

VIKOIL GROUP

GEOPHYSICAL COMPANY

VIKOIL LTD

СЕЙСМОРОЗВІДКА В КРАЩИХ ТРАДИЦІЯХ



Повний комплекс сейсморозвідувальних робіт для пошуку та розвідки родовищ корисних копалин, нафти та газу

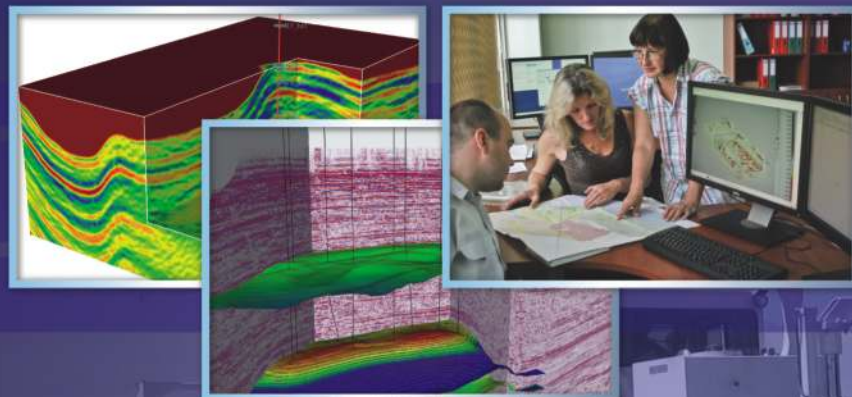
Інженерна сейсморозвідка

Повний комплекс топогеодезичних робіт

Супервайзинг та консалтинг у сфері сейсморозвідувальних робіт

USEIS
UKRAINIAN SEISMOLOGY

ВИСОКІ ТЕХНОЛОГІЇ ГЕОФІЗИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ



Обробка та інтерпретація сейсмоданих

Повний комплекс сейсморозвідувальних робіт для пошуку та розвідки родовищ корисних копалин

Супервайзинг та консалтинг у сфері сейсморозвідувальних робіт

USAR

ДІАГНОСТИКА ІНЖЕНЕРНИХ КОМУНІКАЦІЙ



Діагностика інженерних комунікацій

Визначення строку експлуатації трубопроводу

Локалізація несанкціонованих під'єднань

Обстеження дорожніх покриттів

Картування підземних комунікацій

Обстеження гідротехнічних споруд

ТОВ «Вікоіл Лтд»
вул. Кудрявський узвіз, 7, офіс 211
Київ, 04053
Т: +38 044 451 48 62
marketing@vikoil.kiev.ua
www.vikoil.com

ТОВ Юсейс
вул. Кудрявський узвіз, 7, офіс 920
Київ, 04053
Т: +38 044 503 34 17
contact@useis.net
www.useis.net

ТМ USAR
вул. Фрунзе 160 С,
Київ, 04073
Т: +38 044 500 01 40
info@usar.com.ua
www.usar.com.ua



0 800 600 007



ВІСНИК УСПП

БЮЛЕТЕНЬ УКРАЇНСЬКОГО СОЮЗУ ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ

Грудень 2011

№5(27)

З М І С Т

**РІВНІ УМОВИ
КОНКУРЕНЦІЇ**

**ПОДОЛАННЯ
КОРУПЦІЇ**

**ДОСТУПНЕ
КРЕДИТУВАННЯ**

**ВІДРОДЖЕННЯ
ПРОФТЕХОСВІТИ**

**XIII з'їзд
УКРАЇНСЬКОГО СОЮЗУ
ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ**

**ПРАЦЮВАТИ В УКРАЇНІ
МАЄ БУТИ ВИГІДНО!**

**РІВНОПРАВНЕ
ПАРТНЕРСТВО
ВЛАДИ ТА БІЗНЕСУ**

**ПІДТРИМКА
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО
БІЗНЕСУ**

**СПРИЯТЛИВИЙ
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ
КЛІМАТ**

У співпраці з владою потрібні важелі громадянського впливу	2
Власть и бизнес должны работать в одной упряжке. Вячеслав Задорожный	5
Каждой старой шахте – по энергоблоку. Анатолий Булат	6
Украинский продукт лучше. Николай Гальченко	6
Природные монополии не должны диктовать свою волю. Владимир Залунин	7
Трубоники готовы модернизировать ЖКХ. Леонид Ксаверчук	8
Урановый концентрат требует кредита. Александр Сорокин	9
Бюджетні кошти мають слугувати національній економіці. Анатолій Кінах	9
Необхідно розвивати внутрішній ринок. Ярослава Базилук	10
Залог успеха – во встречном движении энергетиков и металлургов. Петр Ванат	13
ДСФТА-угода може призвести до повної європеїзації України. Павло Залевські	15
Главное – постепенное вхождение на рынок ЕС. Дмитрий Кива	16
Автопром просит поддержки. Сергей Филипенко	17
Исключить секонд-хенд и кожаное сырье. Татьяна Изовит	18
Защитить производителя. Сергей Дорожкин	19
Фоторепортаж	20
Вільної інтерпретації законів з боку податкової не має бути. Юлія Дрогозов	22
Корпоративна соціальна відповідальність – новий імпульс для розвитку бізнесу та суспільства. Дмитро Баюра	23
Хтось поставив армію та оборонну промисловість на автопілот... Валентин Бадрак	24
УСПП дав старт проекту співпраці банків та виробників	26
Лідер руху за ділову досконалість і якість	27
Естафета відповідальності	29
Можливості електронних ринків: курс на експорт!	31

www.uspp.org.ua

У співпраці з владою потрібні важелі громадянського впливу

Сьогодні відбувається значна подія в житті промислово-підприємницької спільноти країни – черговий XIII з'їзд УСПП. З'їзд є вищим управлінським органом Союзу і саме він дає відповідь на запитання: як ми пройшли попередні роки, чи вдалося організації реалізувати поставлену попереднім з'їздом мету?

Порядок денний дванадцятого з'їзду Українського союзу промисловців і підприємців, який відбувся чотири з половиною роки тому, був доволі масштабним. Виділимо головне: з'їзд наголосив на необхідності підсилити роль громадських організацій бізнесу у вирішенні нагальних суспільно-економічних проблем. Йшлося про важливість зворотного зв'язку між державою й суспільством, владою і реальним сектором економіки. Саме таке партнерство, на думку делегатів, мало забезпечити високий рівень та професіоналізм державних рішень, ефективно вплинути на стан підприємницького клімату, посприяти сталому розвитку української економіки та суспільства в цілому.

Нині з упевненістю можна визнати: промисловці і підприємці впоралися з цим завданням. Вони зуміли створити з органами державної влади центрального і регіонального рівнів дієву комунікаційну інфраструктуру.

У квітні 2010 року була ухвалена нова системна угода між УСПП і Кабінетом Міністрів України про партнерство і взаєморозуміння.

Наступним етапом у розбудові постійно діючих комунікацій стало підписання аналогічних угод з дотичними до економічної тематики міністерствами й відомствами – Державними податковою та митною службами, Міністерством економічного розвитку і торгівлі, Анти-монопольним комітетом, Національною комісією з регулювання електроенергетики, обласними державними адміністраціями та радами, провідними державними науковими й банківськими установами тощо. Підписані договори передбачили створення робочих груп «УСПП–ДПСУ», «УСПП–Держмитслужба», «УСПП–НКРЕ» і залучення більше 50 представників УСПП до роботи колегій, громадських рад міністерств і відомств як центральних, так і місцевих органів влади.

У партнерстві з Державною податковою службою УСПП вдалося розширити перелік компаній, яким негативне сальдо податку на додану вартість відшкодовується в автоматичному режимі.

Спільна експертна робоча група УСПП і Державної митної служби працювала над удосконаленням проекту Митного кодексу України. Групі вдалося вирішити суперечку щодо необґрунтованого визначення митної вартості імпортованого товару. Зокрема, Київською регіональною митницею скасовано рішення про надмірне визначення митної вартості сталевих дисків, імпортованих підприємством «Росшина». Скориговано митну вартість фосфоритів, імпортованих Дніпровським заводом мінеральних добрив із Сирії. За ініціативи УСПП та АсМАП України при Держмитслужбі створено комісію, яка проводить перевірки правильності митного контролю та оформлення транспортних засобів.

Отже, завдяки системі партнерства бізнесу і влади вдалося дещо полегшити підприємницьку долю: в ухвалених законах були враховані пропозиції представників реальної економіки, була оптимізована податкова політика, просунулася справа дерегуляції.

Навколо УСПП консолідуються інші громадські об'єднання й асоціації бізнесу. Ще в 2008 році більше ста структур об'єдналися у Антикризисову раду з тим, щоб напрацювати пакет антикризових заходів і передати його уряду. У 2010 році Антикризисова рада трансформувалася в

Економічну, представники якої брали активну участь в обговоренні й доопрацюванні Податкового, Митного, Трудового кодексів, земельної й пенсійної реформи, програм економічного розвитку тощо.

Економічна рада разом з УСПП доклали багато зусиль до розробки та прийняття Податкового кодексу. Завдяки принциповій позиції ділової спільноти вдалося скасувати багато одіозних статей, домогтися підтримки своєї позиції з боку Президента України та наполягти на широкому обговоренні законопроекту в бізнесових й громадських колах.

Прийняття в листопаді 2011 року ВРУ закону про спрощену систему оподаткування, а згодом і його підписання главою держави є також перемогою ділової спільноти. Отже, міфи про урізання чи навіть скасування «спрощенки» розвіяні. Над законом працювали десятки об'єднань бізнесу, у ньому враховано більше 70% пропозицій ділових кіл, у тому числі і УСПП.

Силами компаній-членів УСПП удосконалено закон «Про акціонерні товариства». Зокрема, скасовано процедуру обов'язкового проходження лістингу на фондових біржах, збільшено термін приведення у відповідність до чинного законодавства статутів та внутрішніх положень акціонерних товариств, створених раніше. Запропоновані підприємцями зміни повністю відображають механізми Європейського союзу.

У прийнятому парламентом 18 травня 2011 року Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель» також враховано частку пропозицій ділового співтовариства: спрощено порядок закупівлі підприємствами товарів чи послуг, конкретизовано підстави для застосування процедури закупівлі в одного учасника тощо. Нині УСПП працює над тим, щоб кошти державних підприємств та їх об'єднань не прирівнювалися до коштів бюджету.

Ще однією перемогою УСПП, Економічної ради та Української аграрної конфедерації стало ухвалення ВРУ й підписання Президентом України В. Януковичем закону про відміну експортних мит на пшеницю та кукурудзу.

Активним був УСПП і в питаннях української євроінтеграції. Турбуючись про інтереси національного товаровиробника, УСПП став першим із бізнес-громади, хто у вересні цього року звернувся до уряду з ініціативою почати переговори із СОТ про перегляд митних ставок. КМУ вчасно відреагував, і 14 листопада 2011 р. Україна надіслала СОТ повідомлення про резервування права на перегляд рівня ставки ввізного мита протягом наступних трьох років.

Багато зроблено для зміцнення партнерських відносин українського і закордонного бізнесу, і така робота дає конкретні результати. На базі литовських технологій та виробничих потужностей члена УСПП – підприємства «Електромеханіка» – розпочато спільне виробництво світлодіодних джерел світла. Компанія «Hewlett-Packard UA» LLC розпочала проекти з модернізації IT-систем для державних інституцій, а група компаній «Провіант» змогла вийти на ринки Республіки Куби та інших країн.

За підтримки Союзу, в рамках Швейцарської програми сприяння імпорту SIPPO, українські компанії мають можливість брати участь у щорічній міжнародній промисловій виставці «Ганновер Мессе». У 2011 році цим шансом скористалися компанії «Леокон», «Атілос» та «Електромеханіка України».

На новий конструктивний рівень вийшла співпраця ділових кіл України і Російської Федерації. Взаємодіють УСПП і РСПП на основі базового договору двох союзів (підписаний у січні 2010 р.), який передбачає практику спільного планування та реалізації актуальних проектів, у тому числі на регіональному рівні. За ініціативою союзів створена Координаційна рада російсько-українського міжрегіонального економічного співробітництва при Повноважному представнику

Робота щодо вдосконалення податкової системи України в УСПП триває і нині. Економічною радою та УСПП розроблений законопроект, який спрямований, насамперед, на створення податкових стимулів для стратегічних галузей української економіки – суднобудування, легкої промисловості, сільськогосподарського машинобудування тощо. Він покликаний сприяти відновленню конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і зовнішніх ринках, а також має усунути правові колізії і множинне тлумачення деяких норм Податкового кодексу, виправити податкові вади, що перешкоджають формуванню сприятливого бізнес-середовища в нашій державі.

За ініціативи президента УСПП, народного депутата А. Кінаха у ВРУ створено міжфракційне депутатське об'єднання «Європейський вибір», а в Європейському парламенті – Група депутатів на підтримку євроінтеграції України. Пропозиції промислово-підприємницької спільноти України, вироблені за результатами обговорення умов вільної торгівлі з Європою в УСПП, були враховані в рекомендаціях Єврокомісії та Ради ЄС в економічній частині Угоди про асоціацію з Україною, яка схвалена Комітетом Європейського парламенту з питань міжнародної торгівлі.

В цілому УСПП щорічно проводить більше 30 міжнародних бізнес-форумів, у тому числі – в рамках офіційних президентських візитів.

УСПП приділяв багато уваги соціальній відповідальності бізнесу. У 2011 р. у Києві відбулась ділова конференція та другий Всеукраїнський фестиваль «Дрес-код у школі», присвячені проблемам якості шкільної форми. Проведений благодійний ярмарок на підтримку дитячого відділення Національного інституту раку. Фестиваль щорічно проходить під егідою УСПП та Президента фестивалю «Здоров'я. Стиль. Мода» Марини Кінаш.

Президента Російської Федерації в Уральському федеральному окрузі. Під час II Економічного форуму регіонів Уралу та України, що відбувся в травні 2011 р., вітчизняне підприємство «Зоря-Машпроект» і російська компанія «Газтурбосервіс» підписали господарчий контракт щодо поставок українського промислового обладнання. Перша партія відправлена в жовтні 2011 р.

Система партнерства бізнесу і влади будується і в регіонах. На Донеччині промислово-підприємницьке середовище за сприяння представників місцевої влади розробило Концепцію інноваційного розвитку регіону та створило Союз міст промислової агломерації «Північний Донбас». Ділові кола Хмельниччини долучилися до вирішення питань енергозабезпечення регіону, впровадження енергозберігаючих технологій.

Голова правління Запорізького РВ УСПП Петро Ванат є членом колегії облдержадміністрації і членом Ради з питань впровадження, моніторингу та оцінювання Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року. Виконавчого директора РВ УСПП у Харківській області Едуарда Набоку обрано заступником Регіональної ради підприємців Харківщини. Пропозиції Голови РВ УСПП Кіровоградщини Євгена Бахмача враховані при розробці програми розвитку Кіровоградської області «Центральний регіон – 2015». У Полтаві налагоджена ефективна взаємодія РВ УСПП з державними установами та організаціями, які опікуються проблемами зайнятості.

Протягом останніх двох років УСПП започаткував обговорення найбільш актуальних питань соціально-економічного розвитку України за обов'язкової участі широкого кола регіональних осередків бізнесу та представників місцевої влади. У Донецьку, зокрема, таким чином розроблені пропозиції до стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку області. У Тернополі прийнято рішення перетворити область на центр розвинутого туризму. У Дніпропетровську підготували рекомендації уряду – як в умовах інтеграційних процесів України підтримати національного товаровиробника та виробити дієві програми імпортозаміщення.

Отже, головне завдання XII з'їзду – підвищити рівень комунікації влади і бізнесу, зробити його більш ефективним, таким, що конкретно впливає як на умови діяльності окремого товаровиробника, так і на покращення ділового клімату в країні, – повністю виконано. Однак це не означає, що в справі розвитку діалогу влади і бізнесу немає проблем. Найголовніша з них – це налагодження рівноправності стосунків сторін. Очевидно, що функціями громадянських організацій є суспільний моніторинг і контроль, перевірка та нагляд, з якими УСПП й інші громадські структури здатні добре впоратися. Але за констатацією проблеми має слідувати її вирішення. Потрібні міцні механізми – розгалужені суспільні інституції, серйозні важелі громадянського впливу – щоб переконати владу видавати ефективний результат. Хоча в нас є непогані закони – про об'єднання громадян, про доступ до публічної інформації, треба, щоб вони ще й ефективно працювали.

Невиправдано затягується розгляд та ухвалення закону про самоврядні організації. Уже рік як прийнятий закон про державно-приватне партнерство, але затягується імплементація підзаконних актів, тому гальмуються проекти з надходження приватних інвестицій у сферу ЖКГ, в охорону здоров'я, розвиток внутрішніх транспортних інфраструктур тощо.

Держава і найбільш розвинуті суспільні організації мають, так би мовити, активізувати такі механізми, запустивши двигун, ретельно спостерігати, щоб він не захлинувся в холостих оборотах. Отже, про це і йтиметься на черговому з'їзді Українського союзу промисловців і підприємців.

Підготувала Олеся Куриляк

Участь держави в економічних процесах – довірливий діалог з промисловцями

При всій повазі до науковців, освітян та банкірів Дніпропетровська наголосимо: це місто – заводське. Прошли часи, коли пишались гігантами виробництва та продукцією, яка вимірювалась мільйонами тонн. Але залишилася повага до промисловості, яка й нині є фундаментом української економіки. Промисловості, яка зуміла «перезавантажитися», встати на рейки оновлення та модернізації, спирається на сучасну передову науку та з упевненістю дивиться в завтрашній день. Поважне зібрання директорів разом з представниками місцевої влади на засіданні Правління УСПП в Дніпропетровську довело: тут цінують корпоративний дух, вміють розраховувати на власні сили, знають шляхи подальшого успішного економічного розвитку свого підприємства, своєї галузі та країни. Тут давно ніхто і нічого не просить у держави, але кожен наполягає на довірливому та рівноправному діалозі з нею. Про це – наша розповідь.

Власть и бизнес должны работать в одной упряжке

Вячеслав Задорожный, первый заместитель председателя Днепропетровской облгосадминистрации

На основании программы развития Украины Президента В. Януковича разработана комплексная стратегия развития Днепропетровской области до 2015 года. Для ее разработки мы привлекали ученых, ведущие мировые компании. В основе программы лежит проектный подход и нацеленность на конкретный результат, на развитие экономики и улучшение качества жизни жителей Днепропетровской области.

Эффективная реализация такого подхода позволяет удерживать высокие темпы развития. По результатам 9 месяцев 2011 г. экономика выросла на 5,9%. По объемам реализованной продукции по расчету на единицу продукции область уверенно удерживает первое место. Мы производим 17% всей промышленной продукции Украины и обладаем мощнейшей сырьевой базой: 50% всех полезных ископаемых страны сосредоточены на территории Днепропетровской области. Регион является лидером среди областей Украины по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций. Мы реализуем целый ряд мероприятий, направленных на улучшение инвестиционного климата. Проведена масштабная деюрократизация разрешительных услуг для бизнеса. В каждом районе и городе созданы разрешительные центры, которые по принципу единого окна выдают предпринимателям документы. Работу центров в онлайн-режиме контролирует информационно-ресурсный центр «открытая власть», который создан при ДОГА. Контроль со стороны власти, методическая помощь городам и районам позволила за полтора года довести предоставление ответов на запросы граждан практически до 100%.

В области работает региональное инвестиционное агентство. Его задача – подготовка инвестиционных предложений, поиск инвесторов и сопровождение проектов от идеи до реализации. Сегодня агентство подготовило предложений на миллиард долларов, и половина из них уже находятся в работе. Мы реализуем ряд крупных проектов – строительство объездной дороги вокруг Днепропетровска, возобновление строительства метрополитена и т.д. В районах идет масштабная реконструкция дорог. В прошлом году капитально отремонтировали 1,5 млн. квадратных метров дорожного покрытия, в этом ожидаем – 1,7 млн. кв. м. Идет реконструкция больниц, школ, детских дошкольных учреждений, инженерных коммуникаций. Внедряются энергосбере-



Вячеслав Задорожный, первый заместитель председателя Днепропетровской облгосадминистрации

В области начат масштабный процесс по переводу административных услуг органов власти в электронный формат. Мы начали проект «электронный регион». С целью эффективного сотрудничества власти и бизнеса при областной администрации созданы совет предпринимателей и совет отечественных и иностранных инвесторов - площадки для выработки решений для развития предпринимательства, реализации инвестиционных проектов, местных - городских и районных программ - в рамках социального партнерства областной власти и бизнеса.

В области реализуется масштабная экологическая программа по уменьшению вредных выбросов в окружающую среду. Наша задача - до 2015 года снизить эти выбросы на 30%. В следующие 10 лет мы ожидаем общую сумму инвестиций на решение этих задач на уровне 10 млрд. грн.



Анатолий Булат, директор Института геотехнической механики им. Н. С. Полякова, академик НАН Украины

гающие технологии. Днепропетровская область первой среди регионов Украины присоединилась к инициативе Глобального договора ООН, который предусматривает внедрение высоких экологических и социальных стандартов в корпоративном секторе.

Для развития городов и районов областная власть подписала с представителями бизнеса меморандум о сотрудничестве. В соответствии с ним в рамках социальной ответственности и государственно-частного партнерства бизнес инвестировал десятки миллионов гривен в благоустройство, ремонты садилов, школ, больниц, приобретение медицинского оборудования и решение экологических проблем.

Убеждены: власть и бизнес должны работать в одной упряжке, чтобы повышать экспортный потенциал и развивать внутренний рынок страны.

Каждой старой шахте – по энергоблоку

Анатолий Булат, директор Института геотехнической механики им. Н.С. Полякова, академик НАН Украины

Одна из острых социальных проблем Украины – энергосбережение, в том числе отопление жилых домов и офисных, промышленных помещений. Правительство видит выход из сложившейся ситуации путем перевода тепловых станций на твердые энергоносители. Необходимо сказать, что ученых Приднепровского региона эта проблема не застала врасплох, потому что разработки давно идут. Первое направление – совершенствование существующих технологий. Вторая – новое решение, нетрадиционные разработки.

Первая схема уже сейчас проходит промышленную проверку. Это технология плазменного сжигания твердых энергоносителей, которые будут применяться на тепловых станциях Приднепровья. Получены очень хорошие результаты по сжиганию водо-угольной смеси.

Теперь – о нетрадиционных решениях. Сначала маленький экскурс в историю. Вы помните ситуацию, когда шло массовое закрытие угольных шахт. Было закрыто десятки угольных предприятий, которые располагали достаточным запасом энергоносителей. Это решение, как показывает жизнь, оказалось неоправданным. А теперь представим ситуацию, когда на базе старой нерентабельной угольной шахты создается энергетический блок малой мощности. Речь идет о 5, 10, 20 мегаваттах, которые устанавливаются на таких шахтах. Таким образом можно создать целую сеть малых энергетических блоков, которая работала бы на местном топливе. Финляндия, к примеру, уже многие годы работает по такой схеме.

В Украине есть регионы - Луганская, Донецкая, Днепропетровская области, Львовско-Волинский бассейн, которые располагают значительными запасами каменного угля. Я полагаю, что такая схема, которая уже опробована в других странах, требует непосредственного внедрения.

Украинский продукт лучше

Николай Гальченко, генеральный конструктор научно-производственного объединения «Огнемаш»

В Украине сейчас, по нашим подсчетам, около 35 тыс. км газопроводов находятся в аварийном состоянии. Это большая разветвленная паутина, которая отслужила свои 25-30 лет, и теперь ее необходимо восстанавливать. Отдельные куски надо заменить, отдельные – почистить, поставить слой защиты, и газопроводы снова будут служить 20-30 лет. Я видел газовые резервуары в Туркменистане, построенные в 1993 году – они сейчас в прекрасном состоянии.

Что же происходит с нашей системой? Ее главный враг – загрязнение внутри труб, что-то вроде накипи внутри чайника, за которым плохо ухаживают. Для того чтобы трубы очистить, их необходимо обследовать, а потом применить специальные технологии зачистки и защиты. Для газотранспортных систем необходимы специальные магистральные очистительные машины. Голландцы поставили в Россию крупный комплекс, которые очищали трубы водой. Но как работать в тайге, где холодно, где грязная вода? По заданию В. Черномырдина, тогдашнего главы «Газпрома», мы разработали установку, которая заменила голландские технологии. Это был способ термоабразивной очистки, он носит мое имя - Гальченко - с 1979 года. Признаюсь, это качественная, эффективная машина, она может чистить 1250 кв. м. в час. Немецкие и американские пескоструйные машины имеют производительность только 17-20 кв. м в час.

Почему в министерствах никто не делает мониторинг, что мы покупаем за границей, почему мы это делаем? Почему не думают, что свое лучше, а без импортного можно обойтись? У нашей фирмы три украинских патента, есть немецкий, европейский международный патент, продукт соответствует национальным техническим условиям – считаю, достаточные основания, чтобы доверять отечественному производителю. У нас небольшое предприятие, в сотрудничестве с железнодорожниками мы изготавливаем машины, которые стоят 15 тыс. грн., когда как европейские - 7-10 тыс. евро. При этом установки в 5-10 раз производительнее немецких. Я специалист по аэродинамике, мы создали мощный ствол, который позволяет получать скорость движения материала 200 м/сек. Наши друзья из института сверхтвердых материалов создали специальный сверхтвердый сплав, его назвали Кривбас-алмаз. Он эффективнее, дешевле, надежнее, именно у такого должно быть будущее на наших газовых магистралях.

А государственные чиновники должны придерживаться такой линии: в первую очередь – национальный товаропроизводитель, его поддержка, условия для его развития. В таких беспрецедентных случаях, когда речь идет о лучших технологических решениях, более высокого качества и низкой цене отечественного товара, каждая закупка импортного аналога за бюджетные деньги должна рассматриваться как ущерб национальному интересу со всей вытекающей отсюда ответственностью.

Производители понимают проблему дефицита бюджетных средств, но ведь принят же закон «О государственно-частном партнерстве». Объединение капиталов, соответствующий европейским стандартам менеджмент способны обеспечить успех и таким проектам. Нет никаких препятствий, чтобы система партнерства заработала, и в короткие сроки стала эффективной.

Природные монополии не должны диктовать свою волю

Владимир Залунин, профессор Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры

Строительный комплекс является локомотивом подъема экономики страны, от него во многом зависит развитие производственных мощностей, реконструкция и создание рабочих мест для малого, среднего и крупного бизнеса. Невозможно представить себе любой развитый бизнес без стройки. Общеизвестно, что одно рабочее место в строительстве создает минимум 5-6 рабочих мест в смежных отраслях. Тот факт, что 10% ВВП создано строителями, заставляет задуматься.

Сейчас к нам приезжает крупнейшая бельгийская компания, которая существует с 1982 года, ведет работы по антикоррозийной защите в Бельгии, Испании, Португалии, Франции. Бельгийцы заявляют – мы готовы покупать украинские машины. Что же делает Украина? Вместо того чтобы помочь своим разработчикам и производителям встать на ноги, а потом зарабатывать на экспорте высокотехнологических машин, государство покупает для внутренних нужд менее эффективные установки за рубежом. В прошлом посткризисном году приобретено 3,5 тыс. импортных машин. При этом известно, что на рынке появляется контрафактная продукция, что в отраслях, связанных с национальной энергетической безопасностью, недопустимо никоим образом.



Владимир Залунин, профессор Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры

Создание механизмов, стимулов для развития отрасли является предметом заботы государства. В феврале этого года Президент Украины В. Янукович подписал закон №3038 «О регулировании градостроительной деятельности», в котором обозначены новые правила игры на строительном рынке. Я хотел бы подчеркнуть, что это и есть здоровым государственным протекционизмом. Но закон не понравился естественным природным монополиям, которые продолжают диктовать свою волю на рынке и всячески препятствуют тому, чтобы процесс строительства сокращался, конкурентоспособность строительных организаций росла, а себестоимость продукции уменьшалась. Необходимо, чтобы монополии – энергетики, транспортники, связисты - не создавали препятствий для проектирования и ввода объектов в эксплуатацию. В ближайшее время должен появиться закон о взаимной ответственности, который дополнит закон №3038 и расставит все точки над «и» в контексте взаимоотношений партнеров на строительном рынке. Думаю, УСПП может поспособствовать быстрейшему принятию этого закона, что в конечном итоге создаст нормальные условия для инвестиционных процессов в строительстве.

Трубники готовы модернизировать ЖКХ

Леонид Ксаверчук, генеральный директор объединения «Укртрубопром»

Украинские трубники всегда на линии огня. Потому что трубы - это готовая продукция черной металлургии. Ни для кого не секрет, что практически 80% продукции черной металлургии и труб уходит за рубеж. 50% труб поступает в Россию, рынок которой является проблемным, поскольку российское правительство несколько лет назад приняло импортозамещающую программу. Поэтому, к сожалению, наши поставки трубной продукции на этот рынок с каждым годом уменьшаются.

Без российского рынка мы пока не видим перспектив для развития своих предприятий и очень боимся потерять хотя бы ту квоту, которую имеем на данный момент. Сейчас конец года, верстаются планы по работе с российскими партнерами, с Российским союзом промышленников. Очень серьезное пожелание в связи с этим – учесть нашу ситуацию.

В таких условиях выход один - развивать внутренний рынок. Мы можем сегодня производить различные виды труб, практически все необходимые народному хозяйству Украины в различном ассортименте, размерах, качестве. Хотя после кризиса производство выросло на 140% по сравнению с 9 месяцами прошлого года, то есть рост довольно значительный, мы еще не вышли на докризисные цифры.

Народное хозяйство страны – сложный комплекс, одна часть которого очень зависит от всех остальных. Для трубников спасением будет развитие тех отраслей, где назрела модернизация. Это, в первую очередь, жилищно-коммунальное хозяйство. По территории нашей страны проходит 35 тыс. км магистральных газонефтепроводов, 44 тыс. км канализационных и 165 тыс. км водопроводных сетей, которые за годы экономических реформ не только не «видели» инноваций, но часто элементарно не ремонтировались. Многие участки находятся в аварийном состоянии. То есть трубы и трубная продукция чрезвычайно нужны внутреннему рынку, необходимо, чтобы его потребности «срослись» с государственными решениями.

Прежде всего, уверен, трубникам нужен госзаказ. Отдать бюджетные деньги только коммунальщикам – значит, понимать, что большая их часть уйдет на текущие ремонты – форточки, крыши и т.д. А угроза Алчевска с его страшной аварией посередине зимы как висела

над каждым городком, так и висит. Нет бюджетных средств на такие шаги, давайте отладим механизмы государственно-частного партнерства, чтобы таким образом привлекать инвестиции в ЖКХ, чтобы в том числе обеспечить работой отечественных производителей труб.

Урановый концентрат требует кредита

Александр Сорокин, генеральный директор ГП «Восточный горно-обогатительный комбинат»

Считаю, что целевые и государственные программы должны быть – по определенным ключевым направлениям. Только так можно добиться развития отечественного производителя.

Восточный ГОК производит урановый концентрат, который удовлетворяет потребности ядерной энергетики Украины всего на 30%. Приходится импортировать ядерное топливо из России. НАК «Энергоатом», наш стратегический партнер, производит 50% электроэнергии, вырабатываемой в Украине. Поэтому ключевая задача сейчас - это развитие уранового производства.

В свое время были приняты меры, была расширена сырьевая база, и в состав Восточного ГОКа вошло Новокозачинское месторождение. Теперь его надо эффективно освоить. Из ключевых проблем я бы назвал бесконечное затягивание согласования проектов новых месторождений. Серьезно тормозит добычу уранового концентрата недофинансирование программы «Создание ядерного топлива в Украине». Необходимость ее пересмотра и оживления очевидна. Причем мы не настаиваем, чтобы финансирование было исключительно бюджетным, пусть это будет кредитование. Но система кредитования должна работать, а средства должны быть доступными для производителя по нормальной – не заоблачной – цене. Сейчас при всем том внимании, которое правительство уделяет развитию ядерной энергетике, атомной промышленности, при том что есть поручение правительства двум государственным банкам - Укрэксимбанку и Ощадбанку, чтобы они прокредитовали проект, работа идет очень вяло. Мы вынуждены вести переговоры с иностранными банками. Просьба к УСПП сфокусировать внимание на программе развития ядерного топлива Украины и добиться оживления механизма кредитования. У нас готовы все документы, выполнено банковское ТЕО, мы готовы достаточно эффективно реализовать проект, проблема только с кредитными ресурсами.

Бюджетні кошти мають слугувати національній економіці

Анатолій Кінах, президент УСПП

Проблема державної підтримки галузей, секторів економіки, підприємств має доленосне значення. Вона, без перебільшення, впливає на наше майбутнє, наше позиціонування у світі. Або ми будемо сповзати до статусу держави, яка є сировинним придатком розвинутого світу, експортером дешевої робочої сили, полігоном для споживання імпортової продукції, або ми максимально сконцентруємо інтелект, науку, техніку, промисловість, кадри й зробимо ривок вперед, станемо державою, що виробляє конкурентоспроможну наукомістку продукцію з високою доданою вартістю. Я думаю, ця мета повинна об'єднувати всіх незалежно від статусу, політичних орієнтирів. Від цього залежить майбутнє нашої країни.

Насамперед, необхідно провести інвентаризацію структури імпорту з тим, щоб визначити перспективні напрямки, пов'язані з



Леонид Ксаверчук, генеральный директор объединения «Укртрубопром»

Безусловно, мы должны завоевывать позиции своим качеством, стоимостью продукции. Для этого на ряде предприятий делается очень многое. К слову, российское правительство готовится принять к концу года решение, которое запретит выпуск труб из мартеновской стали, только из электростали. Это, конечно, большой удар по производствам, работающим по старинке.



Александр Сорокин, генеральный директор ГП «Восточный ГОК»



Анатолій Кінах, президент УСПП

Необхідно дуже жорстко, раз і назавжди зафіксувати в законодавчому плані, що державне підприємство самостійно розпоряджається ресурсами, які створюються за рахунок його виробничої діяльності, а також залученими кредитами й інвестиціями. Ці ресурси не є коштами бюджету, ними підприємство повинне розпоряджатися вільно й на свій розсуд з урахуванням відповідальності менеджерів, з урахуванням кон'юнктури. Про тендер і конкурс можна говорити, коли підприємство отримує бюджетні ресурси для реалізації оборонного замовлення, та й то з урахуванням певних умов. Цю ситуацію треба вирішувати, тому що сьогодні багато підприємств просто зв'язані по руках і ногах.

локалізацією виробництв, із програмами імпортозаміщення. Мене турбує те, що затверджена урядом програма імпортозаміщення не пройшла серйозної експертизи в колі промисловців і підприємців. Це, по суті, не програма, а декларація намірів. Її треба допрацьовувати – наповнювати регуляторами, ресурсами.

Друге – це проблематика держзамовлення. Хочу поінформувати, що сьогодні за активної участі віце-президента УСПП В.І. Майка ми прагнемо розв'язати проблему державних, казенних, наукоємних підприємств із галузей ОПК, авіабудування, суднобудування. Вона пов'язана з абсурдною вимогою проведення для них тендерів на поставку сировини й комплектуючих. Авіадвигун, літак, турбіна – це абсолютно унікальні продукти, для виробництва яких потрібні сотні тисяч комплектуючих. Змусити стратегічні підприємства проводити тендери за загальною процедурою – це значить гальмувати розвиток, провокувати зупинку виробництва.

Упевнений: кошти державного й місцевих бюджетів повинні бути максимально використані на розвиток національної економіки. Державні кошти, бюджетні ресурси повинні служити створенню робочих місць на території України. У виняткових випадках, коли, наприклад, у країні відсутня сировина, не виготовляється в потрібних параметрах устаткування і не буде виготовлятися взагалі, бюджетні гроші можуть бути спрямовані на імпорту. Усе інше повинно бути максимально використано на завантаження українських підприємств незалежно від форми власності. Держзамовлення – дуже потужний фактор розвитку виробництва і створення нових робочих місць, економічної модернізації країни й вирішення соціальних проблем її населення. І той чиновник, який це забуває, іде на поводу пропозицій імпортерів закупівель із будь-якого приводу, не думає про національного виробника – не має права займати державну посаду. Це має бути непорушним правилом у нашій країні.

Необхідні продумані й зважені рішення в умовах різновекторної, різношвидкісної інтеграції, коли економіка працює в умовах СОТ, зони вільної торгівлі з СНД, з ЄС. Для нас дуже важливо, щоб в умовах інтеграції Україна в усіх напрямках розумно й аргументовано захищала свої інтереси, відстоювала внутрішній ринок, займалася реалізацією свого потенціалу, ефективною експортною політикою, починаючи від сільськогосподарського машинобудування й закінчуючи товарами народного споживання. Ми втрачаємо величезні ресурси через масове споживання імпорту, контрабанди, контрафакта. Цю ситуацію треба негайно міняти, тому що вона вже добігла рівня економічної безпеки країни. Інтеграція потребує оптимальних балансів різноманітних складових і вимагає не губити того, що є нашим національним інтересом.

Необхідно розвивати внутрішній ринок

Ярослава Базиліук, завідувач відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки Академії фінансового управління Міністерства фінансів України, кандидат економічних наук

Перебіг останньої світової кризи засвідчив, що для переважної більшості країн внутрішній ринок відіграв роль ключового компенсатора, який дозволив підтримати економічну стабільність, мінімізувати фінансові втрати й зберегти соціальні стандарти життя населення.

Нестійке світове економічне відновлення, висока ймовірність повторної кризи на тлі боргових проблем країн Єврозони змушує

національні уряди активізувати пошуки результативних механізмів розвитку внутрішнього ринку, утримавши при цьому бюджетно-боргові рахунки на контрольованому рівні.

Україна також не залишається осторонь міжнародних тенденцій. Нам потрібно виходити з таких міркувань.

По-перше, відкритість української економіки та її наближення до вимог і стандартів СОТ мають передбачати глибоку систему захисту національних інтересів на внутрішньому ринку. Актуалізується проблема пошуку фінансових механізмів.

По-друге, остання світова фінансова криза виявилася потужним стрес-тестом для держав, які накопичували дисбаланси, не нагромаджували достатніх адекватних зовнішнім загрозам фінансових резервів забезпечення захисту внутрішніх ринків. У підсумку з'явилися падіння обсягів національного виробництва, посилення позицій іноземних виробників. Це поглибило фінансові дисбаланси та істотно погіршило стан державних фінансів країн. Частково такий ефект можна спостерігати на прикладі Литви та Латвії, де квартальне падіння ВВП у кризовий 2009 р. перевищувало 20% ВВП в річному вимірі.

По-третє, стимулювання внутрішнього ринку повинно виправдовуватися високим суспільним ефектом, а запровадження фінансових механізмів має бути чітко регламентованим та здійснюватися на прозорій основі.

По-четверте, Україні слід опрацьовувати прогресивний досвід зарубіжних країн. Так, протягом 2008-2009 рр. урядами багатьох країн запроваджувалися такі грошово-кредитні заходи, які змінили уявлення про фінансову підтримку внутрішнього ринку. Йдеться, насамперед, про інноваційні фінансові механізми та інструменти з підтримки ліквідності, методи «кредитного пом'якшення», в тому числі – широкий викуп приватних боргових цінних паперів (включаючи іпотечні облігації та сек'юритизовані активи) до моменту відновлення кредитної пропозиції.

Отже, в умовах зростання нестабільності глобальної економіки Україна не може припуститися стратегічної помилки – втрати внутрішнього ринку для національного виробника.

Наш внутрішній ринок формується в умовах значної експортної орієнтації виробників, що обумовлює високу відкритість національної економіки. Так, у 2010 р. зовнішньоторговельний оборот України склав майже 80% ВВП (у 2004 р. відповідний показник становив 94,2% ВВП), обсяг товарного експорту склав 37,2% ВВП (50,3% ВВП у 2004 р.), а імпорту 41,9% ВВП (43,8% до ВВП у 2004 р.).

Розширення потенціалу внутрішнього ринку не забезпечується потужностями національного виробництва та вітчизняними фінансовими ресурсами. Так, загальна товарна пропозиція внутрішнього ринку України у 2004 р. на 67,2% забезпечувалася поставками вітчизняних виробників, у 2010 р. – лише на 59,3%. В окремих галузях такі показники є більш критичними. Зокрема, на стратегічно важливому ринку машинобудівної продукції у 2005 р. частка вітчизняних виробників становила 41,1%, а у 2010 р. – лише 22,4%.

При цьому у розбудові механізмів розвитку внутрішнього ринку маємо керуватися необхідністю підвищення якісних параметрів споживання. Нині структура та характер споживання відповідають низькому технологічному укладу, що не дозволяє створити умови для нагромадження інвестиційного потенціалу підвищення рівня технологічності. Основу споживання в Україні становить продукція сільськогосподарства та харчової промисловості, на які припадає 26,7% загального споживання, на продукцію енергетичної промисловості – 18,8%, і лише 11,5% припадає на продукцію машинобудування.

До речі, за повідомленням міністра фінансів Великобританії Джорджа Осборна у жовтні 2011 р., на сьогодні урядом Великобританії відпрацьовуються механізми спрямування грошей на суму 275 млрд. фунтів стерлінгів безпосередньо компаніям у формі пом'якшення кредитних умов, оскільки банківське кредитування суттєво обмежено. Відтак, Мінфін Британії опрацьовує засоби «закачування» грошей прямо у ті сектори економіки, які цього потребують, а зокрема – малий бізнес.



Ярослава Базиліук, завідувач відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки Академії фінансового управління Мінфіну

Розвиток внутрішнього ринку України також має бути націлений на подолання високої залежності від зовнішніх цінових коливань (насамперед, енергоресурсів). Імпортована інфляція суттєво поглиблює його структурні деформації, звужує його роль для національних виробників, які змушені шукати альтернативи збуту продукції. Так, у І кв. 2011 р. найбільший внесок у загальний приріст імпорту (49,5%) було забезпечено зростанням вартісних обсягів імпорту енергоносіїв (у 1,9 рази), зокрема: природного газу з РФ (у 2,4 рази), нафтопродуктів (у 1,7 рази).

Недостатньо зроблено в контексті придбання ліцензійного виробництва та розміщення його на території України. Зрозуміла зацікавленість іноземних виробників відповідної продукції продавати в Україні готові вироби. Водночас, вагомі потреби реального та відкладеного попиту на відповідну продукцію можуть бути суттєвим аргументом у переговорній позиції з іноземними корпораціями про розміщення виробничих потужностей в Україні.

Механізми розвитку внутрішнього ринку України повинні забезпечити злам тенденції нарощення його ролі у формуванні від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі. Значні обсяги споживання імпорту на внутрішньому ринку на тлі невідповідності обсягам експортних поставок національного виробництва призводять до дефіциту торговельного балансу. За січень-серпень 2011 р. від'ємне сальдо товарної торгівлі склало 8,1 млрд. дол., що лише певною мірою полегшило ситуацію відносно 2008 р., коли відповідний показник складав 10,9 млрд. дол. На жаль, нарощення від'ємного сальдо у 2011 р. перевищує показники аналогічних періодів 2009 р. – 7,1 млрд. дол. та 2010 р. – 2,3 млрд. дол.

У цих умовах механізми розвитку внутрішнього ринку повинні бути узгоджені з потребою системної модернізації української економіки, органічно вбудовані у забезпечення сталого мотиваційного середовища, яке в автоматичному режимі забезпечує системне оновлення національної економіки. В Україні не існує достатніх виробничих потужностей, здатних задовольнити сучасний інвестиційний попит на модернізацію, країна не володіє достатніми імпортозамінними потужностями, тому питання механізмів матеріального (не фінансового) забезпечення модернізації залишаються відкритими. Тут виникає кілька проблемних аспектів:

1) Модернізація реального сектору України та ключових об'єктів інфраструктури не може бути здійснена на морально застарілій основі, а достатнього виробництва, техніки та технологій у вітчизняній економіці не існує. Крім того, українські потужності вироблення засобів виробництва не спроможні забезпечити внутрішній попит. За даними Держмитслужби, частка імпорту в структурі споживання продукції машинобудування становить 77,8%.

2) Недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами програм модернізації й надалі стимулюватиме провідні зарубіжні компанії надавати Україні товарні кредити або кредитувати власних національних виробників під поставки. Тут Україна може втратити кілька разів – не впоратися з проектами модернізації, поглибити негативне торговельне сальдо, збільшити зовнішній борг.

Необхідно застосувати прагматичний підхід у захисті внутрішнього ринку та у здійсненні національної програми модернізації. При цьому потрібно розуміти, що потреби модернізації не обмежуються пошуком інвесторів, а мають йти далі – до комплексного розташування промислово-виробничих комплексів в Україні. Важливо розглядати відкладений інвестиційний попит в Україні як конкурентну перевагу та потужний рушій розвитку внутрішнього ринку.

У зв'язку з цим підготовка бюджету на 2012 р. та бюджетне планування до 2014 р. повинні орієнтуватися на забезпечення нової доктрини розвитку внутрішнього ринку України, яка має враховувати:

1) державні цільові програми імпортозаміщення на визначених галузевих ринках, насамперед, машинобудуванні;

2) державну комплексну програму модернізації економіки (оновлення основних фондів);

3) державні програми розміщення на території України ліцензійного виробництва.

Фінансова політика України у 2012-2014 рр. має стимулювати зміну тенденцій у поставках імпортного обладнання в напрямі утворення спільних стратегічних модернізаційних альянсів з іноземними компаніями на території України, активізувати процес залучення технологій.

Роль держави у розвитку внутрішнього ринку повинна бути сконцентрована навколо національних програм імпортозаміщення у секторах, стратегічно важливих для модернізації національної

економіки. Для цього у бюджетах наступних років слід підготувати рішення, що стосуються податкового та митного стимулювання, державно-приватного партнерства, формування міжнародних модернізаційних альянсів, фінансування інформаційно-інфраструктурної підтримки проектів модернізації.

Виконання поставлених завдань сприятиме істотне посилення спільної роботи держави і бізнесу на основі державно-приватного партнерства з мобілізацією джерел фінансування центрального і місцевих бюджетів, прибутку приватних компаній, залучення банківських кредитів, участі в пулах інших організацій.

Нині має бути здійснений перегляд як системи критеріїв для надання фінансової підтримки окремим галузям та секторам економіки, так і державних цільових програм, програм розвитку з урахуванням середньострокового періоду і програм щодо зростання доходів населення на основі підвищення державних соціальних стандартів та гарантій у порівнянні з показниками зростання продуктивності праці.

Вказані заходи мають бути посилені механізмами:

- зміцнення інвестиційного потенціалу банківської системи під потреби розвитку реального сектору економіки;

- підвищення ролі фондового ринку у залученні фінансових ресурсів на розвиток національних підприємств;

- посилення використання внутрішнього фінансового потенціалу в інвестуванні розвитку внутрішнього ринку (інтенсифікація страхових та пенсійних фондів, мобілізація заощаджень громадян та ін.);

- інвестування національних програм імпортозаміщення;

- системного підвищення споживчого попиту громадян (підвищення мінімального рівня заробітної плати, індексації тощо).

Розбудова фінансових механізмів розвитку внутрішнього ринку України дозволить вчасно адаптуватися до системних змін світової економіки, яка складається у період розгортання боргової кризи єврозони та сповільнення глобальної економічної динаміки.

Залог успеха – во встречном движении энергетиков и металлургов

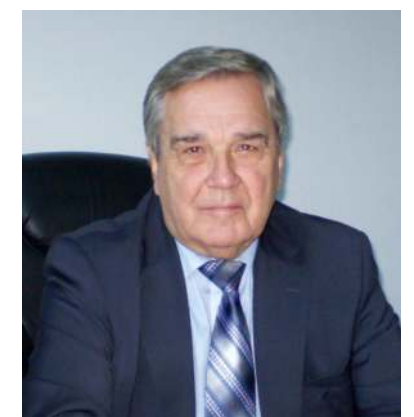
Петр Ванат, председатель Правления Запорожского РВ УСПП

Запорожский край относится к тем немногим регионам Украины, которые имеют хорошо развитую, глубоко интегрированную в экономику страны структуру промышленности и на протяжении многих десятилетий являются регионами-донорами.

Развитие промышленности в области требовало значительных источников энергии. Десятилетиями складывалась такая картина: на территории региона строились генерирующие мощности, а предприятия-потребители электроэнергии располагались рядом, чтобы максимально сократить расходы на транспортировку электроэнергии.

Правильность выбранной идеологии была убедительно доказана на протяжении последних 80 лет безостановочной и результативной работой всего Запорожского индустриального комплекса, основу которого изначально составляли металлургия и энергетика. В довоенное время себестоимость электроэнергии, распределяемой системой «Днепроэнерго» запорожским предприятиям, была самой низкой в мире, что, естественно, влияло на конкурентоспособность продукции.

Держава має стимулювати фінансову підтримку підприємств, задіяних у сфері інновацій та науки, особливо – високотехнологічних виробництв. Відкладені у часі проблеми модернізації не можуть бути вирішені за один день. При цьому, без стратегічного фінансового плану вирішення накопичених проблем Україна зіткнеться зі сценарієм виробничої стагнації.



Петр Ванат, председатель Правления Запорожского РВ УСПП

Крупнейшие в Европе тепловая и атомная запорожские электростанции вместе с Днепродзессом производят ежегодно более четверти вырабатываемой в стране электроэнергии, которая в основном обеспечивает запорожский электрометаллургический комплекс.



Но самое важное – произошло резкое вынужденное сокращение численности работающих на предприятиях, которых «подкосили» существующие тарифы на электроэнергию. Только на ПАО «Запорожский завод ферросплавов» уволено более 1500 человек. Это привело к снижению отчислений в бюджеты и фонды социального страхования ежемесячно на 3,3 млн. грн. И сокращения работников на заводе продолжают.

Металлургия и энергетика сегодня – два крыла запорожской экономики, которые до последнего времени обеспечивали ее устойчивое развитие. Всего несколько цифр в подтверждение. Удельный вес металлургического производства и производства готовых металлических изделий по итогам 2010 года составляет более трети в областном объеме реализации. Больше половины металлов и изделий из них идет на экспорт, пополняя валютные запасы страны.

В свое время правительство решило «подкорректировать» идеологию национального плана ГОЭЛРО и ввело общенациональную систему определения тарифов на электроэнергию. Осталось мало различий между тарифами для предприятий, расположенных рядом с электростанциями, и теми, что находятся за тысячи километров.

В результате сложилась критическая ситуация, которая приводит к утрате позиций продукции региона как на внутреннем, так и внешнем рынках, а также сокращению рабочих мест на предприятиях. Рост тарифов на электроэнергию и перевод предприятий на тариф электроэнергии 2 класса напряжения приводит к частичному или полному сворачиванию производства, уменьшению поступлений в бюджет, постоянному сокращению работников и, как следствие – росту безработицы и социального напряжения.

Наиболее яркий пример – ПАО «Запорожский завод ферросплавов». Его объемы производства при нормальной загрузке составляют 40-45 тыс. тонн в месяц, численность работающих – около 4 тыс. человек. Завод производит широкую номенклатуру сплавов и является единственным в Европе и странах СНГ предприятием, которое производит металлический марганец Mn95.

Перевод предприятия на тариф электроэнергии 2 класса привел к остановке 60% производственных мощностей. В то же время для возмещения потерь от снижения объемов производства приходится увеличивать импорт, который по ферросплавной продукции вырос в 2,4 раза, по ферросилицию – в 7,7. Сворачивание производства привело к снижению потребления электрической энергии с начала года на полмиллиарда кВт/ч на сумму 384 млн. грн. А ведь еще в 2010 году ПАТ «Запорожский завод ферросплавов» потреблял четверть от суммарного потребления электроэнергии Запорожской области. Сегодня этот показатель снизился до 12%.

Схожая ситуация и на других предприятиях электрометаллургического комплекса. Из-за нерешенных вопросов с тарифами на электроэнергию на ПАО «Запорожский производственный алюминиевый комбинат» остановлены глиноземное, кремниевое и электролизное производства, сокращено около 5000 чел. А ведь это был единственный в Украине производитель первичного алюминия, который ежегодно поставлял на рынки страны около 40% продукции! Теперь, как и ферросплавы, будем закупать его за границей.

Запорожский титано-магнийевый комбинат – еще одно весьма энергоемкое предприятие. Его доля в затратах на производство титановой губки превышает 40% и продолжает расти. Электроэнергия для него, по сути, является одним из видов сырья.

А теперь давайте сравним тарифы на электроэнергию для производства губчатого титана в основных странах-производителях. В США и Китае тариф на 1 тыс. кВт/часов составляет чуть более 50 долларов, России – 35, Казахстане – 29, в Украине – почти 90 долларов! Почему в нашей стране такая высокая стоимость электроэнергии? Почему она продолжает дорожать?

В итоге все страдают от неурегулированных тарифов, а ситуация, что называется, «зависла», и каждый день отсрочки приводит к новым невосполнимым убыткам.

Это уже не региональная, а общенациональная проблема. Необходимо создать такую модель взаимоотношений металлургов, энергетиков и представителей государства, чтобы они были выгодны всем участникам. Тут каждый должен сделать шаг навстречу друг другу. Потребители – снизить энергоемкость продукции, которая в Украине неоправданно высока и не выдерживает никакой критики, и проводить модернизацию оборудования. Энергетики – вводить преференции на стоимость электроэнергии, чтобы оживить производство. Лучше ведь продавать электроэнергию по более низким ценам, чем вовсе не продавать и сокращать ее производство, выводя в резерв генерирующие мощности.

И, наконец, государство должно всячески поощрять развитие цивилизованных и взаимовыгодных коммерческих связей между производителями и основными потребителями электроэнергии. Модель взаимных долгосрочных интересов должна содержать в себе государственный подход и каждому субъекту процесса находить свое место. Только такая система даст положительный эффект. Только тогда производство начнет выходить из депрессии, произойдет наполнение бюджета, увеличится количество рабочих мест, будут решаться многие социальные вопросы.

Вільна торгівля з Європою: переваги та загрози

Зона вільної торгівлі з Європою, про яку так багато говорилося і мріялося, може відбутися найближчим часом. Встановляться міцні торгівельні шляхи «з варяг в греки», спростяться митні процедури, розширяться можливості для національного товаровиробника, зміцниться позиція країни в торгових війнах.

Але з відкритими ринками треба бути обережними, бо вони вимагають високої конкурентоспроможності для всіх учасників. Чи готова до цього Україна? Чи не вийде так, що очевидні переваги європейської економічної інтеграції потонуть в морі негативу через власну недбалість? Чи не страждатимуть вітчизняні виробники через те, що не вдалося зміцнити внутрішній ринок, удосконалити експортну політику, зняти загрози для ризикованих галузей, вчасно провести імплементацію законодавства, забезпечити там, де необхідно, перехідний період? Про це та інше йшлося на розширеному засіданні УСПП, Економічної ради об'єднань промисловців і підприємців, галузевих асоціацій, організацій роботодавців України. Подаємо витяги з дискусії.

ДСФТА-угода може призвести до повної європеїзації України

Павло Залевські, депутат Європарламенту від Республіки Польща

Сьогодні, коли схвалений остаточний текст угоди про вільну торгівлю (ДСФТА) України з ЄС, немає ніяких об'єктивних причин стримувати підписання найважливішого для України й програми «Східне партнерство» документу.

ДСФТА-угода є частиною угоди про асоціацію. Вона охоплює всі питання економічних відносин Європейського союзу й України. Передбачається зниження мит до нуля. ДСФТА регулює питання доступу в



Павло Залевські, депутат Європарламенту від Республіки Польща

Угода визначає рамки співробітництва в енергетичній сфері, підсилюючи відповідальність України в області безперешкодного транзиту російського газу в Західну Європу. Окремі положення стосуються ефективних механізмів арбітражу в ситуації, коли одна зі сторін не виконує своїх зобов'язань. Крім того, DCFTA створює зобов'язання для української сторони прийняти норми європейського права з економічного регулювання.

ЄС українських транспортних послуг, мит на автомобілі (дуже важливим є питання автозапчастин). Регулюються питання інтелектуальної власності – заборонено підробляти винаходи, які були запатентовані в ЄС. Передбачається охорона так званих географічних вказівок та їх особливого виду найменувань місць походження, що означає відмову українських виробників від використання таких вказівок, як коньяк і шампанське.

Особливо складною сферою переговорів було сільське господарство. Відомо, що в контексті української аграрної реформи й очікуваного припливу технологій і капіталу саме ця галузь економіки буде розвиватися найшвидше. За даними ФАО (Food and Agriculture Organization of the UN, Продовольча й сільськогосподарська організація ООН), Україна – це країна з найбільшим світовим потенціалом для різкого збільшення виробництва продовольства. Не дивно, чому український уряд наполегливо намагався збільшити обсяги експорту в країни ЄС. Перешкодою стали обмеження єврозони, які полягають у строгому регламентуванні доступу до ринку. Компроміс був досягнутий, домовилися про збільшення експорту українського зерна з 1,6 млн. тонн у рік від дня набрання угодою чинності до 2 млн. тонн у рік на п'ятому році її дії. ЄС також відкрив ринки для м'яса свинини (у розмірі до 40 тис. тонн на рік) і курки (16 тис. тонн).

У результаті угода передбачає цільову інтеграцію української економіки в економіку єврозони. Переваги, які отримує Україна, мають довгострокову перспективу. Це – збільшення іноземних інвестицій, експорт капіталу й технологій, створення нових робочих місць, включення України в глобальну мережу виробництва й збуту. У зв'язку із прийняттям європейських стандартів українська продукція одержить доступ до європейського ринку, на якому немає додаткових бар'єрів, що з урахуванням зниження витрат на виробництво підвищить конкурентоспроможність і додасть експортної орієнтації економіці. Подібні наслідки були й у польської Угоди про асоціацію. Сьогодні, через двадцять років після старту євроінтеграції Польщі, валовий національний продукт на душу населення в чотири рази перевищує український.

Хоча торговельна угода є основою Угоди про асоціацію, але й політичні положення також мають свою вагу, і вони у свою чергу припускають європейську підтримку під час впровадження стандартів ЄС у функціонування демократичної держави. Узагальнюючи положення угоди про асоціацію, можна сказати, що на практиці вони можуть привести до повної європеїзації України і, як у випадку Польщі, стати дорогою до повноцінного членства в ЄС.

Главное – постепенное вхождение на рынок ЕС

Дмитрий Кива, президент - генеральный конструктор ГП «Антонов»

Очевидны преимущества зоны свободной торговли с ЕС. Например, часть импортных самолетов ввозится из Европы и России, и только на таможенном сборе за каждую машину теряется 2,5 млн. дол. Фактически вступление в ЕС снимает все таможенные пошлины, это плюс. Когда будет отменена пошлина на импортные комплектующие, снизится цена и на наши самолеты, возрастет их конкурентоспособность. Мы надеемся на приход инвестиций из европейских стран – наших партнеров. У «Антонова» есть положительный опыт работы с Европой, наши самолеты базируются в Лейпциге, мы уже 6 лет являемся партнером НАТО по грузовым перевозкам европейской программы SALIS. Недавно мы выиграли очередной тендер еще на 3 года сотрудничества. Поэтому зона свободной торговли с ЕС для

авиационного машиностроения имеет принципиальное значение, это наш магистральный путь.

Но давайте не будем закрывать глаза и на риски. Главная проблема сегодня – органичное, постепенное, безболезненное вхождение в ЕС. Очень важно, чтобы промышленность несла меньше потерь. Думаю, расширения рынка с ЕС приведет к некоторому уменьшению экспорта в страны таможенного союза.

Снимая все торговые пошлины, мы полностью открываем рынок. В то же время, чтобы поставлять в европейские страны украинские самолеты, необходимо провести процедуру сертификации. Хотя наши машины и соответствуют европейским нормам, процедура сертификации займет минимум 2 года. То есть – на это время наша продукция будет заморожена, а на рынок хлынет беспошлинный импорт. Разве это справедливо?

Повторю: главный вопрос сегодня – не то, быть или не быть свободному рынку с ЕС. Главное – имплементация, постепенное вхождение, адаптационный режим, который даст возможность рискованным отраслям полностью приспособиться к рынку и перестроиться.

Автопром просит поддержки

Сергей Филипенко, вице-президент корпорации «УкрАвто»

С 2009 по 2011 год имеет место тенденция восстановления рынка производства отечественных автомобилей, однако иначе, как очень слабой, ее не назовешь. При этом рост производства автомобилей запаздывает за ростом рынка. Структура рынка за этот период кардинально изменилась. Если еще в 2007 году преобладало собственное производство, то за 9 месяцев 2011г. 69% рынка составил импорт. Что же повлияло на такую ситуацию? Отсутствие возможности привлечения кредита для поддержки хозяйственной деятельности, закрытие потребительского кредитования.

Не помогло национальному производителю и вступление Украины в ВТО. Ставки ввозных пошлин снизились практически в 2,5 раза, это дало импорту преимущество примерно в 19% стоимости автомобиля.

Какие действия в период кризиса предпринимали европейские страны? Государства стимулировали дешевые потребительские кредиты, выплачивали премии при утилизации старых автомобилей, возмещали автомобилестроителям части затрат на выплату процентов по кредитам, взятым на технологическое переоснащение. Среди других мер – поддержка ближайшей и дальнейшей перспективы производств, преференции при оплате внутренних налогов, в том числе транспортного и экологического, увеличение ставок ввозной пошлины при импорте автомобилей, возмещение НДС и снижение налогов покупателям новых автомобилей, увеличение объема государственных закупок автомобилей по различным программам. Такие действия наших соседей спасли автомобильную промышленность. Даже Россия восстановила до 78% собственного производства по отношению к началу кризиса.

По нашему мнению, в Украине необходимо очень тщательно заниматься гармонизацией движения товаров, внимательно смотреть на условия, которые формируют их свойства и цену на территории страны. Они должны быть как минимум аналогичны тем, что существуют



Дмитрий Кива, президент - генеральный конструктор ГП «Антонов»



Сергей Филипенко, вице-президент корпорации «УкрАвто»

Нужна государственная поддержка и на потребительском рынке – стимулирование приобретения автомобилей отечественного производства, кредитование потребительских программ, как у наших соседей.



Татьяна Изовит, исполнительный директор ассоциации «Укрлегпром»

у наших соседей. Есть много примеров, когда какая-то ввозимая в Украину деталь, даже с учетом оплаты пошлин, имеет более конкурентную цену, чем произведенная здесь. Например, блок цилиндра, сделанный в Китае, в 2 раза дешевле отечественного.

Теперь об адаптации украинского законодательства. Что необходимо? Создание равных условий и возможностей для инвестирования в производство, в его организацию. Необходимо обновления основных фондов, освобождение от налогов прибыли, которая направляется на увеличение объемов производства, переоснащение материально-технической базы и внедрение новейших технологий. Надо сказать, что технология – это основа любой промышленности, тут поддержка государства очень перспективна. Мы настаиваем на поддержке экспорта, кредитовании экспортных операций по льготным кредитным ставкам, государственном страховании экспортного финансирования, внедрении европейских директив по облагораживанию товара (так называется возврат уплаченных пошлин на экспортированный товар), возможность возврата хотя бы части ввозных или экспортных пошлин на те комплектующие, которые в Украине не производятся.

Исключить секонд-хенд и кожаное сырье

Татьяна Изовит, исполнительный директор ассоциации «Укрлегпром»

Представители легкой промышленности настаивают: зона свободной торговли с ЕС не должна ограничить возможности для развития и сохранения рабочих мест на наших предприятиях.

В 2004 году уже произошло трансформирование ставок текстиля и одежды согласно условиям ВТО, и сегодня средняя ставка по импорту составляет чуть больше 5%. Однако при экспорте украинского товара в страны Евросоюза, к сожалению, сохраняется явно дискриминационная пошлина, которая практически в 2 раза превышает входящую и составляет от 7 до 13%. Поэтому «Укрлегпром» выдвинул такое предложение: мы согласны на обнуление ставок в течение 2-х лет, но на симметричных, зеркальных условиях. Обязательные моменты – исключение товаров группы секонд-хенд и сохранение экспортной ставки на кожаное сырье при постепенном ежегодном снижении на один пункт до 10%. Насколько нам известно по переговорному процессу с Евросоюзом, эта пошлина будет обнулена. Настаиваем на том, чтобы ее сохранить ради спасения предприятий кожпереработки внутри страны.

К большому сожалению, переговоры с ЕС шли и идут закрыто, украинский производитель получает новости из средств массовой информации. Мы не принимаем в обсуждении условий никакого участия, не видели базовых документов. Все читали интервью господина Пятницкого в «Зеркале недели» – вроде некоторые наши предложения учтены, но каким будет механизм, как он будет действовать, в какой период времени, мы не знаем. Наша претензия к правительству: почему диалог власти и бизнеса, о котором они так любят говорить, в данном случае не налажен? Речь идет о судьбе многих сотен тысяч людей, десятков предприятий и целых отраслей экономики. Формировать новые условия торговли и не спрашивать мнения промышленников – это в демократической стране недопустимо.

Защитить производителя

Сергей Дорожкин, вице-президент «ТНК-ВР Коммерс»

Хочу напомнить, что в сентябре этого года принята программа развития внутреннего рынка. Мы полагали, что она ответит на все вызовы для отечественных товаропроизводителей в связи с вхождением в зону свободной торговли. К сожалению, вопросы так и остались. Да, Украина – рынок с довольно большой глубиной потребления, но эта глубина кончится, если исчезнет отечественный товаропроизводитель.

Огромная проблема – гармонизация евростандартов, по нашей отрасли нужно 12 стандартов, чтобы перейти на евро-4, евро-5. Для этого нужно минимум 2 года, мы об этом говорим с 2007 года, но ответа так и нет.

Страна имеет месяц с небольшим, чтобы пересмотреть условия работы в ВТО на следующие три года. Мы находимся на площадке спецрасследования и настаиваем на пошлинах 2,5%. Прошу УСПП посодействовать в этом вопросе.

Объем переработки на наших предприятиях, а это 10 млн. тонн нефтепродуктов, ныне уменьшается по отдельным группам до 70 - 80%, по производству авиатоплива ситуация еще более серьезная. Вызовов масса, и они в основном находятся не на площадке бизнеса, а на площадке государственной регуляции. Безусловно, нужна имплементация, нужна поддержка бизнеса на уровне правительства и такого системного органа, как УСПП.

Промисловці і підприємці направили звернення до Президента, Голови Верховної ради, Прем'єр-міністра України.

Вони зауважили, що інтеграція країни до економічного простору Європейського союзу є важливим чинником, що повинен спонукати до підвищення конкурентоспроможності як окремих галузей, так і економіки країни в цілому.

Невід'ємною частиною членства України в ЄС має стати приведення українського законодавства у відповідність до європейського, а наповнення майбутньої угоди про асоціацію і ЗВТ повинно спрямовуватися на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції в усіх сферах (торгівля товарами та послугами, режими прямих іноземних інвестицій, державні закупівлі, підвищення конкурентоспроможності підприємств, розвиток ділової активності тощо). Запровадження режиму вільної торгівлі з Європейським союзом в Україні вимагає прискореного проведення структурних реформ, спрямованих на підготовку внутрішнього ринку до роботи в умовах підвищеної конкуренції.

Для цього необхідно провести аналіз структури власного імпорту з тим, щоб визначити перспективні напрями імпортозаміщення, локалізації виробництва, відновити кредитування реального сектору економіки разом зі зниженням вартості кредитів. Потребує прискорення формування державної системи санітарного та фітосанітарного контролю за європейськими стандартами, модернізація системи технічного регулювання та визначення правил походження товарів, у тому числі для упередження загроз національним інтересам держави, запобігання негативного впливу надходження в Україну демпінгової продукції. Доцільно розробити програму стимулювання залучення малого бізнесу у зовнішньоекономічну діяльність, посилити захист прав власника, боротьбу з рейдерством, протидію корупції.



Сергей Дорожкин, вице-президент «ТНК-ВР Коммерс»

Слід зауважити, що окремим секторам економіки відкриті ринки несуть певні загрози. Треба невідкладно створювати всі умови для захисту найуразливіших галузей економіки (авіа-, автомобілебудування, переробної, легкої, харчової промисловості, агропромислового комплексу), реалізовувати заходи адаптації національних суб'єктів господарювання до роботи в нових умовах та за новими правилами, що відповідають практикам Євросоюзу.

Засідання Правління УСПП у Дніпропетровську 28 жовтня 2011 року



Промислова спільнота та місцева влада обговорюють шляхи підтримки національного товаровиробника. На фото: віце-президент УСПП В. Майко, президент УСПП А. Кінах та перший заступник голови Дніпропетровської ОДА В. Задорожний.



Вручення грамоти ВРУ почесному голові Дніпропетровської обласної асоціації з фізичних і нетрадиційних методів лікування Ю. Бабичу.



Президент УСПП А. Кінах бере участь у бізнес-форумі, що відбувся в рамках державного візиту Президента України В. Януковича до Бразилії. Сан-Пауло, жовтень 2011 року.



Зустріч президентів України В. Януковича та Литви Д. Грібаускайте за участю представників влади та ділової громадськості. Київ, листопад 2011 року.



Віце-президенти УСПП М. Кунченко та В. Запорошук опрацьовують пропозиції щодо розвитку внутрішнього ринку.



У засіданні Правління УСПП взяли участь заступник голови Дніпропетровської ОДА О.Любович та Дніпропетровський міський голова І.Кулініченко.



Учасники круглого столу «Трансформація ОПК України: основні заходи діяльності за нових умов». Київ, листопад 2011 року.



Обговорення умов вільної торгівлі з ЄС під час засідання Економічної ради УСПП за участю депутата Європарламенту П. Залевські. Київ, листопад 2011 року.



Перший віце-президент УСПП С. Прохоров, голова Правління Донецького РВ УСПП О. Рогоза та його перший заступник Є. Кривенко під час звітно-виборчої конференції ДРВ УСПП. Донецьк, листопад 2011 року.



Під час звітно-виборчої конференції Кіровоградського РВ УСПП. Кіровоград, жовтень 2011 року.



Голова Ради з питань туризму та курортів Є. Самарцев, перший віце-президент УСПП С. Прохоров та віце-президент Асоціації міст України М. Пітцик підписали угоду про співпрацю. Ялта, жовтень 2011 року.



Українська делегація на чолі з президентом УСПП А. Кінахом під час бізнес-форуму в Ізраїлі. Тель-Авів, листопад 2011 року.



Юлія Дрогозов, директор департаменту УСПП з питань економічної політики

Вільної інтерпретації законів з боку податкової не має бути

Юлія Дрогозов, директор департаменту УСПП з питань економічної політики

Український союз промисловців і підприємців послідовно продовжує роботу над удосконаленням Податкового кодексу на підставі практичного досвіду його впровадження протягом 2011 року.

Презентований на засіданні Економічної ради об'єднань промисловців і підприємців, УСПП, галузевих асоціацій, організацій роботодавців України проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо удосконалення деяких норм податкового кодексу України)» має вирішити найбільш актуальні проблеми чинного податкового законодавства, усунути правові колізії, забезпечити підтримку вітчизняних товаровиробників, створити стимули для розвитку внутрішнього ринку. Це набуває особливої актуальності після затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва.

Наші пропозиції були направлені на узгодження в Міністерство фінансів України та Академію фінансового управління. З представниками цих структур проведені робочі зустрічі та попередні консультації, здійснені певні кроки щодо узгодження позицій.

Ми намагалися довести об'єктивну необхідність удосконалення норм Податкового кодексу України, які заважають розвитку підприємництва або не забезпечують його стимулювання. Вони стосуються низки галузей національної економіки, а в більшості питань – широкого кола платників податків.

На даному етапі вдалося досягнути консенсусу з таких питань:

- щодо підвищення відповідальності податкових органів за всі офіційно оприлюднені, в тому числі за допомогою Інтернет-ресурсів, роз'яснення податкового законодавства;

- щодо зміни порядку розподілу ПДВ внаслідок здійснення оподатковуваних та неоподатковуваних операцій;

- щодо необхідності внесення змін з порядку реєстрації податкових накладних в Єдиний реєстр податкових накладних;

- щодо внесення змін в порядок адміністрування податків і зборів (зокрема, щодо форми та порядку подання податкових декларацій);

- щодо удосконалення порядку анулювання реєстрації суб'єктів господарювання платниками ПДВ.

Одною з найбільших проблем, що потребує негайного вирішення, є перенесення на другий та наступні податкові квартали поточного року від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток за минулі податкові роки. Останнім часом ДПС України видала листи щодо заборони перенесення від'ємного значення. УСПП неодноразово наголошував, що така позиція центрального податкового органу є безпідставною та неконституційною, вона порушує основи демократичної держави. На фоні масових донарахувань суб'єктам господарювання податку на прибуток за результатами камеральних перевірок у зв'язку з невизнанням сум «податкових збитків», ДПС України підготувала проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України» щодо порядку перенесення від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток його платниками станом на 01.04.2011 р., який значно погіршує чинні норми податкового законодавства.

Промисловці і підприємці наполягають: від таких підходів треба відмовитися, а в законопроект необхідно внести уточнюючі зміни до зазначених норм, які закріплюють передбачений авторами Податкового

кодексу України їх первісний зміст та виключають вільні інтерпретації податкових органів. На жаль, до цього часу Академія фінансового управління, Міністерство фінансів та Державна податкова служба України нас не підтримали.

Робота УСПП з опрацювання та узгодження пропозицій до Податкового кодексу України триває. Наша мета – передати в Комітет Верховної Ради України з питань податкової та митної політики, фінансів і банківської діяльності збалансований та підтриманий промисловою спільнотою законопроект. Сподіваюсь, наші ідеї, які базуються на здоровому глузді, практиці господарювання та думках про можливість економічного розвитку, будуть підтримані суб'єктами законодавчої ініціативи та громадськістю. Це дасть можливість покращити підприємницький клімат та зробити маленький крок до вільного надходження інвестицій, захистить права та інтереси ділової спільноти, звичайних громадян – платників податків.

Корпоративна соціальна відповідальність – новий імпульс для розвитку бізнесу та суспільства

Дмитро Баюра, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка

В Україні інститут корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) перебуває лише на етапі становлення. Однак, як показує досвід розвинутих країн, саме соціальне інвестування сприяє формуванню нових конкурентних переваг, зростанню рівня ділової репутації та капіталізації компаній.

Розвиток корпоративної соціальної відповідальності вітчизняним компаніям слід розпочинати із вибору найбільш перспективних форм соціального інвестування, які знаходяться в руслі довгострокового інтересу компанії. Тобто, КСВ буде інтегрована не лише у систему управління компанією, але й у загальну корпоративну бізнес-стратегію, включаючи соціальні, економічні та екологічні цілі. При цьому КСВ не слід ототожнювати лише з благодійністю. Навпаки, вона передбачає прояв випереджаючих соціальних ініціатив компанії, які проявляються у формуванні дієвого партнерства із заінтересованими особами (персонал, споживачі, власники, територіальні громади, представники держави тощо). Тобто, корпоративна соціальна відповідальність проявляється у впливі управлінських рішень та результатів діяльності компанії (продукти, послуги) на суспільство і навколишнє середовище.

Саме концепція КСВ сприяє формуванню у розвинутих країнах так званої «зеленої економіки», яка характеризується ефективною системою охорони навколишнього природного середовища, скороченням об'ємів викидів вуглецю, застосуванням безпечних технологій, енергозбереженням та створенням нових робочих місць. Не можна відкидати той факт, що Україна робить відповідні кроки в дотриманні компаніями глобальних стандартів та принципів корпоративного громадянства. Адже за останні п'ять років більше 165 вітчизняних компаній та організацій приєдналися до Глобальної мережі ООН та розпочали реалізовувати програми соціального інвестування. Значна кількість учасників мережі входить у склад УСПП. Це говорить про те, що соціальна відповідальність підприємств викликає зростаючий інтерес учасників самоврядних організацій, органів влади, партнерів бізнесу та громадськості.

Не менш важливим, на наш погляд, є наближення податкового і бухгалтерського обліку щодо обліку ремонтів та інших операцій, пов'язаних з основними засобами. Такі норми дозволять значно спростити і ведення, і адміністрування податкового обліку таких операцій на виробничих підприємствах.



Дмитро Баюра, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки КНУ ім. Т. Шевченка

У розвинутих зарубіжних корпораціях форми КСВ в останні роки значно трансформувалися і проявляються у використанні цільового капіталу та різних форм приватно-державного партнерства, що дозволяє реалізовувати широкомасштабні національні та регіональні інвестиційні проекти, забезпечувати розвиток персоналу, ефективно взаємодіяти із споживачами і навколишнім середовищем.

Не слід забувати про постійний моніторинг, оцінювання рівня КСВ та звітування вашої компанії. Останнє виступає ефективним засобом комунікації із суспільством, є передумовою виходу на міжнародні ринки капіталу, сприяє розвитку персоналу та просуванню товарів і послуг.

Особливого імпульсу у розвитку інституту КСВ в Україні також надають положення, які опрацьовані на спільному круглому столі економічного факультету Київського національного університету та УСПП, який відбувся 9 грудня цього року.



Валентин Бадрак, директор Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння

На мій погляд, підприємцям слід скористатися рекомендаційним міжнародним стандартом серії ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», який затверджений у 2010 році. Положення даного документа гармонійно та комплексно враховують системи управління якістю, безпеки праці та менеджменту навколишнього середовища. Стандарт дозволяє будь-якій компанії розбудувати власну систему управління соціальною відповідальністю. Варто підкреслити, що ефективні стратегії КСВ сприяють у формуванні інноваційних рішень, значно мінімізують ринкові та корпоративні ризики. Адже соціально відповідальним компаніям довіряють більше.

Для того, щоб розробити ефективну бізнес-стратегію з урахуванням соціальної відповідальності, керівництву компанії необхідно конкретизувати перелік соціальних та екологічних проблем, які відчуває їх бізнес. Слід визначити коло заінтересованих осіб, у тому числі партнерів, які можуть підтримати соціальні ініціативи компанії на будь-якому етапі. На основі соціального діалогу можливо виявити не лише перспективних учасників реалізації соціальних програм, але й невідомі раніше джерела додаткових ресурсів. Документально оформлені пропозиції соціальних ініціатив допоможуть розкрити нові перспективи у розвитку бізнесу.

Інтерес до розвитку інституту КСВ за останні три роки активно зростає. Компанії розбудовують системи корпоративного управління з елементами відповідальності, у Державний класифікатор професій включено нові посади: менеджер із соціальної відповідальності, соціальний аудитор та експерт із соціальної відповідальності. На вимогу часу, в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка започатковано і два роки поспіль викладається новий курс «Соціальна відповідальність бізнесу».

Отже, в Україні необхідно започатковувати нові ініціативи та розвивати платформу для впровадження корпоративної соціальної відповідальності. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні поряд з приватною власністю, правовими гарантіями, дієвою системою управління, самоврядними та ринковими інститутами може стати базою для формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Але ринкова економіка не породжує добробуту автоматично, а лише може сприяти розвитку. Для розбудови КСВ на всіх рівнях економіки країни необхідно формувати нові ефективні механізми.

Хтось поставив армію та оборонну промисловість на автопілот...

Валентин Бадрак, керівник Центру досліджень армії, конверсії і роззброєння

Говорити про проблеми й перспективи військово-технічного співробітництва автономно, без згадування питань розвитку національної армії та ОПК, неможливо. Адже співробітництво будь-якої країни з іноземними державами знаходиться у прямій залежності від стану вирішення цих питань.

Означу основне. Виснаженість українського оборонно-промислового сектора очевидна. Рівень державного оборонного замовлення поступається практично усім сусіднім країнам (за виключенням Молдови), рівень фінансування потреб оборони зробив ЗСУ армією країни-аутсайдера. Є всі ознаки відсутності реального управління в цьому секторі. Таке враження, що після розпаду СРСР 20 років тому армію та оборонну промисловість хтось поставив на автопілот, – і так два десятиліття відбувається самостійний політ – без втручання ззовні. Плани збільшення витрат на переозброєння в наступному році – це знеболююче для важко хворого, а не лікування

(Чехія щорічно спрямовує 450 – 500 млн. дол.; Польща за 10 років збільшила з 700 млн. дол. до 1,76 млрд. дол., стільки складає майже весь оборонний бюджет України за основним фондом; Білорусь – щорічно 150 млн. дол.). Відсутній політичний рівень ухвалення рішень у сфері військово-технічного співробітництва.

Але разом з тим існують можливості вирішити низку питань розвитку ЗСУ та ОПК України за рахунок співпраці з іноземними державами. Зокрема, Центр дослідження армії, конверсії і роззброєння (ДАКР) пропонує звернути увагу на наступні можливості.

Просування контрактів, що містять дослідно-конструкторську роботу (ДКР). Ця традиція може вважатися давньою, однак вона не набула ознак системи. Варто створити перелік пропозицій, і в тому числі, – з урахуванням залучення компаній іноземних держав з пропозицією розділити інтелектуальну власність. Позитивними прикладами можна назвати деякі проекти з Азербайджаном та Китаєм. Азербайджан при покупці партії винищувачів МІГ-29 замовив ДКР, після виконання якої літак придбав функцію ведення вогню по наземних цілях. Важливо, що результати цієї роботи згодом були використані при модернізації МІГ-29 ВС ВСУ. Надалі при модернізації бойового вертольота Мі-24 Азербайджан замовив ще одну ДКР, результатом виконання якої повинні стати поява нової ракети української розробки і виробництва на заміну радянського керованого ракетного комплексу («ШТУРМ-В»).

Є позитивні приклади співпраці з Республікою Білорусь. Зокрема, ДККБ «Луч» спільно з білоруським підприємством «Тетраedr» на базі «ОСИ-АКМ» створило зенітний ракетний комплекс із значно покращеними бойовими характеристиками (ЗРК ТЗ8 «Стилет»).

Є досить цікавий досвід Росії у співпраці з Індією, наприклад, у проекті створення ракет BrahMos. В Україні ще залишаються технологічні можливості щодо розширення такої співпраці із КНР, деякими країнами Близького Сходу.

Отже, закупівля ключових ліцензій може стати важливою державною справою, наприклад – ліцензія модернізації С-300 та ЗРК «Бук».

Використання ініціатив підприємств та заохочення приватних підприємств, що самостійно йдуть на ризики задля створення новітніх систем. Однак підприємствам потрібна орієнтація – без баз даних пропозицій і залучення приватних підприємств до відкритих тендерів результат неможливий. Підприємства потребують чіткого знання національних програм переозброєння та впевненості, що ці програми будуть виконуватися. Поки що всі програми – довгобуд.

ВАТ «Мотор Січ» розробило проект ракетного двигуна нового покоління МС-350, призначеного для крилатих ракет. Проект просуває створення гелікоптера. Протягом останнього десятиліття ХК «Автокраз» створила нову версію автомобіля подвійного призначення (наприклад, КРАЗ-5233BE «Спецназ»). НПФ «Адрон» розробила і супроводжує виробництво засобів захисту вертольотів від високоточної зброї і т.д.

Але, знову-таки, для цього потрібні системні знання, всебічна інвентаризація існуючих розробок, механізм заохочення приватних підприємств. Потрібна демонстрація наявності політики, хороша організація конкурсів проектів. У такий спосіб можна було б організовувати кооперацію підприємств, наприклад, у відновленні та створенні боєприпасів.

Чому в Україні не скористатися досвідом Польщі – WB Electronics (адаптація засобів зв'язку до стандартів НАТО) – і не залучити до сфери ОПК малі приватні підприємства?

Використання потепління стосунків із Російською Федерацією. Російський фактор впливу на ВТС України може відігравати як позитивну, так і негативну роль. Потенційні позитивні напрямки – це участь у розробках важких ракет в інтересах РФ; створення СП з

Використання обігових коштів ДК «Укроборонпром» та ДК «Укрспецекспорт». Хоч це невеликі за обсягом ресурси, вони можуть дозволити здійснити модернізацію систем радянського виробництва або впровадити новітні технологічні рішення у розвиток технологій радянського виробництва. Для використання цього механізму важлива активна взаємодія спецекспортерів з Національною академією наук України та її дослідницькими інститутами, провідними конструкторськими бюро, НДІ та приватними підприємствами. Важливим було б створити базу даних перспективних технологій та провести аналіз щодо потенційних витрат для доведення їх до серійних зразків продукції.

Сучасний етап розвитку оборонних технологій демонструє неабияку змішаність із цивільним сектором – його рішення можуть втілюватися в оборонне виробництво. І це не тільки програмне забезпечення. Принцип, коли технологія відновлення матеріалів може використовуватися як для сучасного екскаватора, так і для сучасного винищувача, сьогодні може втілюватися по всьому фронту ВТС. У світі триває просто феєричне розповсюдження використання композитних матеріалів. Тобто, ДК «Укрспецекспорт» може суттєво розширити пропозицію на ринку за рахунок техніки та технологій подвійного призначення.

І ще одне важливе питання всебічного забезпечення ВТС – організація власної виставки ОВТ. Україна залишається єдиною державою на світовому ринку озброєнь, що має потужні оборонні підприємства, але не має національної виставки оборонних технологій, озброєнь і військової техніки. «АВІАСВІТ-XXI» – це, швидше, пародія на виставку, туди не їдуть потенційні замовники. Єдиний вихід із ситуації – передати виставкову функцію до приватних рук.

модернізації українських систем ППО (у разі відмови РФ вивчити питання участі у проектах інших іноземних держав); оголошення планів модернізації парку літаків ПС ЗСУ; створення СП з модернізації вертольотів із офіційним наділом відповідним статусом Конотопського «Авіакону».

Отримання технологій від західних компаній. Протягом останніх двох років ставлення до України як до партнера у галузі ВТС помітно погіршилося. Показовий тупик спільного з французами проекту модернізації вертольота Мі-24, гальмування проекту будівництва корвету – все це добре бачать на заході та говорять про це на неформальному рівні. Правда і в тому, що певна недовіра існувала й раніше.

Створення системи інформаційного забезпечення. Система має бути міжвідомчою. Наприклад, міститися в РНБОУ або в Адміністрації Президента України. Інакше версія має бути в структурі ДК «Укроборонпром». Має існувати центр розробки, прийняття і втілення стратегій. Мають працювати механізми дипломатичної підтримки такої діяльності держави, контррозвідувальне, інформаційне, аналітичне, маркетингове та інші види забезпечення. Необхідно визначити вибір банків для кредитування проектів, страхових компаній. До цього ж сектору відноситься і співпраця з інститутом генеральних конструкторів, який фактично забутий в країні – дехто пішов на пенсію, але й наступників немає.

Розглядаючи проблеми комплексно, системно, а не від випадку до випадку, побудувавши чіткі стратегії і плани відродження та модернізації військово-технічного співробітництва, можна буде очікувати поступових, конче потрібних країні результатів.

УСПП дав старт проекту співпраці банків та виробників

Після довготривалої паузи, зумовленої світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 років, вітчизняний ринок вантажних перевезень почав динамічно розвиватися. До прикладу, за дев'ять місяців 2011 року залізничним транспортом України перевезено 594,2 млн. тонн вантажів, що на 8,4% більше, ніж за відповідний період минулого року.

Однак зростання вантажних перевезень в Україні гостро поставило проблему дефіциту вантажних залізничних вагонів, брак яких нині сягає 25 тисяч одиниць. До речі, Президент України В. Янукович влітку цього року дав відповідні доручення щодо необхідності кардинального оновлення парку рухомого складу українських залізниць.

Український союз промисловців і підприємців завжди тримає руку на пульсі економічного життя країни і знаходить можливість підтримати національного товаровиробника. Про дисбаланс попиту і пропозиції на ринку вантажних перевезень у Союзі давно знають як з уст перевізників, так і вітчизняних виробників.

У нагоді стали партнерські відносини з Державним експортно-імпорتنим банком «Укресімбанк», з яким УСПП працює на основі підписаної у червні минулого року угоди про співпрацю, членство у нашій організації Крюківського вагонобудівного заводу, одного з найбільших в СНД виробників залізничного рухомого складу, та Дніпровської операторської компанії, яка займається вантажними перевезеннями на теренах усього пострадянського простору.

Працівники банку ретельно вивчили ринок вітчизняних залізничних перевезень, підтвердили його високу рентабельність і, спираючись на партнерські стосунки з УСПП, «дали добро» на відкриття кредитної лінії для Дніпровської операторської компанії. Готовність

приєднатися до банківсько-виробничого ланцюжку виявили і в Кременчуці. Відтак, починаючи з серпня 2011 року, на отримані в Укресімбанку кошти Дніпровська операторська компанія щомісяця закуповує у Крюківського вагонобудівного заводу понад десять напіввагонів.

Завдяки запропонованому УСПП проекту підприємство стало динамічно нарощувати свої фінансові показники, Укресімбанк отримав надійного й прогнозованого партнера, а Крюківський вагонобудівний завод – платоспроможного покупця. Більше того, даний проект дав новий імпульс для розвитку гірничо-металургійної галузі України, продукцію якої в основному й перевозить Дніпровська операторська компанія. Таким чином, спільними зусиллями держави і бізнесу реалізовано проект, спрямований на сталий розвиток української економіки, підтримку підприємництва й національного товаровиробника.

УСПП має розгалужену комунікаційну інфраструктуру з органами державної влади, партнерські взаємовідносини з вітчизняними промисловцями, бізнес-організаціями різних країн світу. Серед них Російський союз промисловців і підприємців, Союз транспортників Росії, МКПП, Німецький союз промисловості, Французька бізнес-асоціація «Medef», Японська асоціація бізнесу «Кейданрен», Американсько-українська ділова рада тощо. Союз готовий взятися за реалізацію схожого проекту у будь-якій іншій сфері економічної діяльності, а також запропонувати багато інших, цікавих можливостей.

Лідер руху за ділову досконалість і якість

Віце-президент УСПП Петро Якович Калита знаний в Україні і світі, колеги називають його «містер Якість». І не випадково, адже він самовіддано і наполегливо бореться за зростання якості товарів, послуг та організації виробництва. За це П. Калиту – президента Української асоціації якості – удостоєно високих нагород, звань і посад на європейському й світовому рівнях. Він є засновником і лідером громадського руху за якість в Україні, один із провідних лідерів руху за якість Центральної та Східної Європи.

...Після закінчення у 1960-му році механічного технікуму Петро Калита отримав направлення до Київського заводу «Маяк», де був призначений конструктором приладів магнітного запису. Перші три курси інституту закінчив заочно, перебуваючи на дійсній військовій службі рядовим Радянської Армії. У ті часи це відносилось до жанру фантастики і допомогло усвідомити: якщо ти дуже сильно чогось прагнеш, у тебе обов'язково все вийде. Це твердження стало своєрідним девізом Калити, з яким він крокує все своє життя.

Головним своїм учителем і наставником Петро Якович вважає видатного вченого і організатора науки – академіка Віктора Михайловича Глушкова. Саме на його запрошення у 1976-му він перейшов на роботу в Інститут кібернетики НАН України, де почав опікуватися питаннями якості. Глушков став для нього взірцем у питаннях масштабності мислення, сміливості в наукових ідеях і глобальних висновках, а також порядності та інтелігентності. Наукові результати і розробки, виконані Калитою в інституті, лягли в основу його дисертації.

У 1989 р. Петро Калита ініціював створення Української асоціації якості (УАЯ) – першої національної організації з якості в СРСР – і з тих пір є її незмінним лідером. Асоціація вже більше 15 років спільно з УСПП допомагає підприємствам опановувати передові методи сучасного менеджменту, цілеспрямовано й послідовно вдосконалюватися на основі передових практик і наблизитися до рівня провідних компаній Європи.

З нового 2012 року підприємство, завдяки допомозі УСПП, переходить на лізингову програму купівлі залізничного рухомого складу у того ж вітчизняного виробника. Оскільки попит на українському ринку вантажних перевезень значно перевищує пропозицію, то Дніпровська операторська компанія має намір утричі збільшити обсяги закупівлі напіввагонів (до 300-500 на рік).



ПЕРСОНАЛІЇ



Петро Калита, віце-президент УСПП, президент Української асоціації якості

Для практичної реалізації ідей якості та ділової досконалості в межах УАЯ створена інфраструктура підтримки підприємств (навчальний та консалтинговий центри, органи сертифікації систем менеджменту і персоналу, експертно-методичний центр та центр науково-технічних заходів тощо), яка отримала європейські повноваження та міжнародне визнання.

Прихильне ставлення колег у багатьох державах світу стало для Петра Яковича моральним стимулом, щоб виступити ініціатором утворення у 2000 році Міжнародної гільдії професіоналів якості. Ідею втілено в реальність. Штаб-квартира гільдії знаходиться в Києві, Петро Калита є її президентом.

«Основна проблема України полягає в недосконалості більшості її організацій. У результаті – розтрата колосальних ресурсів, низька конкурентоспроможність економіки, безробіття, злидні і багато інших проблем. Але окремі навіть дуже значні заходи не змінять ситуацію кардинально, якщо не зробити основний акцент на безперервне вдосконалення всіх організацій, якщо в масштабах України не стануть престижними такі поняття, як «досконала організація» та «безперервне ділове вдосконалення», – каже віце-президент УСПП.

Він вважає, що держава повинна закласти засади, які сприятимуть якісному зростанню не тільки окремих провідних «дерев» промисловості, а й усього «лісу» підприємств і організацій країни, включаючи ЖЕКи, аптеки та бібліотеки. Тому Петро Якович сконцентрував свою увагу на кардинальному розвитку руху за безперервне соціально орієнтоване вдосконалення організацій, поліпшення якості продукції та послуг, сталий розвиток українського суспільства в цілому. І для реалізації цієї мети вже багато років активно працює в УСПП, вважаючи цю організацію найбільш прогресивною.

Колектив фахівців, очолений Петром Яковичем, нагромадив цінний досвід сприяння підприємствам у поліпшенні якості продукції й організації праці, формуванні стійкого позитивного іміджу. Десятки підприємств, яким «команда Калита» допомагає оволодіти найсучаснішими прийомами ведення бізнесу, незважаючи на складне економічне становище країни, щороку підвищують заробітну плату своїм працівникам, вчасно платять податки до держбюджету, успішно конкурують на внутрішньому і зовнішньому ринках.

У різні роки Калита був заступником голови Національної ради з якості при Президентові України, радником Прем'єр-міністра України, віце-президентом Всесвітньої ради якості тощо. На даний час він очолює Координаційну раду громадських об'єднань України з питань якості, досконалості, соціальної спрямованості і конкурентоспроможності та Раду Української хартії «За ділову досконалість і якість». На міжнародному рівні вже багато років представляє Україну у Генеральній асамблеї Європейської організації якості (ЕОQ), очолює міжнародну конкурсну комісію Турніру з якості країн Центральної та Східної Європи і Клуб лідерів якості країн ЦСЄ, є лідером двох проектів Всесвітнього Альянсу Якості (WAQ).

У Петра Яковича багато нагород, але найбільше він дорожить нагородою «Людина якості року на планеті», що присуджена йому на стику тисячоліть Всесвітньою Радою Якості (WQC): «За видатне керівництво, видатні досягнення в баченні, передбаченні і рішучості». Вручення відбулося на 10-му Всесвітньому конгресі із Загальної якості (Індія, Бомбей, січень 2000 р.), де він був обраний віце-президентом WQC. Тоді ж WQC вручав «Чемпіона якості століття» всесвітньо відомим гуру якості Геніті Тагута з Японії та Арманду Фейгенбауму із США.

Поза роботою президент Української асоціації якості захоплюється підводним спортом, коренепластиком, різьбою по дереву, полюбляє походи і катання на гірських лижах, а також пише вірші у стилі ділової лірики та пісні. Захопившись коренепластиком, що дозволяє розгледіти в звичайному незвичайне, Калита створив міський клуб «Природа і творчість». За творчі здобутки Калиту прийняли до Національної спілки журналістів України та Міжрегіонального союзу письменників України.

Велику увагу Петро Якович приділяє родині. Його дружина Віра і син Тарас допомагають батькові розвивати в Україні систему якості. Тарас Калита, крокуючи батьковими стопами, став визнаним на теренах пострадянського простору експертом з питань системного менеджменту і єдиним в СНД зареєстрованим експертом EFQM щодо досконалих організацій. Понад 10 років він консулює передові підприємства України, Росії, Білорусі, Казахстану, інших країн, які прагнуть потрапити в когорту кращих компаній Європи. Підрастають у Петра Яковича й онуки: п'ятирічна Катруся і трирічний Богдан. Так що є кому передавати свій багатющий життєвий досвід.

Естафета відповідальності

Якби хтось сказав 27-річному Олегові Рогозі, який у дев'яностих одним з перших започаткував у Львові власний бізнес, що через п'ятнадцять років він очолить Донецьке регіональне відділення Українського союзу промисловців і підприємців, він навряд чи повірив би. У ті часи, коли чи не у кожному урядовому кабінеті у спину підприємцям шепотіли: «У-у-у, кляті комерсанти!..», Олег Петрович мріяв про те, щоб бізнес і влада в Україні були партнерами.

Минуло кілька років, виросло нове покоління українців, для яких слова «бізнес» та «комерція» позбавлені негативу, депутати приймають нові закони та удосконалюють старі економічного змісту, але ще й досі трапляються ситуації, коли можна почути слова про «клятих комерсантів»...

– Це прикро, але у нашому суспільстві існує стереотип щодо відношень між бізнесом та владою, – каже голова Правління Донецького РВ УСПП. – Мовляв, той, хто захищає інтереси бізнесу, нібито є ледве не опозиціонером владі. Не згоден! Так не повинно бути! Бо розбудова і сталий розвиток економіки кожної цивілізованої держави міцно пов'язані із розвитком бізнесу. Тобто, – ми робимо одну справу, і розуміти це кожен з чиновників повинен апріорі!

О. Рогоза переконаний: місія УСПП полягає у побудові перманентного продуктивного діалогу між бізнесом та владою. На цьому шляху багато зроблено на центральному рівні. Багато робить і ділова громадськість Донбасу. Представники ДРВ УСПП входять до складу колегії Донецької ОДА, Ради підприємців при КМУ, координаційної Ради Донецької ОДА з питань розвитку підприємництва, Комітету з питань малого і середнього бізнесу при Донецькій ТПП тощо. Олег Петрович є співголовою Громадської ради при Державній податковій службі України у Донецькій області, а Донецьке РВ УСПП нещодавно увійшло до складу Коаліції громадських організацій Донецької області.

Олег Петрович увійшов також до складу створеної у 2011 році Регіональної інноваційної ради, а також до складу Правління асоціації органів місцевого самоврядування Агломерації «Північний Донбас», діяльність якої отримала підтримку Програми Ради Європи «Посилення місцевої демократії та підтримка реформ місцевого самоврядування в Україні».

Досягнуті результати – це лише штрихи на фоні колосальних можливостей такого громадського утворення, як УСПП, вважає керівник Донецького РВ УСПП. Однією з проблем взаємовідносин з владою О. Рогоза вважає недостатньо високий рівень професіоналізму деяких держслужбовців, представників законодавчої гілки влади. Окрім цього, розбудові комунікацій з бізнесом заважає брак молодих прогресивних сил на різних рівнях влади. У цьому сенсі, на думку підприємця, заслуговує уваги досвід пострадянської Прибалтики та особливо нинішньої Грузії.

– Молоді кадри на найвищих державних посадах – норма для Грузії, – ділиться враженнями від нещодавньої робочої поїздки пан Рогоза. – Ми побачили там повне взаєморозуміння між владою та бізнесом. І не в останню чергу цьому сприяє спільність інтересів, величезний патріотизм, яким буквально просочене суспільство, та вікова рівність. До прикладу, міністрові економіки Грузії ще немає й тридцяти років. Українцям треба розуміти, що всі ми знаходимось в одному човні, і тому рухатись потрібно єдиним спільним курсом, для якого грузинський приклад побудови стосунків між бізнесом та державою став додатковим стимулом для впровадження власних ідей на батьківщині.

З того часу, як О. Рогоза очолив Донецьке РВ УСПП, він постійно вдосконалює спадщину, яку отримав від попередника – Олександра



Олег Рогоза, голова Правління Донецького РВ УСПП

З ініціативи донецьких підприємців і Всеукраїнської спілки вчених-економістів у грудні 2009 року у Києві відбувся круглий стіл «Національна економічна стратегія: визначення пріоритетів», за результатами якого розпочався процес формування Економічної ради при УСПП. Як позитивний результат ініційованої ДРВ УСПП співпраці з представниками влади можна відзначити створення Союзу міст промислової агломерації «Північний Донбас», учасники якого підписали угоду про науково-технічне, торгівельно-економічне та соціально-культурне співробітництво.

Олександр Мінаєв передав Олегу Рогозі естафету не тільки керівництва, а й відповідальності. Точніше, до відповідальності керівника потужної корпорації «Промисловий союз», де Олег Петрович працює з 1996 року і нині очолює Спостережну раду, додалась відповідальність за членів Донецького РВ УСПП, до складу якого входять чотири філії: Маріупольська, Краматорська, Харцизька і Макіївська. А це, до речі, – близько 200 колективних та індивідуальних членів, серед яких вугільні об'єднання, підприємства чорної металургії, машинобудування, енергетики, транспорту, легкої і харчової промисловості, представники середнього та малого бізнесу тощо.

Анатолійовича Мінаєва, ректора Донецького Національного технічного університету. До речі, саме цей навчальний заклад свого часу закінчив Олег Петрович. Додаткову бізнес-освіту він здобував у 2003-2007 роках у відкритому університеті Великобританії.

«Безумовно, бажання та вміння працювати, спілкуватися, ризикувати – необхідні для сучасного бізнесмена риси. Але не можна недооцінювати значення знань, які людина отримує протягом всього свого життя. І я вдячний долі, яка подарувала мені розумних учителів, серед яких і Олександр Анатолійович. Саме завдяки його титанічним зусиллям у Донецькій області діє УСПП, членами якого є найвпливовіші бізнес-структури регіону. Люди, подібні до Мінаєва, є зразковим прикладом того, як треба жити, щоб заслуговувати щирі слова подяки у свій бік», – каже Рогоза.

Коли людина, що досягла неабияких успіхів у бізнесі, йде працювати у громадську організацію – навряд чи вона розраховує на якісь матеріальні дивіденди. Погоджуючись очолити Донецьке відділення УСПП, Олег Рогоза, звісно, це розумів, і головним аргументом у прийнятті такого рішення стала, за його словами, особистість президента Українського союзу промисловців і підприємців Анатолія Кінаха. «Багато років спостерігаючи за діяльністю цієї людини, одного дня я остаточно вирішив, що хочу долучитися до його справи. Я бачу реальні зміни, що ініціював УСПП на чолі з Анатолієм Кириловичем і вірю в те, що разом ми зможемо зробити ще більше», – говорить О. Рогоза.

У народі жартують, мовляв, значення мають не гроші, а їх кількість. Успішний підприємець Рогоза впевнений: отримати якомога більший прибуток – не та ціль, заради якої треба жити та працювати. «Гроші – це лише інструмент для покращення якійсь складової життя та досягнення певної мети. І ця мета повинна буди гідною, я би сказав – високою. Тому для мене серед усіх людських якостей на першому місці завжди залишатиметься духовність. І хоча деякі вважають, що поняття «бізнес» та «духовність» важко поєднати, для мене це нерозривні поняття», – зауважує Олег Петрович.

Бізнес – справа прагматична та конкретна. У бізнесі ніколи розмірковувати та вдаватися до філософії, бо працюєш на певний результат, задля якого потрібна миттєва реакція. Як кажуть колеги, Олег Рогоза ніколи не обіцяє «золотих гір», але якщо пообіцяв щось – точно зробить. Перш, ніж дати доручення, сам досконало вивчає питання, а в процесі роботи завжди перебуває у тісному зв'язку з виконавцем. Йому вдається будувати успішні партнерські відношення як з підлеглими, так і з керівництвом регіону. Мабуть, саме таким і повинен бути сучасний керівник – компетентним, об'єктивним та самовідданим.

Можливості електронних ринків: курс на експорт!

Експортні можливості України ростуть із року в рік. За останні 10 років обсяг експорту української продукції виріс із 19,8 до 51,4 млрд. доларів (підсумки 2010 р.). При цьому в країни Євросоюзу направляється 25% експортних товарів, СНД – 35%, інші країни – 40%. Усього, за даними Держкомстату, експорт здійснюється у 88 країн світу.

У періоди світових економічних криз підтримка національного експортера стає надзвичайно актуальною. Органи державного управління докладають зусиль, щоб просувати продукцію українських компаній на закордонні ринки. Форми підтримки держави: формування сприятливої для експортерів законодавчої бази, державні програми, організація ділових зустрічей з бізнесменами інших країн у ході офіційних візитів керівників держави і т.д.

Але такі зусилля держави орієнтовані, насамперед, на зміцнення великих контактів. У той же час в Україні працюють тисячі малих і

середніх підприємств, які також зацікавлені в пошуку ділових партнерів за кордоном. З розвитком Інтернет-технологій встановлення контактів із контрагентами з інших країн стало можливим і доступним, тому що в мережі на сьогодні працюють понад 2 млрд. користувачів.

Однак, доступність цієї аудиторії – оманна. На сьогодні, за даними Netcraft.com, у світі функціонує більше 175 млн. сайтів, які надають користувачам понад трильйон сторінок інформації. При цьому ділові сайти, придатні для просування товарів і послуг, займають лише малу частку в цьому числі. Як же зорієнтуватися в цьому безкрайньому морі інформації?

Рішення цього питання пропонують електронні ринки, насамперед – ресурси B2B (business-to-business), тобто майданчики для організації торгівлі між юридичними особами. Та не всі B2B-майданчики придатні для пошуку партнерів у світі. На стандартному одномовному ресурсі більше 99 % візитів припадає на російськомовні країни. При цьому частка українських користувачів становить близько 80%, ще 19% припадає на країни СНД і лише 1% – на всі інші. Висновок: одномовні національні Інтернет-ресурси не придатні для активного пошуку партнерів в іншомовних країнах.

На багатомовному міжнародному ресурсі All.Biz ситуація суттєво міняється. При повному охопленні національного ринку (більше 4 мільйонів користувачів на місяць) і збереженні аудиторії ринків СНД частка візитів іншомовних користувачів зростає до 52%, а це вже більше 9 мільйонів потенційних покупців на українську продукцію з далекого зарубіжжя.

Які переваги має міжнародний Інтернет-каталог All.Biz для активної підтримки експорту українських підприємств?

По-перше, структура багатомовного каталогу дозволяє користувачеві вводити інформацію про товари (послуги) рідною мовою й забезпечувати її видимість одночасно в різних країнах на 26 мовах.

По-друге, подання інформації із країн через товарні групи дає можливість відвідувачам переглядати дані про продукцію з усіх країн на своїй рідній мові, не виходячи за межі цієї товарної групи.

По-третє, структура аудиторії ресурсу забезпечує постійний приплив нових потенційних покупців на українські товари. All.Biz увійшов у список ТОП-500 найвідвідуваніших сайтів світу за версією Google-Ad Planner, зайнявши 415 місце й ставши єдиним українським ресурсом, що досяг такого показника.

Ефективність роботи з ресурсом All.Biz підтверджується численними запитами на продукцію українських компаній із усього світу. За перше півріччя 2011 року на адресу компаній-учасниць надійшло більше 307 тисяч письмових запитів зі 168 країн. Навіть швидкий аналіз цих запитів свідчить, що експортувати Україна може не тільки труби, метал і зерно, але й цілий спектр нетрадиційних товарів. Наприклад, Бразилія потребує весільних суконь, Еквадор – пряжі, Польща – дубових бочок, Об'єднані Арабські Емірати й Індія – біогумусу і т.д.

За кордоном затребувані не тільки товари українських підприємств, але й послуги. Так, компанія «Ваш перевізник» за три місяці роботи з ресурсом уже одержала письмові запити з п'яти європейських країн і уклала контракти з партнерами із Прибалтики й Італії на перевезення сільгосппродукції та будівельних матеріалів.

Отже, можна стверджувати, що електронні багатомовні ринки є ефективним інструментом не тільки для розширення географії й структури експортованих товарів і послуг, але й для масового залучення підприємств середнього й малого бізнесу в сферу зовнішньоекономічної діяльності. All.Biz відкриває нові можливості для кожного окремого українського підприємства, підсилює присутність України на світових товарних ринках в цілому.

All.Biz дає реальні можливості динамічно розширювати географію збуту продукції українських підприємств, тому що користувачі ресурсу – це 180 мільйонів відвідувачів у рік зі 170 країн світу, або майже десята частина світової Інтернет-аудиторії.

All.Biz надає ефективні інструменти для поліпшення асортиментів і структури експорту, тому що транслює інформацію про товари й послуги на 26 мовах і щодня активно підключає нові товарні ринки через свої офіси в 16 країнах світу.

All.Biz допомагає формувати й підтримувати імідж компаній-експортерів у конкретній країні або навіть у цілому географічному регіоні, тому що може забезпечити стабільне інформування про українські компанії в країні потенційного покупця на його рідній мові.

Відомо, що попит народжує пропозицію. Підприємство «Міжнародна молочна компанія» (Intermilk) стабільно працювало на українському ринку й не думало продавати свою суху молочну й олійно-жирову продукцію за кордон. Однак, з'явившись на ресурсі All.Biz, зіштовхнулося з тим, що на його адресу посипалися запити з таких країн, як Туркменістан, Польща, Туніс, Вірменія, Литва, Чехія. Вивчивши попит, Intermilk прийняло стратегічне рішення – створити експортний підрозділ. Уже цього року пішли перші експортні поставки вершкової олії, казеїну, сироватки, сухого молока й лактози в країни Близького Сходу й СНД.

