють своєчасному виконанню домовленостей із нашими клієнтами в повному обсязі.

Криза змусила більшість підприємств, що працюють в аграрному бізнесі, підлаштуватися під реалії. Більшість фірм були змушені застосовувати замість стратегічного планування кризовий менеджмент. Краще вийшло у тих, хто приймав непопулярні рішення, поєднував прискіпливий аналіз ринку та інтуїцію. Потужні гравці аграрного ринку віднайшли ресурси для подальшого розвитку. Бути кращим за сприятливих умов легко, але лише труднощі розкривають справжній потенціал бізнесу. Наша компанія не просто залишилася на ринку, вона продовжує завоювати споживача, впевнено тримає і розширює свою частку.



Микола Загородський, генеральний директор ТОВ «Агрон»

Вісник УСПП й надалі розповідатиме про підприємців – членів Союзу, які знайшли рецепти власного успіху, перемогли економічну кризу, працюють над зміцненням конкурентоспроможності продукції, розвитком власних активів, нарощуванням зовнішньоекономічних зв'язків.

Якщо ви хочете поділитися власним досвідом на сторінках нашого видання, розказати про свої досягнення, нові ідеї – чекаємо на ваші матеріали.

Надсилайте свої тексти, пропозиції, рекомендуйте нам кращих підприємців у рубрику «Досвід кращих». Ми переконані, що вам є про що і про кого розповісти.

Наші контакти:
тел. (044) 279-74-80
e-mail: press.uspp@gmail.com