

СПУТНИК
КИЇВ

універсальний туроператор

www.sputnik.kiev.ua



- Тури по Україні и за рубеж
- Корпоративное обслуговування організацій
- Конференц-сервіс
- Освіта за рубежом
- Освіта англійському на Мальте и в Англії
- On-line бронювання авіабілетів
- Спец. тарифи на авіабілетів для корпоративних заказчиків

г. Киев, ул. Пушкинская, 9, (м. Театральная)
тел.: (044) 531 91 30
e-mail: info@sputnik.kiev.ua
www.sputnik.kiev.ua



Найдите нас здесь:



**Вісник
УСПП**

№1 (33)

Квітень 2013

БЮЛЕТЕНЬ УКРАЇНСЬКОГО СОЮЗУ ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ

Енергоефективні технології - в практику бізнесу



**Нові підприємницькі проекти
на стику галузей впроваджуються
в Кіровограді, Полтаві, Сумах та на Волині**

УСПП є організацією цивілізованого лобізму. Сергій Прохоров	3	Фоторепортаж	14
Підприємці діляться досвідом з молоддю	6	Виробники косметичної продукції занепокоєні новими регуляторними правилами	16
Вперше в Україні підписано чотирьохсторонній договір. Сергій Змієвець	6	Яким є вексельний обіг в Україні. Тетяна Рудненко	16
У Кіровограді підприємців вчать, як зробити бізнес успішним	7	Кожна сім'я повинна мати своє житло. Руслан Вайман	17
Інвестиції – теж сфера конкуренції. Іван Дунець	8	Шляхи зміцнення української економіки очима майбутніх підприємців	19
Для ліквідації пільг немає економічних підстав. Максим Кунченко	8	Нова перемога ічнянців	21
Дерева без коріння не ростуть. Петро Калита	10	Як українка зробила успішний бізнес	21
Роботодавцям слід потурбуватися про здоров'я працівників. Анатолій Чубинський	11	Експорт – шлях до успіху компанії	22
Інвестиции можно приблизить. Сергей Попов	12	Міністерство враховує пропозиції ділової спільноти	22
Гарантійний фонд агровиробникам не потрібен	13		

До відома підприємців

З 30 квітня до 2 травня 2013 року в м. Дубай (ОАЕ) проходило Щорічний інвестиційний форум. В 2012 році в роботі форуму взяли участь делегати більш ніж з 45 країн світу, серед яких близько 30 міністрів/заступників міністрів економіки та торгівлі та більше ніж 3000 експертів та інвесторів. Організатором форуму є компанія Strategic Marketing & Exhibitions (Дубай, ОАЕ, т. +97142829299, ел. пошта: info@strategic.ae, ел. адреса: www.strategic.ae; Росія та країни СНД т. +79031346484, ел. пошта: ok@trm.ru). Додаткову інформацію щодо форуму можливо отримати на сайті www.aimcongress.com

Над номером працювали:

Автор ідеї та головний редактор — Людмила Жук
Журналісти — Олеся Готовська, Ірина Гамалій, Олексій Набожняк
Художній керівник — Лариса Гур'єва
Дизайн і верстка — Ірина Шеліхова, Анатолій Ардатеєв

Фоторедактор — Ірина Шеліхова
Літературний коректор — Олена Мороз
Видавець — Український союз промисловців і підприємців

Всі права захищені.
© УСПП 2013 р.

Думка авторів і думка редакції можуть не співпадати.
Редакція має право на редагування і скорочення матеріалів.

УСПП є організацією цивілізованого лобізму



Розмірковуючи про секрети діяльності нашої громадської організації та шляхи досягнення сталого успіху, ми обов'язково торкнемося теми реалізації бізнесових та наукових проектів УСПП. В активі УСПП таких уже кілька, в їх реалізації беруть участь десятки членів Союзу. Ще більш цікавим є узагальнення досвіду підприємницького лобізму, який накопичений в організації. Запитаємо про такі проекти їх головного куратора — першого віце-президента УСПП **Сергія Прохорова**.

– Активісти УСПП звикли, що їх постійна робота – завзятий захист підприємців від різних негараздів, наслідків тої чи іншої кризи, такими вже, на жаль, є реалії вітчизняної економіки. Велике їм спасибі, але життя цим не вичерпується. Як вам вдалося хоча б на певний час відійти від «військових дій» і зайнятися інноваційними проектами?

– До речі, саме через кризу. В 2009 році домінував настрій суцільного негативу — підприємства закри- валися, бізнес занепадав, люди втрачали роботу. Захотілося протиставити цьому якийсь позитивний проект. А що може бути більш позитивне, ніж житлове будівництво? Так народилася програма «Індивідуальні житлові будинки — енергоефективність та доступність». Вона була покликана розморозити ринок будівництва, забезпечити компанії замовленнями, надати можливість представникам середнього класу побудувати собі житло. І хоча створити реальне селище нам не вдалося — певно, це й не справа громадської організації, — підсумки проекту я оцінюю як серйозні. Ними, по-перше, стали наукові дослідження і рекомендації партнера УСПП — ДП «УкрНДІпроектцивільсільбуд», якими нині члени УСПП можуть скористатися. Це не просто концепція сучасного котеджного будівництва з кресленням і таблицями, це проект з використанням високих технологій, абсолютно оригінальним підходом до енергозбереження. А по-друге, навколо УСПП вдалося зібрати наукову та інженерну спільноту, яка серйозно стурбована ідеєю

енергоефективності і докладає зусиль для її, так би мовити, загальнонаціонального розповсюдження. Зараз я абсолютно відповідально заявляю: саме в середовищі Українського союзу промисловців і підприємців нині зібрана вітчизняна еліта, яка розуміється на проблемах енергоефективності й енергозбереження та здатна вирішувати їх на кожній конкретній ділянці сфер промисловості, офісного господарства, житлових будинків. Велика пошана моїм колегам — голові комісії УСПП з питань енерго- ефективності Євгену Нікітіну та голові комісії УСПП з питань розвитку енергетики та енергозбереження Юрію Колмикову. Ми знайшли однодумців в Інституті теплофізики Академії наук України, у виставкових компаніях тощо.

– Отже, історично склалося, що проекти УСПП торкаються ідей енергоефективності та енерго- збереження?

– А є щось більш важливе в нашій країні? Наша головна проблема в тому, що ми багато говоримо про енергозбереження, забуваючи про енергоефективність. Що таке енергозбереження? Вимога скоротити витрати електроенергії? Якщо в коридорі ми викрутимо половину лампочок, люди почнуть спотикатися, падати та потрапляти на лікарняний. Це буде економія чи ні? Але реальний власник — неважливо, приватного котеджу, офісного центру, великого заводу — мислить інакше. В сучасному міському багатоповерховому будинку ми не можемо собі дозволити займатися енергоефективністю: невідомо, як його утеплювати, як вдосконалити систему опалення, освітлення тощо. ЖЕК у цьому завжди не зацікавлений, він живе з комісійних. Будівельнику нові технології також не вигідні, їх ще треба освоювати, вони дорогі. Побудувати по-старому й швидко продати — простіше. Ідеологія енергоефективності вимагає зміну психології, причому суттєву. Вона скоріше з'явиться в головах нових людей — представників середнього класу. Коли людина має невелику макаронну фабрику, кондитерську або ресторан, тоді вона сиде і почне рахувати, яку потрібно поставити підлогу, який дах, які сонячні батареї тощо, щоб скоротити долю енергозатрат в собівартості виробництва.

– Це не тільки енергоефективність, це життєва ефективність...

– Правильно. Це нова філософія. Ми в колі однодумців намагаємося сказати: люди, подумайте, замість того, щоб щоразу сідати на енергетичну голку й платити за газ шалені гроші, вкладайте їх у реконструкцію власного житла або будуйте правильне житло, ці витрати окупляться за 5-7 років.

– Але як побудувати місток між прогресивною ідеєю та практикою?

– В тому числі — через громадські організації. Ми в УСПП сприяємо приватним підприємствам впровад- жувати новітні технології, допомагаємо їх участі в виставках, організовуємо проведення круглих столів, семінарів із залученням міжнародних експертів. До речі, будь-які проекти, які сприяють становленню середнього класу, автоматично тягнуть за собою розвиток правильного мислення, бо саме цей прошарок найбільш швидко сприймає новітні технології зі сфери «зеленої» економіки, екологічної доцільності. В тому числі, як ви сказали, в сфері життєвої ефективності, іншого

ставлення до енергозбереження. Наприклад, завдяки Євро-2012 з'явилася певна кількість міні-готелів, власники яких — представники середнього класу — думають про енергоефективність. От це поле, де працює УСПП, де наші підходи затребувані в практичному сенсі. Ефективний власник — ось наш союзник, він обов'язково буде інноваційним, для нього кожна копійка дорога, бо він її сам заробив, він вкладає гроші в сонячні фотовольтажні панелі або в геліоколектори прямої дії для нагрівання води, він підвищує капіталізацію свого житла, свого підприємства, він підвищує конкурентоспроможність своєї продукції.

Я думаю, прийшов час за допомогою комісій з питань енергоефективності та розвитку енергетики й енергозбереження провести в УСПП науково-практичну конференцію, яка презентує кращі напрацювання в цій сфері та запропонує їх реальному бізнесу. Партнерами можуть стати Українсько-литовська ділова рада, компанія «Енком груп» тощо. Днями до нас звернулась литовська компанія «Прецизика», яка готова разом з українськими партнерами впроваджувати проекти сонячної енергії та технології виробництва фотоелектрики, і ми обов'язково допоможемо їй та будь-кому іншому, хто прийде до УСПП з серйозними намірами.

– Але нині головна тема УСПП – проект з Державним агентством водних ресурсів...

– Це дуже цікавий проект, присвячений модернізації інженерної інфраструктури насосних станцій, зрошувальних систем, магістральних каналів, якими здійснюється перекидання води у маловодні регіони нашої країни. Наші партнери — вітчизняні заводи «Перетворювач» та «Насосенергомаш». Перший вже завершує моніторинг ряду вітчизняних водоканалів, які потребують упровадження нових технологій.

Держводагентством виділено перші п'ять об'єктів, для ефективної роботи яких потрібні нові технології. Серед них — канал «Дніпро-Донбас» — штучний канал, що сполучає найбільші річки України Дніпро і Сіверський Донець, Північно-Рогачинську, Південно-Бузьку, Інгулецьку та Дністровську зрошувальні системи України.

Треба віддати належне державній стороні — Державне агентство водних ресурсів виявилось динамічним й ефективним партнером, що швидко приймає рішення, прагне того, щоб підійти як можна ближче до практичних дій.

– І в цьому проекті УСПП відверто лобіює інтереси окремих вітчизняних компаній?

– Ми можемо чесно й відкрито сказати: це відвертий, чесний і цивілізований лобізм, пов'язаний з практичною реалізацією ідеї загальнонаціонального сенсу — енергоефективності інфраструктури господарського комплексу країни. Ми не клянчимо у державної структури — візьміть продукцію члена Союзу. Ми створюємо ситуацію, коли держава сама обирає фахових та відповідальних партнерів, що довели свою неперевершеність, свій промисловий та інтелектуальний потенціал. Отже, нині здійснюється аналіз стану державного водного господарства разом з енергетичним та інженерним аудитом проекту.

До речі, завод «Перетворювач» — єдиний в Україні має дослідну лабораторію, в якій випробовує перетворювальну техніку. Виробник насосів — компанія «ГМС», яка в Україні представлена заводом «Насосенергомаш», м. Суми, — це також солідне

підприємство, що вклало за 2011-2012 рр. 20 млн дол. в будівництво сучасного комплексу для випробування насосів. Ми пропонуємо державі надійних партнерів, це не якісь незрозумілі посередники або неперевірені виробники, а підприємства з серйозною діловою репутацією, виробничою базою, професійним персоналом, із традиціями культури виробництва, високою інженерною школою.

Нещодавно агентство водних ресурсів провело оперативну нараду в Новій Каховці, туди їздили представники заводу «Перетворювач», компанії «ГМС», фахівці УСПП. Вони побачили, що устаткування перебуває у вкрай зношеному стані, воно пережило чотири терміни експлуатації, його запуск відбувся ще в 1972 р. Тепер компанія «ГМС» шукає технічне рішення, як його оновити, та й «Перетворювач» спантеличив своїх проектувальників. Виходить, з ініціативи УСПП в країні зрушено коло проблем, від яких залежить надійність постачання води населенню, полив тисяч гектарів землі в зоні напівпустелі.

– Здогадуюся, що проект з модернізації інженерної інфраструктури насосних станцій, зрошувальних систем, магістральних каналів країни не є дешевим...

– Мені подобається, коли в агентстві водних ресурсів говорять: в психології людей закладено, що багатство — це золото й нафта. Але посадити людину на берег із чистого золота перед озером з нафтою, скільки він там просидить без води?

УСПП не державна установа, він не може бюджетувати такі проекти, але ми, маючи за своїми плечима серйозний науково-технічний потенціал, даємо варіанти рішення завдання. Це чесна й правильна місія громадських організацій. Далі допоможуть механізми державно-приватного партнерства. В країні ухвалений відповідний закон, тема відпрацьовується на конкретних проектах. Якщо будемо бачити, що бракує законодавчої бази, ініціюватимемо необхідні зміни. Потрібні приватні інвестиції, лише таким чином нині можна модернізувати економіку, сприяти зниженню споживання електроенергії, ефективному використанню води.

– Ви часто повторюєте, що УСПП стурбований браком інженерного осмислення важливих інвестиційних проектів і тому на власний розсуд намагається вирішувати це завдання...

– Я кажу про інженерне осмислення та глибоке опрацювання складних багатогалузевих проектів. На кожному заводі є група інженерів, і ми раді, якщо вони високопрофесійні. Але зібрати фахівців різних напрямків навколо громіздких проектів, які реалізуються на стику галузей, це наше пряме завдання.

Переконаний, більшість підприємств, державних структур очолюють дуже фахові люди, подвижники своєї справи. Але при всій повазі, їм часто не до інженерного підходу, вирішити б поточні проблеми! Ось за столом переговорів з фахівцями Державного агентства водних ресурсів з'ясувалося, що їм конче потрібно мати в обоймі енергоаудит. Вийшло, що своєчасне рішення змогла запропонувати комісія УСПП на чолі з Є. Нікітіним.

Ось інша сфера, будівництво. У Європі жоден хазяїн не розпочне роботи, не порадившись із фахівцем з екологічного проектування. Будинки треба зорієнтувати за сторонами світу, поставити так, щоб він отримав

максимальну кількість тепла та світла природним шляхом. Жоден поважаючий себе господар не дозволить дощову воду скидати з даху просто на вулицю. Існують системи зберігання, це дуже якісна вода для саду, городу, побутових потреб. Кількість опадів, якщо прив'язатися до міста Києва, достатня, щоб забезпечити річне споживання води для будинку. Але вона тече в каналізацію, а за воду, яку беремо з Дніпра, ми вперто платимо гроші.

Революція відбувається в головах, як кажуть. Потрібна перебудова мислення, концептуально інша система підходу до всього, що нас оточує. Якщо просто сидіти і чекати, буде економічна катастрофа. Чинovníки будуть піднімати ціни, народ — протестувати. А рішення лежить зовсім в іншій площині. Потрібна програма підтримки тих розумних фахівців, які зроблять це першими, і просвітницька робота. Потрібні семінари, конференції, виставки, зустрічі. Ефективні власники це швидко зрозуміють, а «інженерна команда» УСПП допоможе зробити їм інноваційний прорив.

– Як народжуються подібні проекти?

– Якщо чесно, це виглядає дуже просто. Я почуваю себе патріотом країни і мені хочеться для неї щось зробити.

Часто ідея виникає, як кажуть, на стику різної інформації. Прийшов завод з бажанням продати своє встаткування. Завод «Перетворювач», наприклад, розповів про успішне впровадження своєї техніки на Запорізькому міськводоканалі. Я подумав, що на проблему можна подивитися ширше. В Україні приблизно 70 тис. рік, 58 тис. озер. Система має бути збалансованою, тому 31 насосна станція, що розташована уздовж ріки Дніпро, день і ніч піднімає воду в малих річках, які знаходяться нижче Дніпра. Крім того, величезна кількість енергії витрачається, щоб наповнювати водою канали, в тому числі зрошувальні, на півдні країни.

Ще одна ідея. Ось уявіть собі: магістральні Каховський, Північно-Кримський канали за проектом повинні у квітні включатися, у вересні — виключатися. Але сьогодні система зрошення завантажена лише частково. Тому замість одного запуску на рік насоси включають кілька разів на місяць. Це гігантська машина з вхідним отвором 3,5 метра, вона як атомний реактор, й таке «кляцання» веде до прискорення зношування, до аварій. Тут головне — плавне регулювання, вивірена частота обертання. Отже, я подумав, що перше забезпечить завод «Перетворювач», а більш продуктивні насоси, які при меншому енергоспоживанні можуть давати ту ж кількість води, зробить компанія «ГМС». Стає в пригоді, що я сам інженер, кандидат технічних наук, тому в мене є певний досвід мислення в такій — на стику галузей та знань — сфері.

Добре, що мене підтримав голова агентства з водних ресурсів Василь Сташук, весь його апарат, і ось ми спілкуємося та намагаємося реалізувати актуальні проекти.

– Хочу попросити, щоб ви як представник організації цивілізованого лобізму дали кілька порад вашим активістам, керівникам регіональних відділень, які намагаються ініціювати ефективні проекти.

– Пункт перший. Коли ми розмовляємо з нашими активістами, часто чуємо — все погано, бізнес-клімат нікудишний, інвестори до нас не йдуть і не прийдуть. Таким партнерам мої поради не згодніся, вони ні до

чого не приклеюються. Є інша позиція. Так, Україна переживає непростий період становлення як держава, важкий час трансформації своєї економіки. Що я як керівник регіонального відділення, підприємства, член правління можу особисто зробити, щоб змінити ситуацію? Що хоч би невеличке внесу в загальну скарбничку? З цього все починається.

Друге. Ми занадто багато говоримо про те, що існує падіння попиту на інженерні професії, що інженери — той прошарок інтелігенції, від якого завжди залежала надійність економіки, в наш час якось «розчинилися». А треба говорити — як підняти престиж цієї справи, як виростити творчий технічний потенціал. Порадимо нашим активістам тримати контакт з інженерною громадськістю і давати їй привід для творчих справ.

Третє. Природно за всім цим бачити хоча б в потенціалі фінансовий результат. Щоб справа була ефективною, необхідна послідовність в її реалізації.

Ось, мені здається, й усе. Буде наполегливість, творча думка, доброзичлива комунікабельність — результат не забариться.

– Ви здаєтесь невинуватим оптимістом. А як же, любіючи гарну ідею, оминати бюрократію, інертність мислення, організаційні негаразди? Чого ж тоді не вдалося протягом 2012 р. переконати Кабінет Міністрів України ухвалити концепцію Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу (СВБ)?

– Моя улюблена частина філософії — закон переходу кількості в якість. Треба подвоїти або потроїти зусилля, залучити до справи ще більше громадських організацій, провести ще п'ять конференцій, ще десять разів сходити в Кабмін на прийом... Значить, у цього питання така ціна.

Я дуже високо ціную соціально відповідальний бізнес. Такий не буде сидіти в тіні, він є патріотом. Він буде будувати добрі стосунки з населенням того регіону, де працює: не провокуватиме конфлікти, створюватиме робочі місця, допомагатиме людям, зніматиме соціальну напругу. Ще один важливий момент — соціально відповідальний бізнес сприяє зростанню довіри в суспільстві, створює атмосферу для творчості, побудови і реалізації життєвих планів, самореалізації. Лише заради цього варто просувати КСВ і надалі, впевнений.

– Наскільки підприємницький лобізм вписався в життя УСПП? Хто підтримує цю ідею в регіонах?

– Знаю, що нові підприємницькі проекти на стику галузей, які покликані забезпечити власних членів новими замовленнями, впроваджуються в Кіровограді, Полтаві, Сумах, на Волині. Було б правильним, якщо колеги самі розповіли б про здобутки і проблеми цивілізованого лобізму, поділилися досвідом партнерства з владою в цих питаннях.

Але те, що ми є організацією сучасного цивілізованого та інтелектуального лобізму, що наше завдання — розкрити його потенціал через ефективні комунікації науки, виробництва та фахової громадськості, через механізми державно-приватного партнерства, для мене є непорушним фактом. Ми ще на початку шляху, і маю надію, що наш досвід буде поглиблюватися та збагачуватися.

Розмову записала Людмила Жук

Підприємці діляться досвідом з молоддю



УСПП спільно з Київським національним університетом ім.Тараса Шевченка започаткував курс лекцій та майстер-класів для магістрів кафедри «Економіка підприємства» економічного факультету, які проводять лідери Союзу, керівники підприємств і бізнес-асоціацій. Комунікацію зі студентами та викладачами вишу розпочав президент УСПП, народний депутат України Анатолій Кінах.

Лідер промислово-підприємницької спільноти виступив перед викладачами та студентами освітнього закладу з доповіддю на тему структурних реформ у контексті розвитку української промисловості. Анатолій Кінах порушив питання, що стосуються складних процесів, які нині спостерігаються в Європейському союзі й у світі в цілому.

На його думку, головним ризиком для нашої країни є висока залежність від зовнішньоекономічної і політичної кон'юнктури. «Питома вага зовнішньої торгівлі України з ЄС складає близько 28%, а частка експорту у валовому внутрішньому продукті біля 52%. Тобто Україна досить глибоко інтегрована в європейську, світову економіку, що, попри перспективи й великі можливості, створює додаткові ризики», — сказав президент УСПП.

До основних ризиків А. Кінах відніс недосконалу структуру вітчизняної економіки, перш за все експортоорієнтованих галузей, які мають сировинний, енергоємний характер, проблеми згортання внутрішнього виробництва, зниження частки національного продукту на ринку України. «Невирішення цих питань дуже негативно впливає на погіршення показників зовнішньої торгівлі. У минулому році від'ємне сальдо зовнішньоекономічної діяльності України перевищило 15 млрд дол., що у свою чергу відобразилося на соціальних показниках, зайнятості населення, на надходженнях до бюджету», — підкреслив народний депутат.

Анатолій Кінах зосередив увагу студентів на потенціалі тих галузей народного господарства, які можуть вивести українських виробників у світові лідери з експорту. Це, перш за все, агропромисловий комплекс, про великі можливості якого говорить весь світ, машинобудування, особливо авіабудування, транспортне, енергетичне машинобудування, енергетичний й ракетно-космічний комплекс тощо. Також президент УСПП наголосив на важливості підсилення інноваційно-технологічного напрямку розвитку нашої держави, вдосконалення системи правового захисту прав власника, інвестора як найважливішої складової

сприятливого інвестиційного клімату.

В ході спілкування також була підкреслена важливість існування постійно діючого діалогу між державою і суспільством, владою, експертним середовищем, науковцями, об'єднаннями й асоціаціями бізнесу. «Партнерство влади і бізнесу є головною запорукою успіху, воно потрібне для того, щоб у процесі формування умов розвитку економіки, інвестиційного клімату, ділової активності був максимально врахований досвід і досягнення реального сектору, його інтелектуального потенціалу», — зазначив Анатолій Кінах.

Лекції також прочитали голова Інвестиційної вагонної компанії Олександр Рудаков, засновник компанії «МТ-Інвест», віце-президент УСПП Мирослав Табахарнюк, керівник «Євроіндексу», віце-президент УСПП Валерій Пекар, активний громадський діяч, президент Української асоціації якості Петро Калита. Майбутні підприємці з перших вуст мали можливість дізнатися про проблеми корпоративного управління в Україні, особливості стосунків з споживачами, «виживання» малих і середніх підприємств у сучасних умовах, процеси злиття і поглинання, розвиток корпоративної соціальної відповідальності тощо.

Постійні комунікації підприємців зі студентами, на думку УСПП, є дуже корисними для підростаючого покоління українських фахівців з економічної науки, майбутніх керівників підприємств, топ-менеджерів. Цю практику УСПП спільно з КНУШ має намір продовжувати і надалі.

В березні 2013 року УСПП спільно з кафедрою «Економіка підприємства» економічного факультету Київського університету ім. Тараса Шевченка розпочинає Всеукраїнський студентський конкурс інвестиційних проектів. Захід покликаний виявити найбільш талановиту молодь для забезпечення кадрового резерву підприємств, сприяти пошуку інвесторів для реалізації найкращих студентських бізнес-ідей, налагодженню партнерства вищих навчальних закладів із роботодавцями.

Вперше в Україні підписано чотирьохсторонній договір

Сергій Змієвець, голова Правління Полтавського РВ УСПП



До складу Полтавського регіонального відділення УСПП нині входить майже 100 провідних підприємств, організацій, установ та бізнесових структур регіону. Членами РВ УСПП виробляється більше 75% промислової продукції області, від них до бюджетів усіх 5-ти країн області України.



2012 рік був для Полтавського РВ УСПП дуже насиченим. У центрі уваги Правління залишалися питання захисту законних прав та інтересів промисловців. Нам вдалося закріпити партнерські стосунки з органами місцевої виконавчої влади та самоврядування, структурами центральних органів виконавчої влади в Полтавській області. В минулому році Правлінням Полтавського РВ УСПП була підписана угода про співпрацю і координацію дій з Полтавською обласною податковою службою. Створена і працює спільна Узгоджувальна робоча група з проблемних питань, які виникають між платниками податків і податковими органами, проведено три круглих столи з проблем законодавства та практики застосування нового Податкового кодексу України.

Ухвалений договір про співпрацю і координацію дій між Полтавською ОДА, Полтавською митницею, Полтавським РВ УСПП та обласним об'єднанням організацій роботодавців. У такому форматі договір підписаний вперше в Україні. Створена Узгоджувальна робоча група, яка регулює стосунки між підприємствами-імпортерами й експортерами та Полтавською митницею. Спільно з Полтавською митницею Правління Полтавського РВ УСПП провело кілька нарад з питань запровадження у дію норм і положень нового Митного кодексу України. Керівники підприємств-імпортерів та експортерів брали участь у селекторних нарадах, які проводила Державна митна служба України.

Після прийняття нового Закону України «Про зайнятість населення» значно покращилася співпраця з обласним центром зайнятості. За 2012 рік було проведено три круглих столи з питань забезпечення підприємств робочими кадрами. В лютому 2013 року до Дня соціальної справедливості був проведений круглий стіл «Соціальний захист осіб з інвалідністю в Полтавській області». В практику співпраці РВ УСПП і Полтавського обласного центру зайнятості ввійшла спільна участь у «ярмарках професій».

Наприкінці 2012 року була розроблена територіальна угода між Полтавською обласною державною адміністрацією, Полтавським РВ УСПП, обласним об'єднанням організацій роботодавців та Полтавською обласною радою профспілок на 2013-2015 рр. До запропонованого проекту Угоди стороною роботодавців було внесено більше 80 змін, доповнень і зауважень. Більшість наших пропозицій ввійшла в остаточний текст Угоди, яка і була підписана сторонами 14 лютого 2013 року.

В останні роки у практику увійшла така форма співпраці з Полтавською ОДА, як спільний розгляд важливих питань розвитку промисловості та економіки

області. Така практика співпраці триває і в 2013 році. Так, спільно з керівництвом облдержадміністрації 29 січня 2013 року була проведена спільна нарада щодо підсумків роботи машинобудівного комплексу області у 2012 році та перспективи подальшого розвитку галузі в 2013 році. Учасники звернули увагу на необхідність технічного переоснащення виробництв, впровадження передових технологій, нових видів продукції. Йшлося про важливість продовження практики співпраці з закладами професійно-технічної освіти, обласним, міськими і районними центрами зайнятості. Цього вимагає потреба підприємств у спеціалістах робітничих професій. Було прийняте рішення надавати навчальним закладам допомогу щодо зміцнення навчально-виробничої бази.

Наголосили також на необхідності налагодження ділових стосунків з підприємствами агропромислового комплексу області щодо виготовлення необхідних запчастин для сільськогосподарської техніки саме в регіоні. Правління Полтавського РВ УСПП продовжує співпрацю з територіальними структурами фондів соціального страхування, торгово-промисловою палатою України, Пенсійним фондом України, департаментами Полтавської ОДА. У найближчих планах Правління — налагодити ділові стосунки з Полтавською обласною радою.

У Кіровограді підприємців вчать, як зробити бізнес успішним

У Кіровограді створено бізнес-центр «Кредо», який допомагає підприємцям в оптимізації їх господарської діяльності, підвищенні доходу та рентабельності власної справи, здійсненні переходу від ручного керування до віддаленого контролю роботи самодостатнього бізнесу. Організація тісно співпрацює з Кіровоградським регіональним відділенням УСПП.

Умілий менеджмент члена Кіровоградського РВ УСПП, керівника центру Миколи Махині та високий професіоналізм бізнес-тренера Ніни Махині, яка викладає авторські програми «Як зробити бізнес успішним», «Технології ефективного управління персоналом», «Результативні продажі», роблять навчання досить ефективним. Багатьом випускникам центру вдалося значно покращити роботу своїх підприємств.

Так, за короткий час співробітництва з центром ТОВ ПСВ ГРУП (керівник В. Петренко) зуміло збільшити обсяги виробництва металопластикових вікон, оптимізувати роботу персоналу, розширити дилерську мережу реалізації продукції. Аналогічна робота з оптимізації менеджменту управління, реалізації та маркетингу ведеться на НВО «Етал» м. Олександрія та ТОВ «Сервіс-Корал» м. Кіровоград.

Приватні підприємці Х. Соліс, Т. Ісакова, І. Гурская, І. Чижик, С. Ткаченко та інші після проходження індивідуальних програм ділового зростання значно активізували свій бізнес.

Успішною також виявилася співпраця бізнес-тренера Н. Махині з Кіровоградським обласним та районними центрами зайнятості, де в результаті проведення тематичних тренінгів для безробітних і роботодавців протягом 2012 року більша частина учасників знайшли роботу, повірили в себе і змогли швидко самореалізуватися.

В бізнес-центрі завжди з повагою і зацікавленістю поставляться до кожного, допоможуть розібратися в складних ситуаціях менеджменту, дадуть необхідну пораду.

Наша адреса:

м. Кіровоград, вул. 50 років Жовтня, 38

Тел.: 050 080 52 51, 067 160 57 25, (0522) 33 33 23

E-mail: nik.mak.578@gmail.com,
nina.vladna@gmail.com

Інвестиції – теж сфера конкуренції

Іван Дунець, голова Правління Хмельницького РВ УСПП



Інвестиційний клімат, покращення умов ведення бізнесу – це не якесь аморфне, стихійне явище, яке залежить від доброго гумору світових фінансових ділків. Його треба розглядати як об'єкт управління, а значить – аналізувати, планувати, організовувати виконання і контроль. Необхідно закріпити за усіма напрямками інвестиційної політики міністерства і відомства, визначити завдання, терміни і наполегливо працювати.

Коли аналізуєш моніторинги Світового банку, наприклад, «отримання дозволу на будівництво», ставиш запитання: чому Україна займає 183 місце? Коли щось погано, ми здебільшого пояснюємо це відсутністю коштів. Для дозволів практично ніяких коштів не потрібно. Необхідно лише відповідному міністерству, відомству розібратися у справі і розробити механізм щодо спрощення всіх процедур. За таких умов вже у наступному році цей показник можна вивести на 50 і вище місце. Це ж стосується і всіх інших параметрів, де ми пасемо задніх.

Над покращенням свого інвестиційного рейтингу потрібно щодня працювати. Досвід Китаю і Польщі показує, що маючи далеко не кращі місця у світі (91 і 55 відповідно), вони зуміли залучити інвестиції з усього світу.

Можливо, необхідні більш радикальні рішення. Розглядати питання потрібно як конкурентну справу, а це – привабливі умови, боротьба за інвестора, за ринки збуту. Прикро, чому Польща йде попереду, а ми, найближчі сусіди, не бачимо, що відбувається у нас під носом.

За 6-7 років до входження у Євросоюз влада Польщі визначила депресивні регіони, де були розташовані заводи колишнього ВПК, і на рівні уряду,

сейму прийняла рішення створити додаткові пільги інвесторам нових виробництв, які забезпечать робочі місця, перш за все – для молоді. За кілька років у Польщі з'явилися десятки сучасних заводів відомих брендів світу, виробництв з великою доданою вартістю. Це кардинально вплинуло на зайнятість, в суспільстві панує оптимізм, атмосфера інвестиційного зростання. Реальний сектор економіки Польщі динамічно розвивається, ВВП на одного поляка (20334 дол.) практично втричі перевищує ВВП на одного українця (7233 дол.). Нині інвестору пропонуються не лише різноманітні стимули, але й найкращі майданчики для будівництва, для їх зручності будуються дороги та мережі. Робиться все, щоб зацікавити, втягнути інвестора в бізнес на польській землі.

І у нас інвестору потрібно надати стимули, пільги та державні гарантії за розумними справедливими критеріями. Важливо, щоб місцеві, районні адміністрації, місцеві органи влади проявляли більше ініціативи, налагоджувати зв'язки, стосунки з інвесторами. Безумовно, швидкого успіху не слід чекати. Але коли запрацюють нові підприємства, а люди почнуть отримувати високі заробітні плати, – тоді збільшаться відрахування до Пенсійного фонду, до місцевих бюджетів. Такі підприємства будуть прозорими і не поповнятимуть «тіньову економіку», не порушуватимуть закони України.

Для ліквідації пільг немає економічних підстав

У минулому році, сигналізуючи про зменшення частки національного продукту на внутрішньому ринку України, УСПП наголошував на важливості реалізації програм імпортозаміщення, на необхідності підтримки вітчизняного товаровиробника. Ми переконували можновладців, що лише розвинутий внутрішній ринок сприятиме мінімізації зовнішніх ризиків, допоможе вберегти економіку від занепаду.

На початку року Кабінет Міністрів України презентував Державну програму з активізації економіки на 2013-2014 рр., яка, за словами урядовців, має покращити соціально-економічну ситуацію в державі. Про її міцні та слабкі сторони розповідає віце-президент УСПП **Максим Кунченко**.

– Як ви оцінюєте запропоновану урядом Програму активізації економіки на 2013–2014 роки?

– Остаточна редакція Програми суттєво відрізняється від першої редакції тим, що вона конкретизована широким переліком заходів, про необхідність реалізації яких ми говоримо останні два-три роки. Проте Програма, на наш погляд, потребує подальшого доопрацювання.

По-перше, необхідно більш чітко визначити головні пріоритети активізації розвитку економіки, тобто зробити акцент на активізацію внутрішнього виробництва шляхом втілення програм імпортозаміщення та локалізації виробництва. Особливу увагу слід приділити розвитку малого і середнього бізнесу, вдосконаленню системи державного замовлення тощо. Програма має містити заходи з поступового відновлення кредитування реального сектору, цим повинен зайнятися Національний банк спільно з Кабінетом Міністрів України.

По-друге, Програму необхідно доповнити додатковим розділом, а саме «Фінансове забезпечення», в якому будуть відображені основні джерела залучення коштів для її реалізації. Інакше вона так і залишиться на папері.



Оскільки фінансування Програми з бюджету викликає закономірні питання, варто наголосити на посиленні активізації державно-приватного партнерства і приходу інвестицій з приватного сектору, для чого, звісно, потрібні заходи з покращення інвестиційного клімату.

– Експерти Економічної ради, УСПП зробили свій внесок у підготовку проекту Програми. Чи враховані вони в кінцевому тексті?

– Однією із обіцянок уряду було обов'язкове врахування пропозицій представників промислово-підприємницького середовища в Програмі, проте, якщо говорити конкретно, було враховано не більше 5% пропозицій.

Дуже гостро на сьогоднішній день стоїть питання розвитку сфери телекомунікацій, IT-індустрії, паливно-енергетичного комплексу, але надані пропозиції УСПП з цих питань взагалі не були почуті.

Для розвитку IT-сфери були запропоновані такі заходи: розробка проекту закону України «Про лібералізацію доступу на ринок телекомунікацій»; створення умов для розвитку новітніх технологій та послуг, збільшення їх обсягу, задоволення попиту споживачів у сучасних та якісних телекомунікаційних послугах; необхідність затвердження Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні до 2020 року; розроблення нової Концепції розвитку телекомунікацій в Україні (діюча схвалена розпорядженням від 07.06.2006 року № 316) тощо.

Щодо розвитку паливно-енергетичного сектору, то основними пропозиціями УСПП були: посилення дієвості державного контролю за якістю нафтопродуктів з метою недопущення до реалізації фальсифікату та контрафактних нафтопродуктів; запровадження ввізного мита в еквівалентному обсязі, який дозволить вирівняти конкурентні умови для вітчизняних виробників та імпортерів шляхом проведення додаткового спеціального розслідування щодо імпорту нафтопродуктів тощо. Читач може сам оцінити зміст та глибину наших пропозицій та ціну їх неприйняття.

Досить неоднозначним є питання щодо створення Державного банку розвитку, головна мета якого – спрощення доступу та здешевлення довгострокових кредитних ресурсів. Передбачається, що фінансування цього Банку буде здійснюватися за рахунок держбюджету та залучення фінансових ресурсів під держгарантії, що створить додаткові передумови для посилення боргового тиску на держбюджет. Крім цього, в Україні вже функціонують 2 потужних державних банків, які спроможні виконувати таку функцію: Ощадбанк та Укресімбанк. Передавши їм функцію ДБР, можна зекономити кошти платників податків щодо

створення додаткової державної фінансової установи.

Але переконаний: уряд розуміє ключові проблеми, про які ми говоримо кожен день, та намагається їх врахувати. У нас немає жодного заперечення щодо цілей та завдань, які сформульовані в Програмі, головний її недолік – конкретність реалізації, і особливо – перспективи фінансування.

– Але, здається, всі розуміють, що сподіватися на підтримку бюджетними коштами не варто....

– Бюджет повинен спрямувати частину коштів на розвиток внутрішнього виробництва. Тут справа навіть не у вичерпаній кількості, а в знаковій виробнику: держава дбає про нього. Альтернатива – рефінансування Нацбанком комерційних установ за низькою ставкою плюс жорсткий контроль над цільовим використанням цих коштів. Іншого виходу у нас немає. Імпорт настільки заповнив внутрішній ринок України, що якщо не вжити невідкладних заходів, ми втратимо і цей простір, і національного товаровиробника.

– Які пункти Програми викликають у вас оптимізм?

– Абсолютно реально виконати програму імпортозаміщення. Наприклад, у легкій промисловості є перелік товарів, які можна виготовляти в країні, а не імпортувати. Це шкільна форма, одяг, взуття. Підвищення мит відсіче імпортний товар, секонд-хенд, контрабанду. Це якраз те, що уряд здатний реалізувати через митницю і податкову службу.

Відома ситуація в паливно-енергетичному комплексі: із шести нафтопереробних заводів працює лише один – у половину своєї потужності, всі інші стоять. Необхідно проводити переговори з російською стороною щодо мит та податків на імпорту сировину. І третій напрямок – своєчасне відшкодування ПДВ, запровадження вексельних розрахунків при імпорті.

– Чи доцільна ліквідація податкових пільг?

– Пільги в авіа-, суднобудуванні, легкій промисловості дають можливість триматися на плаву і виживати, тому я вважаю, що для ліквідації пільг немає економічних підстав. Повинно бути навпаки: уряд говорить про надання дешевих кредитів, своєчасне повернення ПДВ, захист внутрішнього ринку, а потім – про оптимізацію преференцій. Враховуючи, що в країні є проблеми з надходженнями до бюджету, є побоювання, що виконати Програму буде важко.

– Наскільки актуальна проблема трансфертного ціноутворення? Чи готовий бізнес подавати звіти про угоди з контрагентами та обґрунтовувати контрактні ціни?

– Бізнес ставиться до цього досить насторожено. Сама ідея хороша, і у всьому світі вона працює. Непокоїть те, як вона буде впроваджуватися у нас. Є ризик, що заявлені бізнесом ціни не будуть визнаватися, і через перевірки податківці здійснюватимуть тиск на підприємства. Повинен бути перехідний період, наприклад, півроку-рік, щоб бізнес підготувався, податкові фахівці пройшли стажування. Що стосується порогу в 50 млн грн, стосовно цього у підприємств-членів УСПП зауважень немає. На старті його можна застосовувати.

– Чи поділяєте ви оптимізм уряду щодо того, що реалізація Програми дасть 2,5–3,5-процентний ріст ВВП?

- Звичайно, ми повинні розділяти ці прогнози. Попит у світі на нашу основну продукцію — металургію й хімію — падає, і ми розуміємо, що будуть недонадходження до бюджету. Єдиний порятунком — розвиток внутрішнього конкурентоздатного виробництва, і альтернативи цьому немає.

Дерева без коріння не ростуть

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



Після появи Глобального договору ООН країни СНД почали копіювати доступний досвід у частині корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), накопичений розвиненими державами. Не розібравшись, що у «розвинених» це була лише верхівка айсберга, або, іншими словами, плоди на дереві, корінням якого служила ділова досконалість, інколи ці країни відокремлену частину КСВ намагаються «прищеплювати» ізольовано від ділової досконалість.

Разом з тим, недосконалі організації за визначенням не в змозі довго й повноцінно бути соціально відповідальними. Практика підтверджує, що світові лідери в частині КСВ — це досконалі й успішні компанії. Дослідження, виконані американськими вченими і описані в книзі «Побудовані навечно», розвінчали ряд міфів про те, що успішні компанії націлені, насамперед, на отримання прибутку. Виявилося, що найуспішніші компанії споконвічно були прихильні до соціальних цінностей, які вважали пріоритетнішими за прибуток. Вони гнучкіше реагують на мінливі умови ринку і досягають кращих результатів завдяки ефективному управлінню ресурсами і можливостями на всіх рівнях організації, а не тільки на рівні керівництва. Вони орієнтовані на постійне вдосконалення та інновації і в повній мірі використовують креативність співробітників.

У розвинених країнах рівень досконалість основної маси організацій є високим. У своїй професійній діяльності вони давно орієнтовані на задоволення всіх зацікавлених сторін, мають розвинену систему менеджменту, що забезпечує їх матеріальну стійкість та здатність природним чином брати участь у благодійних та інших соціальних проектах. Введення Глобального договору ООН не вимагає від них значної додаткової діяльності.

Практично у всьому світі успішні компанії були соціально відповідальними задовго до того, як ООН ініціювала Глобальний договір. Вони досягали цього не

за вказівкою «зверху», не через активність ЗМІ, а усвідомлюючи необхідність збереження іміджу для розвитку свого бізнесу, безперервно вдосконалюючи свою професійну діяльність. Тому, як ми зможемо переконалися нижче, «досконала компанія» і «соціально відповідальна компанія» — це, по суті, синоніми.

Удосконалення і просування КСВ в розвинених країнах

На різних континентах виконано безліч досліджень успішних компаній. За їх підсумками вчені представили узагальнену кращу практику успішних організацій — сконцентровано, у вигляді фундаментальних концепцій ділової досконалість. Під діловою досконалістю розуміється «здатність організації ставити і досягати мети по задоволенню зацікавлених сторін». У Європі такі концепції сформульовані EFQM, провідною міжнародною організацією в сфері досконалість: досягнення збалансованих результатів; додавання цінності для споживачів; управління через бачення, натхнення і чесність; управління через процеси; досягнення успіху через людей; вирощування творчості та інновацій; побудова партнерських відносин; прийняття відповідальності за стійке майбутнє.

Для практичного використання фундаментальних концепцій на всіх континентах застосовують моделі досконалість (моделі ідеальних організацій). Так застосовується модель EFQM, яка визнана однією з найпопулярніших, — цією моделлю керуються більше 30 тис. компаній у всьому світі. Модель EFQM дозволяє отримати цілісне уявлення про будь-яку організацію. Вона сприяє керівництву компанії у формуванні стратегії, залученні до процесів удосконалення всього персоналу, створенні унікальної культури, де стійка перевага є нормою.

Модель EFQM всебічно описує будь-яку організацію через 9 критеріїв: лідерство; стратегія; персонал; партнерство і ресурси; процеси, продукти і послуги; результати, які відносяться до споживачів, персоналу та суспільства; ключові результати. Ці критерії представлені у вигляді 32-х підкритеріїв. Порівняння конкретної організації з моделлю дозволяє визначити її переваги і слабкі сторони (області для удосконалення), розробити конкретну цілеспрямовану інноваційну програму вдосконалення на певний період часу. Для оцінювання компаній на основі моделей використовується 1000-бальна шкала. Вдосконалюючись, компанії підвищують рівень соціальної відповідальності у відношенні до зацікавлених сторін.

Реалізація концепцій і моделі досконалість EFQM забезпечує дотримання принципів Глобального договору ООН і дозволяє наочно представляти інформацію про рівень КСВ організації та програмувати подальший розвиток і поглиблення її соціально відповідального ставлення до зацікавлених сторін. 10 принципів ГД ООН — це, по суті, «настанови», а концепції та модель EFQM — це інструментарій для вирощування досконалих організацій з підвищеною соціальною відповідальністю.

Просування КСВ в країнах СНД

При просуванні КСВ в країнах СНД основний акцент робиться на спеціальні соціальні акції компанії, які не пов'язані з їх основною професійною діяльністю. При цьому висвітлюється переважно досвід дуже вузького кола великих компаній (часто іноземних) з просунутими системами менеджменту. Головна увага

приділяється соціальним звітам, за якими, на жаль, складно визначити, чи є компанія дійсно соціально відповідальною перед усіма зацікавленими сторонами. Зрозуміло, що можна добре підтримувати окремі соціальні проекти і при цьому мати претензії споживачів, персоналу тощо.

Перш ніж організувати просування КСВ в країнах СНД, слід було розібратися, з чого КСВ виростає. Чи готові підприємства наших країн в масі відповідати принципам ГД ООН? Що необхідно зробити, щоб дійсно розгорнути масовий рух у бік поліпшення КСВ? Потрібно було врахувати, що в країнах СНД, які більше 70 років жили в умовах споживачього дефіциту і де головним показником діяльності була кількість випущеної продукції, створювалися системи менеджменту, орієнтовані саме на цей показник. «Викривлене» відношення до систем менеджменту якості призвело до того, що організації країн СНД у своїй масі в частині ділової досконалість значно поступаються компаніям розвинених країн. У результаті неадекватного уявлення про повноту і процеси формування КСВ, в Україні та інших країнах СНД питання КСВ та сталого розвитку досі розглядають, як правило, у відриві від ділової досконалість. Заглянувши «в корінь», можна побачити, що благодійність та аналогічна соціально орієнтована діяльність, яка виконана поза професійним призначенням компанії, є тільки малою частиною у формуванні КСВ та сталого розвитку.

Просування КСВ в нинішньому вигляді, демонстрація КСВ-зразків, непридатних для відтворення більшістю реальних компаній країн СНД, може призвести до незворотних негативних наслідків: укорінення в суспільстві неадекватного розуміння і, відповідно, ставлення до КСВ; спотвореного сприйняття КСВ з боку влади, перш за все на місцевому рівні; загострення протиріч між бізнесом, суспільством і владою тощо. Відомі випадки, коли регіональні керівники збирали топ-менеджерів компаній і «твердо» пропонували їм побудувати дорогу або обладнати територію, аргументуючи це необхідністю посилювати КСВ. Найгірше, що ще довго може зберігатися низький рівень ділової досконалість більшої частини організацій.

Компанії країн СНД повинні приділити максимальну увагу поліпшенню своєї професійної діяльності та вдосконаленню системи менеджменту. Тому основною особливістю у застосуванні ГД ООН в країнах СНД має стати акцентування уваги урядів на необхідність створення прийнятних умов для ведення соціально відповідального бізнесу. У першу чергу повинні бути введені механізми мотивації і створені умови для безперервного вдосконалення ділових кіл з урахуванням кращої світової соціально орієнтованої практики. У кожній країні повинна діяти формула «Чим компанія досконаліша, тим комфортніше їй у державі». Необхідно зробити все можливе, щоб ділова досконалість і якість, які є фундаментом конкурентоспроможності та соціальної відповідальності, перетворилися на загальнонаціональну ідею. Ця ідея універсальна для будь-яких національностей, партій і течій, віросповідання та державного ладу. І вона може стати основою для об'єднання і забезпечення якісного існування всієї країни, всіх її людей. Мова йде про філософію, про цілі розвитку суспільства. З іншого боку, якість і ділова досконалість — це потужні інструменти і практична наука, що дозволяють оцінити і направити в потрібний бік потенціал організації, допомогти їй розвиватися і підвищувати рівень соціальної відповідальності в інтересах суспільства.

Роботодавцям слід потурбуватись про здоров'я працівників

В Україні проблема охорони здоров'я є традиційно гострою. Реформування системи «безкоштовної» медицини відбувається «зі скреготом», а роботодавці замало переймаються підтримкою здоров'я підлеглих. Про можливості виходу із ситуації нам розповів **Анатолій Чубинський**, генеральний директор страхової компанії «Нафтагазстрах», що спеціалізується на добровільному медичному страхуванні.



– Хто переважно купує медичні поліси в Україні?

- Наразі в Україні понад мільйон людей мають поліси добровільного медичного страхування, з яких 45% — це наші поліси. Появі цього виду послуг ми маємо завдячувати іноземним інвесторам, адже в контрактах співробітників західних компаній обов'язковим пунктом є медична страховка. З часом за такими підприємствами почали «підтягуватися» і вітчизняні компанії, і структури, які пропонували поліси для своїх топ-менеджерів. Для себе купують страховку переважно заможні громадяни та їхні родини. Звичайна ж людина не може собі дозволити поліс вартістю 5-6 тис. грн на рік і вимушена вдаватися до послуг нашої «безкоштовної» медицини, яка на виході все одно «влітає в копійчку». Винятком з цієї ситуації є система страхування співробітників на «Укрзалізниці», де середня вартість поліса складає 80 — 100 грн на місяць при повноцінному наборі послуг, включаючи дороговартісні операції.

– Що заважає розвитку системи медичного страхування?

- Заважає банальний фактор — відсутність розуміння, що в людей, як і в техніку, потрібно інвестувати кошти. Сьогодні в Україні немає податкових стимулів, які б спонукали компанії купувати поліси для своїх співробітників. Це потрібно робити з прибутку, але не вигідно. Проте відомо, що застрахований працівник може принести компанії більше прибутків, ніж компанія витратить на його страхування. Як показують нещодавні дослідження американських вчених, кількість пропущених робочих днів у застрахованих працівників падає щонайменше вдвічі. Яким чином відбувається зменшення захворюваності? По-перше, будучи застрахованою, людина швидше ухвалює рішення

про початок лікування чи проходження профілактичного огляду. Коли в тебе в кишені немає «живих» грошей, ти відкладаєш лікування на останній момент. Коли є — думаєш, як зекономити час. По-друге, завдяки роботі через страхову компанію майже виключена можливість призначити зайві дорогі ліки. Лікар-куратор слідкує, аби співвідношення схеми лікування та захворювання було оптимальним.

— Але ж для того, щоб досягнути такого соціального та економічного ефекту, роботодавець повинен витратити чималі кошти. Більше того, забрати їх з прибутку. Чи можливі варіанти полегшення цього тягаря для підприємця?

— Під час співпраці з одним із наших клієнтів — «Укрзалізницею» — ми відпрацювали досить дієвий механізм оплати поліса. Він базується на тому, що кожна людина повинна сама турбуватися про власне здоров'я. А отже — інвестувати в нього кошти. Це може бути паритетна участь у страхуванні разом із роботодавцем. Приміром, для пересічного залізничника внесок щомісяця становить 50 — 60 грн. Це не надзвичайна сума. Можна змінювати цю пропорцію як на користь роботодавця, так і на користь працівника — в залежності від рівня доходів. Крім того, на залізниці діє система надання допомоги непрацюючим пенсіонерам-залізничникам, яких налічується понад 228 тисяч осіб. У 2012 році на оплату медичного страхування витрачено 47,5 млн грн, 16,6 млн грн — на оздоровлення у відомчих оздоровчих закладах; понад 3 млн грн — на проведення операцій та лікування пенсіонерів. Нашими пропозиціями щодо порядку оплати медичних страховок зацікавлася низка промислових підприємств та державних компаній.

— І все ж, напевно, не всі готові викладати за страхування навіть 50% вартості. Попри гарну ідею з «амортизацією» для працівників, на таке фінансування треба ще зважитись.

— Насправді, як на мене, тут не потрібно вигадувати велосипед: гроші на таке страхування вже закладені у фондї оплати праці. Це так звана «матеріальна допомога на оздоровлення», яка в ручному режимі роздається конкретним співробітникам, що потребують допомоги. Для страхування вистачить і половини цих коштів. Чим не «оздоровлення»? Тільки тепер уже для всіх, а не для обраних.

— Чому б роботодавцям не дочекатися запровадження в Україні системи обов'язкового медичного страхування?

— Навпаки, я певен, що роботодавцям слід самим потурбуватись про здоров'я працівників, не чекаючи на будь-які реформи від держави. Обов'язкове медичне страхування водночас не вирішить жодної проблеми із страхуванням людей, покращенням медобслуговування, стрімким ростом всієї системи охорони здоров'я. Ми не знаємо, якою буде нова система страхування. А відтак, не можемо спрогнозувати, яким чином вона відобразиться на економіці країни. Швидше за все, — складно, негативно, бо з бюджету слід буде взяти чимало грошей задля переформатування системи фінансування лікарень і поліклінік, запровадження системи рейтингування лікарів тощо. Нині ж наявність медичних полісів у працівників — це великий плюс до рівня конкурентоспроможності компанії. І цим шансом слід скористатися.

Олексій Набожняк

Инвестиции можно приблизить

Сергей Попов, партнер отдела налогового и юридического консультирования КПМГ в Украине



КПМГ — международная сеть фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги. В КПМГ в 156 странах работают 152 тысячи сотрудников. Компания была основана в 1870 году. Это одна из аудиторских компаний Большой четверки наряду с Deloitte, Ernst & Young и PwC. Международная штаб-квартира расположена в Амстелвене (Нидерланды). Международная есть активно сотрудничает и с общественными организациями деловых кругов. Сегодняшний рассказ — об опыте работы компании с РСПП.

Консультационная компания КПМГ в России и СНГ и Российский союз промышленников и предпринимателей сотрудничают уже давно.

Первым значимым проектом было совместное исследование состояния делового климата в РФ в 2008 году. Результатом стал доклад, который упоминался в прессе как «единственное на данный момент внутрироссийское исследование делового климата в РФ».

В конце 2010 года КПМГ и РСПП представили анализ инвестиционного климата российских регионов с точки зрения иностранных инвесторов. Команды РСПП и КПМГ провели встречи с ведущими иностранными инвесторами, работающими в одном или нескольких субъектах РФ. Состоялась серия консультаций с региональными администрациями и главами регионов, были проанализированы нормативные акты, определяющие инвестиционную политику региона, их применение на практике. Для исследования были отобраны 12 субъектов Российской Федерации, чьи доходы формируются преимущественно за счет несырьевых источников.

По результатам этой работы были сформулированы «точечные» рекомендации и предложения, направленные на улучшение региональной инвестиционной политики. Полученные выводы и рекомендации обсуждались на всероссийской конференции с участием первого заместителя Председателя Правительства РФ И. И. Шувалова, министра экономического развития РФ Э. С. Набиуллиной, представителей профильных федеральных и региональных органов государственной власти, а также руководителей более 200 ведущих российских компаний и иностранных инвесторов, работающих на российском рынке.

В данный момент готовится третье совместное исследование под названием «Барометр инвестиционного климата в российских регионах». К участию

приглашены зарубежные инвесторы, желающие поделиться опытом, связанным с любым этапом процесса инвестирования в регионы РФ. Результаты анализа призваны помочь губернаторам областей разработать конструктивную стратегию по улучшению инвестиционного климата в своих регионах и сделать ведение бизнеса там более выгодным.

КПМГ в Украине и УСПП

КПМГ в Украине считает УСПП своим потенциальным надежным партнером. Вместе мы вполне могли бы провести системное профессиональное исследование привлекательности регионов Украины для иностранного инвестора. Такой анализ может помочь первым лицам в регионах понять ожидания иностранных инвесторов и по возможности внести изменения в деловой климат, которые этим ожиданиям соответствуют.

Также планируется провести серию отраслевых семинаров КПМГ совместно с УСПП, касающихся различных финансовых вопросов.

Благодаря такому анализу взаимных ожиданий иностранных инвесторов и местных властей можно будет оценить эффективность мер для стимулирования прямых иностранных инвестиций на региональном уровне, способствовать созданию комфортной среды для инвестора, наработать предложения, направленные на улучшение региональной инвестиционной политики.

Сотрудничество бизнеса и авторитетной общественной организации может способствовать эффективному диалогу и сближению инвесторов и местных властей, эффективным инвестициям, успешному развитию регионов.



Из исследования «Привлечение прямых иностранных инвестиций в регионы России»

«Сами регионы также могут сделать многое, чтобы повысить свою привлекательность. Для этого необходимо:

- сосредоточить внимание на определенных секторах, ключевых инвесторах и второй волне малого и среднего бизнеса;
- проводить регулярные встречи между представителями власти и бизнеса, создать рабочие группы между людьми различного уровня старшинства;
- создать прозрачный инвестиционный процесс, который позволит рассматривать до 90% заявок; четко коммуницировать его всем заинтересованным лицам;
- сформировать особую группу на уровне главы региона, которая будет принимать решения по особым случаям;
- выработать доверие к взаимовыгодному сотрудничеству с инвесторами в вашем регионе: не нужно чрезмерно регулировать инвесторов через инвестиционные контракты;
- изменить вашу маркетинговую программу и вовлечь инвесторов в маркетинг».

Гарантійний фонд агровиробникам не потрібен

На прохання компанії «Нібулон» УСПП звернувся до Президента України В. Януковича з пропозицією відтермінувати набрання чинності закону, що стосується діяльності Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно. Мова йде про закон України №5493-VI, що прийнятий парламентом 20 листопада минулого року та вступає в дію 18 березня 2013 року.



Детально проаналізувавши положення цього документу, компанія «Нібулон» надіслала УСПП звернення та акцентувала увагу на можливих втратах, які можуть зазнати сільськогосподарські виробники через недосконалість закону, суперечливість деяких його норм.

Чинна редакція закону присвячена регулюванню діяльності Гарантійного фонду, його взаємовідносинам із підприємцями. Однак жодним чином документ не врегулює питання захисту власників зерна, кажуть в УСПП.

У агровиробників є побоювання, що установа перетвориться на ще один фіскальний орган. Адже зернові склади повинні будуть сплачувати певні види внесків до Гарантійного фонду, що призводитиме до зростання їх непродуктивних витрат, собівартості послуг зі зберігання зернових, вплине на тарифну політику таких підприємств. Усе це негативно відобразиться на закупівельних цінах на зерно, призведе до істотних втрат виробників сільськогосподарської продукції, агропромислового комплексу держави в цілому.

Відтак, на думку УСПП, передбачена законом обов'язковість участі існуючих зернових складів у Гарантійному фондї є економічно не виправданою. Особливо непродуктивним кроком є покладання на підприємців обов'язку сплачувати регулярні і спеціальні внески навіть тоді, коли це стосується власного зерна зернових складів, яке зберігається у їхніх зерно-сховищах. Відсутні й об'єктивні підстави покладання на Гарантійний фонд субсидіарної відповідальності за збереження зерновими складами власного зерна.

Виходячи із важливості спрощення, а не ускладнення функціонування зернового ринку України й роботи агровиробників, недопущення зростання вартості послуг зі зберігання зерна, УСПП наголосив на необхідності вдосконалення закону й запропонував відтермінувати набуття ним чинності.



Голова Правління Німецького економічного клубу Гільмар Енке на зустрічі з представниками УСПП.



УСПП підтримав відкриття Центру ресурсоефективного та чистого виробництва на базі Київського політехнічного інституту в рамках проектів Організації об'єднаних націй з промислового розвитку.



Перший віце-президент УСПП Сергій Прохоров під час обговорення ролі бізнесу в розвитку професійно-технічної освіти України.



Президент УСПП Анатолій Кінах та президент Реформаторського клубу Іскандер Хісамов підписуються угоду про співпрацю.



УСПП та компанія «Делойт» провели семінар з питань трансфертного ціноутворення.



Віце-президент УСПП Мирослав Табахарнюк прочитав лекцію для студентів КНУ ім. Тараса Шевченка.



Під час засідання Українсько-польського форуму партнерства у Варшаві.



Президент УСПП Анатолій Кінах взяв участь в розширеному засіданні Антимонопольного комітету України, присвяченому підведенню підсумків діяльності відомства за 2012 рік.



Засідання спільної робочої групи Українського союзу промисловців і підприємців та Державного агентства водних ресурсів.



Члени Економічної ради громадських організацій та асоціацій бізнесу обговорили Державну програму активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки.



За підтримки УСПП пройшов II Всеукраїнський конкурс на кращі зразки шкільної форми «Стиль сучасної школи».



Перший віце-президент Сергій Прохоров та віце-президент УСПП, голова ради підприємців при КМУ Леонід Козаченко під час засідання прес-клубу в ІА «Наш продукт».

Виробники косметичної продукції занепокоєні новими регуляторними правилами

На фоні зусиль держави зі спрощення дозвоільно-регуляторної системи дещо дивними виглядають спроби окремих державних інституцій ввести нові регуляторні бар'єри на шляху розвитку підприємництва. Мова, зокрема, йде про проект Технічного регламенту з безпеки косметичної продукції, підготовлений Міністерством охорони здоров'я України, який викликав стурбованість у ряду виробників косметичної продукції.

Проектом документу передбачається введення державної реєстрації передпродажного повідомлення про відповідність косметичної продукції. Передбачається, що сертифікат про реєстрацію передпродажного повідомлення виробник має отримати у спеціально створеній службі МОЗ. При цьому імпортер повинен це зробити до митного оформлення товару. Введення реєстрації передпродажних повідомлень уповільнюватиме виведення продукції на ринок, призведе до додаткових затрат на оплату реєстрації, створюватиме додаткові умови для розвитку корупції, кажуть в УСПП.

Більше того, реєстрація передпродажного повідомлення і отримання сертифіката у МОЗ суперечить практиці Європейського Союзу і його відповідним директивам, які передбачають, що виробник заповнює електронну форму повідомлення про виведення товару на ринок на сайті Єврокомісії і може одразу продавати продукцію в межах ЄС, несучи повну відповідальність за відповідність продукції задекларованим критеріям. «Така процедура займає лічені хвилини, тоді як в Україні може тривати місяці та коштувати чималих зусиль», — каже директор з корпоративних справ компанії-члена УСПП «Амвей Україна» Олег Стрекаль.



УСПП пропонує видалити норму про державну реєстрацію передпродажного повідомлення про відповідність косметичної продукції з проекту Технічного регламенту з безпеки косметичної продукції. Оскільки проект даного документу містить також інші суперечливі норми, які необґрунтовано ускладнюють виведення на ринок косметичних засобів та торгівлю ними, Союз пропонує створити робочу групу зі складу урядовців, представників бізнесу, громадських організацій та експертів з його доопрацювання проекту Технічного регламенту з безпеки косметичної продукції.

Яким є вексельний обіг в Україні

Тетяна Рудненко, позаштатний радник Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку



Світова практика свідчить, що в кризових умовах вексель є найбільш корисним для економіки. Він має властивість замінювати банківське короткострокове кредитування комерційним, збільшувати обігові кошти, зменшувати неплатежі і знижувати рівень дебіторсько-кредиторської заборгованості між суб'єктами господарювання. А міжнародне вексельне право (до якого приєдналася і Україна в 1999 р.) максимально захищає всіх учасників вексельного обігу та забезпечує довіру до цього інструменту в світі (тому країни ЄС в кризових умовах виходили на ринки зовнішніх запозичень саме з векселями).

Україна приєдналася до Женевських вексельних конвенцій 1930 р. у липні 1999 р. (12,5 років тому!), але досі не виконала головного зобов'язання щодо їх ратифікації — не оприлюднила текст. Текст Уніфікованого закону про переказні та прості векселі (який складає основу міжнародного вексельного права) українською мовою, який доведений листом НБУ з посиланням на лист МЗС до банків та їх клієнтів, насправді не є офіційним, та й переклад здійснений неякісно. Цю проблему не раз намагалися офіційно вирішити. Але, всупереч Закону України «Про міжнародні договори», віз і нині там...

Отже, українське законодавство, що регулює обіг векселів, суперечить низці норм Женевських вексельних конвенцій, містить безліч некоректних формулювань, які вкупі з низькою вексельною обізнаністю чиновників і непоодинокими відмовами від виконання вексельних зобов'язань сильними світу цього («борги платять лише слабкі») зводять нанівець усі позитивні можливості вексельного обігу для економіки.

Розвитком вексельного обігу в Україні системно не займаються. «Укрстат» припинив публікацію і збір статистики по векселях з жовтня 2008 р., тим часом рівень дебіторської заборгованості на кінець 2009 р. складав близько 140% ВВП (!!!), а обсяг операцій купівлі-продажу векселів у 2011 р., за даними НКЦПФР, склав 358 млрд грн. Однак та ж статистика свідчить, що платіжна дисципліна по векселях є на порядок (у 10-11 разів!) вищою, ніж за договорами. Незрозуміло, як можна допустити втрату контролю над інструментом, за яким обсяги торгів протягом останніх десяти років складають більше 20% ВВП і який обслуговує економіку України у відсутності обігових, кредитних та інвестиційних ресурсів.

Без будь-яких об'єктивних підстав вексель виключений з числа інвестиційних активів, хоча у

порівнянні, наприклад, з облігаціями він є більш привабливим і менш ризиковим інструментом інвестицій, оскільки регулюється міжнародним вексельним правом.

Сьогодні, коли перемагає гасло «для поповнення казни усі засоби гарні», Міністерство доходів і зборів запровадило новачку: операції купівлі-продажу векселів обкладені 3% акцизним збором з суми продажу. Неважливо, що це — обсяг торгів, а не дохід. Неважливо, що з 2008 року фондовий ринок не може вийти з піке (куплене раніше було значно дорожчим, ніж продане сьогодні, — тобто є об'єктивні збитки). Бюджету потрібні гроші!

Тільки от цих грошей ніхто не отримує, тому що, по-перше, обсяг векселів у реальному обігу значно менший, ніж обсяг торгів; по-друге, левову частку з 358 млрд грн складають операції з векселями у холдингах олігархів; по-третє, при такому акцизі ринок векселів опиниться у колапсі, а економіка — без потрібного інструменту розрахунків.

Некомпетентними є й законодавчі новачки в сфері вексельного обігу наприкінці 2012 р. Визначення фінансових векселів, як і обмеження кола їх векселедавців у Податковому кодексі, — це нонсенс: обіг векселів регулюється Законом «Про обіг векселів в Україні», до якого податкове законодавство не відноситься. Отже, фактично будь-хто в Україні може випускати фінансові векселі без обмежень, але оподаткування визначене лише для векселів банків та казначейства. З другого боку, повноваження щодо визначення цінних паперів та регулювання їх обігу надані НКЦПФР, з якою ці ініціативи не були навіть узгоджені.

І зовсім дивним є рішення щодо електронної форми для фінансових векселів. Головною властивістю та перевагою векселя для оперативності обігу є його документарна форма, яка є виключною формою існування векселя. Ініціатива ДПАУ та Мінфіну щодо обігу фінансових векселів у електронній формі зіграла з ними злий жарт: жодної думки щодо реалізації цієї новачки вони не мають.

Раніше, у 2011 р., Кабінетом Міністрів за ініціативою ДПАУ вже була озвучена необхідність створення Єдиного реєстру виданих векселів. Метою було «контролювати все». Насправді мета хибна та недешева. Немає інструментів для збору інформації від усіх емітентів векселів, не кажучи вже про індосантів. Крім того, потрібне запровадження спеціальної статистики. Практично в жодній країні з подібними до України економічними умовами такі реєстри не створені. Вексельний обіг регулює сам себе завдяки самодостатності вексельного права та економічної доцільності. Боротися потрібно з невиконанням вексельних зобов'язань, для чого у нотаріусів існує інформація про опротестовані у несплаті векселі. А в умовах порожньої казни єдиною реальною метою створення такого реєстру-монстра може бути лише «освоєння коштів».

Наведене вище чітко висвітлює дві проблеми: ситуаційне регулювання вексельного обігу за принципом «хто в ліс, а хто по дрова» та тотальну некомпетентність у сфері вексельного права чиновників та народних депутатів, які формують законодавче поле.

Концептуальний підхід до розвитку вексельного обігу був викладений у документі «Основні напрями розвитку цивілізованого вексельного обігу як антикризового заходу», схвалений рішенням ДКЦПФР від 02.02.2009 р. №226. Документом передбачалося запровадження спеціальної статистики по векселях, створення Координаційної ради з питань вексельного обігу при КМУ, приведення законодавства до норм міжнародного вексельного права тощо.

У ході обговорення цього документа з головними міністерствами та відомствами виявилось, що співпрацювати з Комісією готові лише у Мінекономрозвитку, інші висловили купу заперечень та продемонстрували небажання цим займатися. Так, наприклад, Національний банк зайняв таку позицію: випуск фінансових векселів неможливий, тому що немає регулювання, а регулювання немає тому, що немає ринку фінансових векселів. Дуже цікава вимога була висунута у листі ДПАУ: йшлося про введення кримінальної відповідальності за випуск неліквідних векселів, не враховуючи те, що «ліквідність» — це ринкове поняття. Вже не кажу про нехтування нормами вексельного права у регулюванні податкових векселів...

У процесі реалізації «Основних заходів...» Комісією разом з Центром комерційного права були розроблені зміни до деяких законодавчих актів для приведення їх у відповідність із Женевськими вексельними конвенціями 1930 р., усунуті суперечки у статтях 4, 8 і 13 Закону України «Про обіг векселів в Україні» (законопроект № 3041 від 06.08.2008 р.). Більше 2 років чекав він на розгляд. Однак в ухвалені вигляді в Законі залишилися лише технічні моменти та введена відповідальність за видачу «нетоварних» векселів. Не можна сказати, що у розвитку цивілізованого вексельного ринку зроблено крок вперед.

Отже, нехай економіка розвиває цивілізований вексельний ринок самотужки? Переконані, для виправлення ситуації, що склалася, необхідно:

1. Постійно координувати діяльність з регулювання вексельного обігу різних органів, міністерств та відомств. Для цього створити спеціальний колегіальний орган.

2. Залучити кваліфікованих фахівців з вексельного права до процесу законотворення та розробки нормативних документів.

3. Зробити ці процеси більш прозорими та відкритими, залучати до кожного заходу ділову громадськість.

4. Підвищити вексельну обізнаність усіх учасників вексельного обігу, що значно знизить фінансові ризики.

5. Запровадити постійний діалог УСПП з податківцями та регуляторами з проблемних питань вексельного обігу.

Кожна сім'я повинна мати своє житло

Руслан Вайман, генеральний директор Луцького домобудівного комбінату



Під час презентації доступного житла

Забезпеченість житлом середньостатистичних українців невелика. 7 млн українських сімей, або 41% від загального числа домогосподарств володіють менше, ніж 13,65 кв. м житлоплощі на одну людину, тобто нижче за мінімальну норму, передбачену в Житловому кодексі України. З них 2 млн 600 тис. сімей (15,5% від загального числа) володіють менше, ніж 9 кв. м на одну людину, а 1 млн 500 тис. сімей (9,1%) — менше, ніж 7,5 кв. м житлової площі на одну людину. За станом на 2010 рік тільки на офіційному квартирному обліку перебувало 1 млн 139 тис. сімей і самотніх громадян. При цьому в 2009 і 2010 рр. отримали квартири лише по 11 тис. "черговиків". При такому темпі соціального будівництва квартирна черга в Україні буде ліквідована через 100 років.

Панацеєю від цієї хвороби могла б стати програма уряду «Доступне житло». Її реалізація розпочата з 3 травня 2012 року. Зміст програми полягає у тому, що держава пропонує кредитування житла для населення під 2-3% річних. Державні компенсації ставки з іпотечного кредиту громадян повинні складати 12-13%, адже, як відомо, довгострокові кредити видаються банками щонайменше під 16% річних. Механізм реалізації цієї програми регламентовано Порядком здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, затвердження Постановою Кабінету Міністрів України від 25.04.2012 р. № 343.

Існує ще один різновид програми «Доступне житло» — 30/70, за яким кожен бажаючий українцеві може сплатити лише 70% від вартості житла, а решту 30% за програмою має доплатити держава.

Проте кожна добра справа чи урядова програма мають свої проблемні аспекти. У програмі «Доступне житло» — це своєчасна компенсація державою ставки з іпотечного кредиту, простими словами — оплата 12- 13% надлишкової вартості за кредитом та оплата обіцяної третини вартості житла при одноразовому платежі. Більшість людей побоюються, що потік коштів за програмою може бути припинений за причини дефіциту бюджету, і їм доведеться самотужки залагоджувати свої зобов'язання перед банком-кредитором.

Програма 30/70, в якій 30% від нормативної вартості житла держава сплачує як безповоротну допомогу, а 70% — сім'я, у Луцьку протягом останніх двох років довела свою актуальність і високу ефективність. Тут, на мою думку, спрацював ефект мультиплікатора: на 1 грн безповоротної державної допомоги в будівництво надходять 3,5-4,0 грн інвестицій від приватних осіб. Як результат — зменшується кількість недобудов, оскільки програма діє лише для неведених в експлуатацію об'єктів. Одночасно підприємства будівної галузі працюють стабільно, люди



На будівництві

отримують роботу, держава — інвестовані кошти у вигляді відрхувань з доходів підприємств та громадян.

У 2012 р. в Україні за цією програмою освоєно 196 млн грн, однак у 2013 р. передбачена бюджетом сума зменшена до 89 млн. Фінансування програми у 2012 р. здійснювалось з червня по жовтень, у листопаді — грудні фінансування було припинено.

Для успішної реалізації програми 30/70 державні інвестиції на 2013 р. повинні складати не менше як 200 млн грн, які автоматично перетворюються на дотацію у будівну галузь України на суму понад 600 млн грн і сприятимуть перетворенню 30 тис. кв. м недобудов у доступне житло. А для збільшення довіри населення до державної програми необхідно захистити дані бюджетні статті витрат на законодавчому рівні та щорічно передбачати виділення коштів з січня по грудень включно.

Дія програми здешевлення вартості іпотечних кредитів зупинена в січні — лютому 2013 р. лише з однієї причини — пункт 7 Постанови Кабінету Міністрів № 343 від 25.04.2012 р., що визначає нормативну площу квартири для визначення суми кредиту, діє до 01.01.2013 року. Хоча у 2012 р. програма працювала лише 4 — 5 місяців, але понад 1300 сімей в Україні встигли нею скористатися та отримали омріяне житло.

Стимує успішний розвиток президентської ініціативи і те, що сім'я повинна сплатити перший внесок у розмірі 25% від вартості житла. Для багатьох громадян така сума є дуже значною і не відповідає уявленням про доступне житло. Тому волиняни пропонують дозволити підприємствам всіх форм власності сплачувати за своїх працівників 25% вартості квартири. А для того, щоб роботодавці були вмотивовані, варто зменшити базу оподаткування на величину першого внеску.

Для залучення якомога більшої кількості бажаючих скористатися президентською програмою необхідно збільшити нормативну площу житла (для визначення максимальної суми кредиту, яка може бути виділена учаснику програми) з 40 до 50 кв.м (на сім'ю чи двох осіб).

Для урегулювання цієї проблеми регіональне відділення УСПП у Волинській області підготувало перелік пропозицій для уряду. Коротко про найважливіші з них.

Позичальник не повинен нести відповідальності за несплату компенсації відсотків у строки, встановлені кредитним договором. При цьому банк не має права вимагати від позичальника сплати відсотків за його рахунок, нараховувати пеню або інші штрафні санкції та неустойки. З боку банку позичальник не може бути класифікований як такий, що не виконує зобов'язання за кредитним договором.

Якщо з боку позичальника виплачена повна сума кредиту та відсотків з розрахунку 3 % річних, а банк не отримав будь-яку суму коштів, що мала компенсувати держава за програмою «Доступне житло», банк зобов'язаний зняти заборону на предмет заставленої нерухомості у 5-денний термін (робочі дні) з дня погашення кредиту. Сума некомпенсованих коштів банку-кредитора за програмою «Доступне житло» з боку держави підлягає регулюванню за окремим механізмом, встановленим Кабінетом Міністрів. Варто передбачити забезпеченість гарантій захищеності статей бюджету з кредитів програми «Доступне житло» у наступних бюджетних роках до закінчення термінів кредитування.

Розрахункова нормативна вартість 1 кв. м житла має встановлюватися з урахуванням місця розташування житлового будинку. Перший внесок варто зробити у розмірі 10% від суми кредиту, а термін кредитування збільшити до 30 років.

Актуальне питання — здешевлення вартості кредиту за рахунок оптимізації витрат забудовника:

а) варто звільнити забудовника від відрхувань у розвиток соціальної інфраструктури міст;

б) передбачити розміщення будівельних майданчиків у місцях з проведеними комунікаціями.

Будівельники пропонують звільнити від оподаткування кошти господарюючих суб'єктів, залучені на будівництво соціального житла для своїх працівників. Варто продумати механізм розбудови соціального житла за державним замовленням та надавати його населенню на лізингових умовах або з розстрочкою платежу на 30 років.

Ініціатива волинських членів УСПП була спрямована в столицю, тут прийнято рішення про проведення Союзом на всеукраїнському рівні круглого столу за участю представників органів виконавчої влади, які відповідальні за реалізацію президентської ініціативи. Маю надію, що результати обговорення дозволять вдосконалити наші пропозиції та швидше донести їх до можновладців.

На сьогоднішній день демографічна ситуація в країні, особливо в західних областях, невтішна: працездатне населення, в тому числі молодь, прагне виїхати за кордон. Серед першопричин є нестача житла, дорожнеча і труднощі з його отриманням. Волиняни переконані, що цей перебіг подій можна змінити — необхідно відпрацювати ініціативу будівельників та закріпити її у відповідних урядових постановах. Тоді кожен українець матиме надію забезпечити свою родину власним житлом завдяки чесній і наполегливій праці у рідній країні.

Шляхи зміцнення української економіки очима майбутніх підприємців

Як подолати диспропорції у зовнішньоторговельному балансі країни, яким чином підтримати національного товаровиробника, чи ефективні в нинішній ситуації програми імпортозаміщення та що найбільш ефективно сприяє формуванню конкурентних переваг підприємства? У магістрів кафедри «Економіка підприємства» економічного факультету Київського національного університету ім. Тараса Шевченка з приводу цього своя думка, якою вони радо поділилися з «Вісником УСПП».

Дмитро Ситенко про шляхи заміщення імпорту на внутрішньому ринку України

Подолати проблематику торгового дефіциту Україна може шляхом поєднання стратегії заміщення імпорту та стимулювання експорту. Прикладом успішності відповідного напрямку може слугувати досвід Південної Кореї, яка у 1960 році обрала стратегію імпортного заміщення, а вже в подальшому перейшла до політики стимулювання експорту. В майбутньому обраний напрямок забезпечив зростання економіки у розмірі 8,4% щорічно, а ВВП на душу населення у 1989 році склав 4450 доларів, більш ніж учетверо, порівнюючи з Північною Кореєю.

Реалізація даних стратегій для України може відбуватися шляхом: зниження податків для підприємств, що забезпечують імпортозаміщення; формування пільгового режиму експорту продукції галузей, які виробляють імпортозамінники; формування гнучкої митної політики тощо.

Необхідним є формування законодавчої бази, спрямованої на стимулювання імпортозаміщуючого виробництва, забезпечення ефективного механізму повернення ПДВ та спрощення митних процедур для вітчизняного виробника. Актуальним буде створення державного органу, на який буде покладена відповідальність за надання, страхування та перестрахування експортних кредитів, а також захист прав інтересів експортерів.

Важливим є не лише проведення вдалої політики протекціонізму в Україні, але і забезпечення умов виробництва конкурентної для світового ринку продукції. Даний напрям повинен реалізуватися шляхом впровадження інновацій на підприємствах, що у свою чергу потребує значного фінансування.

Вирішення цієї проблеми можливе за рахунок створення відповідної державної програми підтримки науки та науково-технічних розробок, об'єднання приватного сектору та наукових інститутів з метою підготовки та реалізації інноваційних проектів.

Марина Римкіна про захист вітчизняного товаровиробника

Для захисту вітчизняного виробника варто перешкодити ввезенню товарів «секонд-хенд», адже вони шкідливі тим, що амортизаційні відрхування від їх вартості вже здійснені. Ці відрхування за своєю економічною природою виконують ряд суперечливих, але водночас взаємозалежних і взаємодоповнюючих функцій, відіграють значну роль у ціноутворенні, регулюванні податкових надходжень, платежів і доходів, оцінці майна і застави, у визначенні рівня орендної плати тощо. Потрібно підтримувати ввіз лише нових товарів та технологій, вкладати інвестиції в інноваційний розвиток вітчизняного виробництва товарів.

Крім того, важливим етапом при стимулюванні та збільшенні конкуренції вітчизняних виробників є зменшення адміністративних бар'єрів входу на ринок. Мова йде про обмеження, що накладаються органами влади, місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління і контролю. Саме адміністративні бар'єри стримують вітчизняного виробника.

Для ефективного функціонування національної економіки необхідно проводити подальшу гармонізацію бухгалтерського обліку. Дієвим фактором при розвитку зовнішньої торгівлі в Україні є зменшення перешкод для руху товарів національного виробника через митний контроль. «Митниця без перешкод» дозволить зменшити статті витрат, не пов'язані із безпосереднім виробництвом, зменшити тягар на кінцевого споживача, збільшити конкурентні переваги підприємства на ринку.



Євген Дрига про заходи з подолання диспропорцій у зовнішньоторговельному балансі України

Проблема від'ємного значення зовнішньоторговельного балансу країни полягає у тому, що зменшується цінність праці усіх громадян України незалежно від того, наскільки конкурентоспроможним є результат їх діяльності у кожному конкретному випадку.

Основні диспропорції у торговельному балансі товарами, які держава має подолати:

1. Імпорт природного газу (вартість — 14 млрд дол.). Необхідні заходи:

- реалізація проекту з видобутку сланцевого газу (за умовами проведених тендерів видобуток у 2020 році повинен скласти біля 12,5 млрд м³/рік). Реалізація проекту видобутку сланцевого газу дасть змогу отримати газ за прогнозованою ціною від 200 до 320 доларів США, буде отриманий соціальний ефект у вигляді зростання зайнятості та заробітних плат у регіоні (за досвідом Польщі було створено біля 200 тис. нових робочих місць, а середня заробітна плата у регіоні зросла на 15-20%);
- побудова LNG-термінала (потужність від 5 до 10 млрд м³/рік);
- впровадження схеми економії природного газу в промисловості та особливо у ЖКГ;
- залишення трубопровідної системи у державній власності та створення прозорих умов для продажу/купівлі газу (нафти).



2. Імпорт засобів наземного транспорту (крім залізничного), який на 5 млрд дол. перевищує експорт. Здійснити:

- кроки щодо відміни Росією утилізаційного збору по відношенню до українських автомобілів (90% експорту спрямовано до Росії) або нівелювання його впливу;
- зміни у митній політиці у бік зменшення обкладання митами запчастин та зростання мит на готові авто тощо.

3. Імпорт вугілля (негативне сальдо -2 млрд дол.) при тому, що запаси вугілля в Україні найбільші у Європі та на восьмому місці у світі. Потрібно:

- вирішити проблеми дотаційних шахт, які мають високу собівартість видобутку;
- обмежити монопольний вплив власників приватних шахт на формування ціни вугілля та обмеження доступу до певних видів вугілля.

4. Розвиток експорту зернових — створити можливості для вільного експорту зернових культур (без

державних корупційних монополістів та квот на експорт).

Оскільки у торгівлі послугами Україна має позитивне сальдо, то необхідно підтримати ті сфери, які в основному забезпечують позитивне сальдо (транспортні послуги, ділові, професійні, технічні та комп'ютерні послуги), та розвивати напрями, за якими сьогодні відбувається імпорт послуг (надання фінансових послуг, низькі платежі за роялті та ліцензійні послуги).

Усі наведені вище заходи можуть реалізуватися виключно за умови розвитку внутрішнього виробництва (без застосування адміністративних заходів), що потребує покращення умов ведення бізнесу.

Ірина Когут про вплив зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняні підприємства

Вихід на зовнішній ринок завжди є фактором конкурентної боротьби. В умовах високої насиченості і навіть перенасиченості світових товарних ринків кожен товар і товаровиробник, що за ним стоїть, змушений вести жорстку боротьбу за перевагу споживача. Вона віддається найбільш конкурентному товару, який на одиницю своєї вартості задовольняє більше потреб і на більш високому рівні. Зростаючий інтерес до якості ставить перед виробником продукції цілком конкретне завдання.

На сучасному етапі зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств потребує ряду кардинальних змін у бік удосконалення. Ряд цих змін, перш за все, повинен бути націлений на:

- перепрофілювання підприємств, які в основному працюють на сировині і комплектуючих, що ввозяться з-за кордону, поставки яких є ненадійними й економічно невиправданими;
- створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску вітчизняної продукції та надання послуг за рахунок модернізації виробництва, застосування сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції машинобудівної, харчової і легкої промисловості, сільського господарства;
- зменшення ввезення низькоякісної шкідливої продукції з-за кордону шляхом застосування нетарифних бар'єрів;
- у перспективі промислові підприємства повинні орієнтуватися у своїй зовнішньоекономічній діяльності на збільшення питомої ваги в експорті готових виробів, значне скорочення поставок сировини, палива, екологічно шкідливих продуктів;
- здійснення інвестицій та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі.

Незважаючи на те, що робота на зовнішніх ринках характеризується більшим у порівнянні з внутрішніми ринками рівнем ризиків (обумовленим розходженнями в соціокультурних, економічних, політичних, правових факторах різних країн), більш високим рівнем конкуренції, високими вимогами до якісних характеристик товару, а також більш високим рівнем витрат (пов'язаних з міжнародними маркетинговими дослідженнями й реалізацією зовнішньоекономічної стратегії), в сучасних умовах не викликає сумніву факт приналежності ЗЕД до факторів, що забезпечують прискорений розвиток підприємства.

Нова перемога ічнянців

Найвідоміші дегустатори СНД визнали українське молоко згущене незбиране «МамаМілла» кращим продуктом 2013 року. Його виробник — Ічнянський молочно-консервний комбінат (член УСПП) здобув головну перемогу у міжнародному конкурсі «Кращий продукт року 2013», отримавши найвищу нагороду від Міністерства сільського господарства Російської Федерації — Гран-прі.

Цей конкурс щорічно проводиться в рамках виставки продуктів харчування, напоїв і сировини для їх виробництва «ПродЕкспо», яка цьогогоріч стала ювілейною — двадцятою. Участь у заході взяли понад 2200 підприємств із 63 країн світу.



За словами президента групи компаній «Провіант», до якої входить Ічнянський молочно-консервний комбінат, віце-президента Українського союзу промисловців і підприємців Валентина Запорошук, це не просто перемога у конкурсі.

«Це, перш за все, міжнародне визнання українського молочного продукту, в даному випадку згущеного молока нової торгової марки «МамаМілла». Кращі дегустатори з Росії, а серед них були представники НДІ Россільгоспакадемії, Російського економічного університету ім. Плеханова, МДУ харчових виробництв, МДУ технологій управління ім. Розумовського, а також агропромислових спілок та асоціацій СНД, визнали саме український продукт кращим за інші. Це велике досягнення, яке додає нам впевненості у завоюванні нових ринків», — каже В. Запорошук.

В умовах жорсткої конкуренції на теренах СНД, особливо серед виробників молочної продукції, перемога у конкурсі українського підприємства свідчить про стрімкий розвиток харчової промисловості України, про високу конкурентоздатність вітчизняних молочних продуктів, вважає віце-президент УСПП.

«Це великий успіх для України, стимул для виробників не зупинятися на досягнутому. Попит на продовольство в світі зростає, особливо на готову високоякісну продукцію. Тому в нашої країни, враховуючи її великий агропромисловий потенціал, є всі шанси на те, щоб зайняти чільне місце на міжнародному продовольчому ринку», — зауважив В. Запорошук.

До відома: ПАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат» здійснює експорт молока згущеного незбираного «МамаМілла» починаючи з серпня 2012 року. Продукція успішно реалізується на внутрішньому ринку України, а також постачається у Молдову, Азербайджан, Грузію, Узбекистан, Киргизію та Туркменістан. Експорт молока згущеного «МамаМілла» за серпень-грудень 2012 року становив 1 020 000 дол.

Як українка зробила успішний бізнес

Жителька столичного передмістя Людмила Петрученко завжди мріяла про творчу роботу, але обрала прагматичну професію бухгалтера. Правда, пошкодувала про це швидко, ще під час навчання в Національному аграрному університеті, але вирішила таки закінчити виш. Отримавши у 2006 році диплом, Людмила пробувала себе в маркетингу, а три роки потім організувала разом з сестрою Надією компанію з підбору персоналу. Справи йшли непогано, але Людмила відчувала себе не в своїй тарілці. «Рік тому, напередодні новорічних свят, я подумала над тим, чим би дійсно хотіла займатися», — згадує 28-річна підприємниця. Все вирішив випадок: до свята дівчина отримала квіткову композицію. Людмила замріялася, який би вона зробила букет, і несподівано зрозуміла: квітковий бізнес їй цікавий.

Студія флористики «Пелюстки» відкрилася у лютому 2012 року, напередодні Дня закоханих, що і забезпечило перші продажі. Творчі композиції — іграшки з квітів та фруктові букети — сподобалися покупцям. Сьогодні, через рік роботи, оборот компанії в несвяткові місяці досягає, за словами Людмили, 200 тис. грн, і збільшується вдвічі у святковій місяці — грудень і березень.

Першими кроками жінки-підприємця були вивчення ринку і пошук майбутніх співробітників — професіоналів у новій для неї сфері, які допомогли б правильно організувати бізнес. Спочатку в компанії працювали два оператори, які приймали замовлення, три кур'єри і три флористи, зараз у штаті дванадцять чоловік. Помилку уникнути не вдалося: перше приміщення для студії Людмила орендувала на околиці Києва, в промисловій зоні, куди клієнтам було незручно добиратися. Тож невдовзі довелося шукати нове. Для старту, за словами Людмили, знадобилося близько 300 тис. грн, які були витрачені на ремонт приміщення,



створення сайту, купівлю спеціального холодильника для зберігання квітів, закупівлю інструментів, фурнітури та власне самих квітів. Ідеї для композицій спочатку шукали на відомих світових сайтах флористики, але пізніше «Пелюстки» стали пропонувати роботи власних флористів.

Тендітна краса

Делікатність товару — один із основних ризиків квіткового бізнесу. «Квіти для композицій ми привозимо з Еквадору, — ділиться Людмила. — 82% квітів, що продаються у світі, вирости саме там». Навіть за ідеальних умов перевезення псується до 10% товару. У зрізаному вигляді квіти можуть зберігатися до трьох тижнів, з яких один йде на перевезення. Тому важливо встигнути продати товар якомога раніше. Для композицій «Пелюстки» закупають в основному троянди і тюльпани.

Фурнітуру для композицій студія закуповує на спеціальних флористичних базах. «Для створення іграшки з квітів необхідна спеціальна основа — оазис, — пояснює власниця студії «Пелюстки». — Це блок із засушених водоростей». З основи вирізається необхідна для майбутньої іграшки форма, яка просочується водою. В нього вставляються квіти і елементи іграшки. Іграшку висотою 30-35 см збирають більше трьох годин. За умови правильного поливу така композиція зберігає свіжість до двох тижнів. Найпопулярніші квіткові іграшки — ведмеді, зайці, сови та футбольні м'ячі, мода на які з'явилася після Євро-2012. Фруктові букети замовляють рідше. Мінімальна вартість композиції — 150 грн. Серед найбільш незвичайних замовлень Людмила виділяє букет «Тисяча й одна троянда», який обійшовся замовнику у 18 000 грн.

Букет рік годус

Сезонність — ще одна особливість квіткового бізнесу: більше замовляють улітку. І все ж основний зарібок квіткових магазинів припадає на масові свята. При правильній організації займатися квітковим бізнесом вигідно — рентабельність становить 40%. Тому і конкуренція висока. У столиці, наприклад, практично на кожному розі вулиць ви знайдете квіткові кіоски. Правда, Людмила їх своїми прямими конкурентами не вважає: «У Києві тільки три студії, що пропонують творчі композиції, — говорить вона, — лідерами продажів залишаються оформлені букети». Іграшки з квітів користуються популярністю круглий рік (їх дарують, як правило, дітям на день народження) і займають близько 20% усіх проданих композицій.

Боротися з конкурентами власниця студії «Пелюстки» намагається, спираючись на якісну продукцію і хорошу репутацію. Основна реклама — сайт студії та інтернет-магазин. «До Євро-2012 ми в рекламних цілях безкоштовно оформили фан-зону, витративши на це 80 тис. грн, зате про нас багато дізналися», — розповідає Людмила. У планах жінки відкрити оптову квіткову базу, а в центрі столиці створити студію зі скляними вітринами, крізь які перехожі могли б спостерігати за створенням композицій.

Ірина Гамалій, Фокус

Експорт – шлях до успіху компанії

Сьогоднішня історія — про виробничу компанію «Санрайс», яка займається переробкою хвойних порід деревини для експорту за кордон. Компанія активно експортує свою продукцію, зокрема в Єгипет, Ізраїль та ОАЕ.

Але так було не завжди. Ще півтора року тому компанія розпадалася: виробництво простоювало, замовлень не було. За останній квартал кризового 2008 року компанія втратила близько 800 тис. грн і перебувала на межі банкрутства.

Однак ряд правильних рішень керівництва дозволив подолати складний кризовий період та домогтися прибутковості. Світло в кінці тунелю з'явилося, коли директору Олександр Бабариці стало зрозуміло, що просувати товари на внутрішньому ринку країни буде неможливо через велику кількість конкурентів. Він вирішив залишити внутрішній ринок країни, який до цих пір знаходиться у стадії падіння, і шукати виходи на зовнішні ринки. «Санрайс» повністю переорієнтувалася для роботи на експорт. Тепер компанія працює з іноземними партнерами, зосереджена на підвищенні якості продукції, що випускається, і більше не залежить від конкуренції на національному ринку.

У компанії «Санрайс» сповідують такий принцип: щоб бути успішним у бізнесі, потрібно бути попереду конкурентів. Завдяки налагодженню експортних поставок компанії вдалося уникнути банкрутства, перед нею відкрилися нові горизонти розвитку.

Основним засобом просування своєї продукції на експорт компанія вибрала Інтернет. «В Україні велика сировинна база деревини, конкуренція теж неمالенька. Щоб справитися з цим завданням, було ухвалено зосередитися на експорті та використовувати Інтернет як засіб просування продукції. Треба було застосовувати новаторські ідеї, щоб бути попереду конкурентів», — говорить директор компанії Олександр Бабарика.

Перш за все компанія наштотхнула на проблему донесення інформації про себе та свої товари до потенційних споживачів і партнерів за кордоном. ТОВ «Санрайс» зробило ставку на b2b-ресурси для свого просування, зареєструвавшись на Міжнародному порталі All.Biz. Результат не змусив себе чекати: з першого місяця реєстрації кількість дзвінків і замовлень на продукцію збільшилася в десятки разів. Це стало однією з причин, чому компанія, крім виробництва, зайнялася також продажем виробів з деревини від альтернативних виробників. При цьому «Санрайс» скоротила витрати і час на пошук найкращих пропозицій з різних країн.

«Ми виділили бюджет для пакету, який спеціально розроблений для експортерів. До цього рекламними інструментами для просування на внутрішньому ринку практично не користувалися, іноді публікували статті, оголошення, рекламні блоки у спеціалізованих ЗМІ. Але з використанням Інтернету помінялися можливості, це стало набагато легше», — говорить Олександр Бабарика.

В результаті «Санрайс» за допомогою системи All.Biz уклала контракти з компаніями Єгипту, Ізраїлю, ОАЕ, Туркменістану, Азербайджану, Узбекистану і Грузії, продовжує працювати з компаніями цих країн, а також шукати партнерів у всьому світі.

«На мою думку, портал All.Biz має дуже правильну і зрозумілу структуру каталогу. Від себе побажаю всім, хто пробує працювати на експорт, — хороших продажів», — говорить пан Бабарика.

Міністерство враховує пропозиції ділової спільноти

В останньому номері «Вісника УСПП» за 2012р. ми ретельно розповіли про підготовку промисловцями і підприємцями першочергових завдань з підтримки та розвитку національної економіки. Цей документ був розглянутий на спільному засіданні Правління УСПП та Економічної ради 16 листопада минулого року. До

розробки пропозицій були долучені партнери Союзу — Національна академія наук, Інститут економіки та прогнозування, Інститут промисловості, Національний інститут стратегічних досліджень, асоціації бізнесу, експерти. В підсумку вдалося підготувати лаконічний та змістовний документ, який ми оприлюднили, розіслали нашим членам та спрямували в Кабінет Міністрів України. Відповідь надійшла від Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Пропонуємо її в скороченому вигляді (повний текст — сайт uspp.org.ua) зі збереженням стилю, коли за кожною нашою пропозицією слідує позиція міністерства.

2. Активізувати роботу щодо розробки та реалізації спільної програми НБУ та КМУ за участі громадських організацій бізнесу, експертів, науковців та роботодавців щодо кредитування реального сектору економіки державними та комерційними банками.

...З метою покращення доступу суб'єктів господарювання до кредитних ресурсів в Україні більше 10 років застосовується механізм компенсації відсоткових ставок за кредитами. Однак він на даний час не виступає стимулюючим чинником для зниження відсоткових ставок за кредитами в цілому.

З метою забезпечення доступності кредитів банків пропонуємо рекомендувати Національному банку:

- проводити грошово-кредитну політику, спрямовану на активізацію кредитування реального сектору економіки;

- підвищити контроль за діяльністю комерційних банків, середня ставка за кредитами яких перевищує середньозважену ставку за кредитами всієї банківської системи.

Крім того, відповідно до Національного плану дій на 2012 рік 23.01.2013, Кабінет Міністрів України вніс проект Указу Президента України «Про утворення Ради з питань фінансової стабільності» до Адміністрації Президента України.

Проектом Указу передбачено утворення такої Ради як консультативно-дорадчого органу при Президентові України з метою підвищення координації діяльності регуляторних органів фінансового сектору для (1) підготовки пропозицій щодо визначення основних напрямів розвитку фінансового сектору України та зниження рівня його вразливості; механізмів і засад координації заходів, що вживаються зазначеними органами; розроблення довгострокової стратегії розвитку фінансового сектору України; (2) вироблення спільних підходів до розвитку системи макро-пруденційного нагляду; (3) сприяння узгодженню стратегії розвитку окремих сегментів фінансового сектору тощо.

3. Спільно з громадськими організаціями проаналізувати стан монополізації внутрішнього ринку України та розробити спільну програму щодо розвитку конкуренції в Україні.

Відповідно до пункту 86.1 Національного плану дій щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», затвердженого Указом Президента України від 12.03.2012 № 187, розроблено Концепцію Загальнодержавної програми розвитку конкуренції в Україні на 2010-2014 роки, яка схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.09.2012 № 690.

4. Забезпечити пріоритетне спрямування фонду державних закупівель на залучення вітчизняного виробника для базових галузей вітчизняної економіки. Сприяти через механізм державного протекціонізму прийняттю Закону про внесення змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель» (щодо зміни конкурсних умов) № 11100 від 23.08.2012 року.

...На виконання доручення Президента України від 03.05.2012 №1-1/1137 Міністерством розроблено проект Закону України «Про внесення змін до Закону України

«Про здійснення державних закупівель» щодо запровадження тимчасового (на строк до 31.12.2015) включення до документації конкурсних торгів умов стосовно наявності у учасників процедур закупівель за державні кошти власних виробничих потужностей або сервісу на території України, який прийнято Верховної Радою України в першому читанні за основу та готується до другого читання.

Мінекономрозвитку запропонував кандидатуру заступника Міністра економічного розвитку і торгівлі України — керівника апарату Павленка В. П. для супроводження проекту Закону під час його розгляду Верховною Радою України.

5. Розробити заходи щодо підвищення інноваційної складової державних та приватних інвестицій.

...Станом на 20 грудня схвалено на засіданні Уряду (протокол № 91 засідання Кабінету Міністрів України від 26 листопада 2012) та листом від 14.01.2013 №457/0/2-13 направлено до Верховної Ради України проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність».

Проектом закону передбачені механізми державної підтримки інноваційної діяльності через:

- впровадження механізмів державно-приватного партнерства;

- спрощення процедури державної реєстрації інноваційних проектів;

- скасування норми щодо здійснення державного контролю інноваційної діяльності, як це встановлено чинним законом тощо.

6. Розробити програму заходів підтримки розвитку експортоорієнтованих галузей промисловості та підтримки «малого» експорту.

Проектом Національного плану дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 — 2014 роки визначено розробку та схвалення Концепції системи державної підтримки експорту України, яка передбачатиме, зокрема:

- ефективний механізм представництва зовнішньоекономічних інтересів України за кордоном;

- належний інформаційний супровід діяльності українських експортерів за кордоном;

- державну фінансову підтримку експортної діяльності України, зокрема шляхом кредитування та страхування експортних операцій.

Також зазначеним програмним документом передбачено створення Державного банку розвитку.

У зв'язку із зазначеним вважаємо, що розроблення окремої програми заходів підтримки розвитку експортоорієнтованих галузей промисловості та підтримки «малого» експорту є недоцільною.

12. Вдосконалити план заходів щодо детінізації економіки шляхом поліпшення податкової системи.

На виконання підпунктів 5 і 6 пункту 1 розділу І доручення Президента України від 03.05.2012 №1-1/1137 ДПС розроблено проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України» (щодо обмеження проведення контрольних заходів, подання уточнюючих розрахунків та посилення відповідальності посадових осіб контролюючих органів).

14. Посилити взаємодію органів влади з громадськими організаціями, галузевими асоціаціями з метою врахування експертної думки бізнесу та кваліфікованих спеціалістів.

... Мінекономрозвитку підготовлено проект наказу «Про утворення апеляційної комісії щодо розгляду скарг на рішення уповноваженого органу щодо здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності про необхідність усунення порушень принципів державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». До складу апеляційної комісії планується включити представників об'єднань громадян та суб'єктів господарювання.