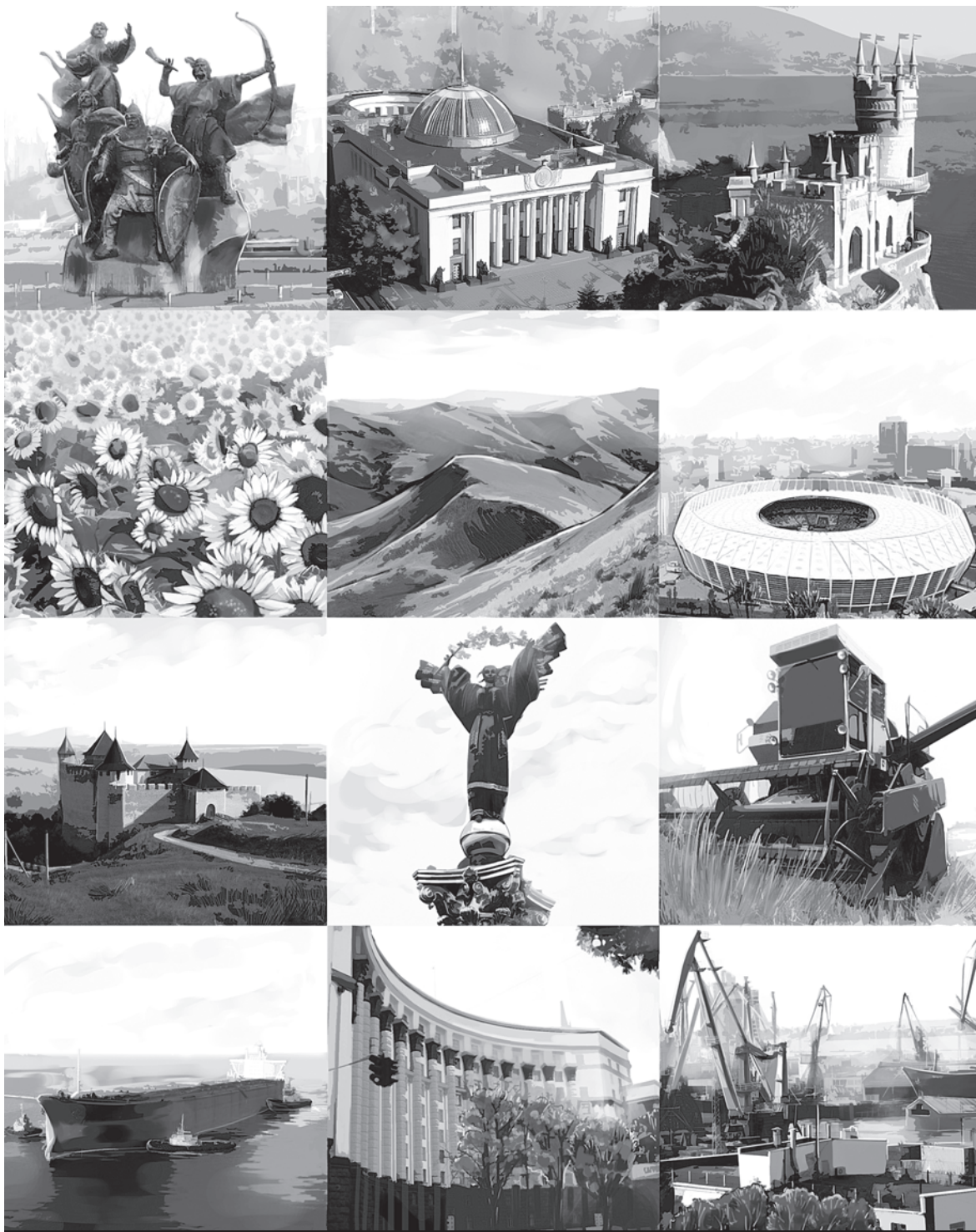




УКРАЇНА: ОГЛЯД ЕКОНОМІКИ

2013

Американська торгівельна палата в Україні

Підвищення міжнародної конкурентоспроможності України

Звіт «Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України на 2012–2013 роки»

За результатами звіту Світового банку «Ведення бізнесу 2013», що розглядає якість бізнес середовища, рейтинг України істотно зріс із 152-го місця з 185 країн до 137-го. Звіт «Глобальна конкурентоспроможність 2012», розроблений Світовим економічним форумом (СЕФ) з метою надання комплексної оцінки конкурентоспроможності, також відзначив прогрес у рівні конкурентоспроможності України. Так, у 2010 році країна займала 86-у позицію, у 2011 – 79-у і у 2012 – 71-у позицію зі 129 країн (із урахуванням зміни учасників рейтингу).

Незважаючи на помітні досягнення України, на порядку денному залишається ще багато завдань. Так, найнижчими показниками рейтингу України у 2012 році, згідно результатів аналізу Світового економічного форуму, стали індикатори державних інститутів. У рейтингу Україна посіла 134-е місце зі 144 за показником «Права власності», а також 141-е у «Ефективності правової системи у врегулюванні суперечок» та «Захисті інтересів міноритарних акціонерів». Також, Україна була 139-ою за показником «Ефективність правової системи в оскаржуванні регуляторних актів», 135-ою за показником «Тягар адміністративного регулювання» та 133-ою за показником «Хабарі та неформальні платежі».

Іншою складовою, за якою Україна отримала низькі рейтинги є «Ефективність ринку товарів». Країна продемонструвала низький рівень у наступних показниках: 139-е місце у «Впливі оподаткування», 138-е у «Тягарі митних процедур», 136-е у «Переважанні торговельних бар'єрів» та «Витратах на проведення аграрної політики», а також 132-е у «Ефективності антимонопольної політики» та «Впливі регулювання на ПШ».

Американська торгівельна палата в Україні (Палата) разом зі своїми Партнерами з ділового, дипломатичного та експертного середовища, а також з-поміж державних органів влади, слідкує за прогресом України у міжнародних рейтингах і кожного року розробляє План заходів щодо політичної, правової та регуляторної реформи, метою якого є підвищення конкурентоспроможності країни. План заходів є частиною щорічного звіту Палати «Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України», що окреслює реформи та заходи, імплементація яких необхідна для істотного підвищення рейтингів України. Нижче наведено стислий опис прогресу, досягнутого в окремих секторах економіки та сферах політики, моніторинг яких здійснювала Палата та її Партнери.

Сільське господарство. В той час, як у 2010-2011 маркетинговому році розвиток сільського господарства характеризувався прямими втручаннями держави у функціонування сільськогосподарських ринків (експортні квоти й мита, а також нетарифні бар'єри), за останній рік завдяки невтомним зусиллям, спрямованим на виправлення цієї ситуації та, зокрема, підписанню Меморандуму про взаєморозуміння між головними учасниками ринку та Міністерством аграрної політики і продовольства України, ситуація стала більш передбачуваною як для трейдерів, так і для уряду, основна мета якого полягає в забезпеченні продовольчої безпеки в країні.

Сільське господарство є одним із секторів, на який припадає велика частка експорту України, а тому від нього залежить і поліпшення економічної ситуації загалом. Окрім відновлення репутації країни як житниці Європи, потрібно негайно вжити низки заходів для поліпшення стану галузі. Так, проголошене прискорення реформи ринку землі сільськогосподарського призначення є дуже позитивним сигналом для інвесторів, однак перспектива її запровадження залишається під питанням, головним чином через продовження дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення до 2016 року. Питання заборгованості держави з відшкодування ПДВ перед найбільшими агротрейдерами залишається невирішеним, хоча загалом ситуація дещо покращилася завдяки пропозиції невеликих щомісячних платежів провідним компаніям і запровадження системи автоматичного відшкодування ПДВ.

Палата переконана, що ефективна сільськогосподарська галузь повинна ґрунтуватися на засадах вільного ринку й усуненні обмежень. Втручання уряду в роботу ринку повинно скоротитися до мінімуму, натомість більше ініціативи в заходах з регулювання ринку має належати неурядовим організаціям. Тому ми будемо продовжувати спрямовувати наші зусилля на якомога ширше впровадження принципів вільного ринку, мінімізуючи періодичне пряме втручання держави та забезпечуючи створення й підтримання в країні прозорого та передбачуваного ринкового середовища. У цій діяльності брати активну участь представники Міністерства аграрної політики й інші зацікавлені сторони.

Банківські та фінансові послуги. За останній рік цей сектор повільно відновлювався після фінансової кризи 2008-2009 років і нині може надавати підтримку економічному розвитку України тільки до певної міри. 2011 рік став періодом відновлення зростання для банківського сектора України після стагнації 2010 року, але він залишається дуже фрагментованим, незважаючи на зростаючу частку великих вітчизняних банків. Наприкінці 2011 року спостерігалися певні негативні тенденції: вільна ліквідність банків різко знизилася внаслідок політики НБУ із запобігання спекуляції гривнею, яка також завдала значних додаткових збитків через збільшення вартості капіталу для юридичних осіб і в цілому спричинила уповільнення економічного розвитку.

Порівняно з попереднім роком дещо відновилося кредитування, головним чином завдяки корпоративному сегменту. Вперше з 2007 року частка проблемних кредитів зменшилася разом з резервами під кредити. Позиції капіталу банківської системи помітно зміцнилися, а показники рентабельності поліпшилися. Спостерігалось поступове повернення до результатів докризового періоду на ринку страхування життя в Україні, що частково стало наслідком пенсійної реформи 2011 року.

Водночас, правове поле залишається досить несприятливим, а права кредиторів все ще недостатньо захищені. План дій Палати в цьому секторі є досить амбітним. Він спрямований на подальше вдосконалення нормативної бази для сприяння розвитку сфери фінансового посередництва та збільшення її прозорості. Особлива увага приділяється постійному приведенню

українського законодавства у відповідність до найкращої міжнародної практики, що поліпшить конкурентні позиції України.

Паливно-енергетичний сектор. Реформи в енергетиці відносяться до стратегічних пріоритетів України, адже сприяння досягненню енергетичної незалежності України шляхом забезпечення рівноправного доступу та добросовісної конкуренції було і залишається одним із основних пунктів порядку денного політичної діяльності Палати.

У 2012 році в секторі палива й енергетики України відбулися значні зміни. У секторі розвідки та видобування нафти і газу уряд почав залучати масштабні іноземні інвестиції, провівши два успішних конкурси на укладення угод про розподіл продукції для двох нафтогазових площин, а ще дві надрові ділянки очікують своїх інвесторів. Серед інших важливих змін можна виділити початок реструктуризації монополії «Нафтогазу України» урядом, а також затвердження нового «Порядку доступу до єдиної газотранспортної системи (ГТС) України».

Політика уряду в сфері підтримки та розвитку сектора переробки та збуту фактично відсутня. Ринок нафтопродуктів України все ще дуже залежить від імпорту, а на початку року через неможливість конкуренції з дешевшими нафтопродуктами із сусідніх країн закрилися великі нафтопереробні заводи. З іншого боку, український уряд нарешті затвердив перехід до міжнародних стандартів якості пального, а також ухвалив закон, спрямований на збільшення частки біоетанолу в сумішах моторних палив.

Розвиток відновлюваних джерел енергії було визначено важливим компонентом національної стратегії економічного розвитку України. Для найбільш ефективного використання наявного потенціалу потрібно розробити та запровадити в країні адекватну нормативно-законодавчу базу.

Сектор електроенергетики характеризується високим рівнем зношеності основного капіталу, браком інвестицій і не може задовольнити постійно зростаючу потребу в нових потужностях. Ефективним інструментом спрямування інвестицій в модернізацію застарілих мереж є впровадження відповідного стимулюючого регулювання, зокрема підвищення роздрібних тарифів для населення до економічно обґрунтованого рівня.

Готельний бізнес і туризм. Значний вплив на динаміку сектора у 2007-2012 роках справили два дуже важливі фактори, а саме, підготовка до проведення чемпіонату з футболу Євро-2012 і світова економічна криза. Хоча європейський чемпіонат стимулював збільшення припливу іноземних відвідувачів (зокрема в містах, що приймали Євро-2012), глобальна стагнація стала причиною того, що кількість українських громадян, що виїжджали за кордон, знизилася. Що ж стосується ринку готельного бізнесу, то його найбільш розвинена частина представлена 4- і 5-зірковими готелями. Відсутність регулярного й суттєвого фінансування, а також певні проблеми нормативно-законодавчого характеру не дозволяють Україні стати конкурентоспроможною на світовому ринку туристичних послуг. Для прискорення розвитку галузі важливо вдосконалити інфраструктуру країни, підвищити рівень обслуговування, навчити персонал, створити належно працюючу мережу інформаційних центрів для гостей країни, щоб забезпечити обмін інформацією

та поширення повних та надійних відомостей про туристичні об'єкти України, а також вдосконалити податковий режим для галузі.

Інформаційні та комунікаційні технології. У 2011-2012 роках сектор інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) в Україні продовжив стрімко зростати. Завдяки традиційним перевагам, до яких можна віднести головним чином наявність висококваліфікованих фахівців у галузі ІКТ, а також відносно невеликі витрати на робочу силу, Україна знаходиться серед країн-лідерів з точки зору перспектив зростання цього сектора. Проникнення Інтернету продовжує збільшуватися рекордними темпами в містах, в той час як кількість користувачів у сільській місцевості залишається досить низькою. Перспективи електронної комерції залишаються загалом неврегульованими, а для досягнення цілей, поставлених керівництвом країни в цій сфері, потрібне більш енергійне впровадження елементів електронного врядування, зокрема підвищення відкритості уряду. Важливо зауважити, що митні органи почали активно використовувати електронні митні декларації, а податкові органи, починаючи з травня 2012 року надають безкоштовні ключі цифрового електронного підпису для подання електронних звітів. Електронні документи почали також набувати поширення у сфері фінансового контролю. Великі можливості країни у сфері розробки програмного забезпечення створюють хороші перспективи для подальшого розвитку цього сектора та залучення до нього іноземних інвестицій. Внесення змін до Закону України «Про захист персональних даних» та інших важливих нормативно-правових актів, зокрема покращення режиму оподаткування, може зробити реальністю очікування щодо покращення стану справ у секторі ІКТ.

Логістика і транспорт. На фоні загальносвітових і європейських тенденцій, український сектор логістики і транспорту ще знаходиться на етапі формування та консолідації: національна транспортно-логістична інфраструктура недостатньо розвинена, принципи консолідації й управління дистрибуцією не використовуються власниками вантажу в повному обсязі, а адміністративно-економічні ризики в країні лише погіршують ситуацію. Незважаючи на це, сектор логістики і транспорту швидко розвивається, і на думку багатьох міжнародних експертів залишається одним з небагатьох інвестиційно привабливих секторів української економіки. Головним ризиком для потужних міжнародних логістичних операторів залишається непрогнозованість України у сфері законодавства, правозастосування, державної регуляторної політики держави та інвестиційного клімату. Нещодавно набрали чинності деякі важливі законопроекти і постанови, проте національна регуляторна політика нерідко залишається непрозорою та несприятливою для конкуренції.

Нерухомість і будівництво. Галузь нерухомості і будівництва найбільше постраждала від недавньої економічної кризи. Після тривалого економічного занепаду український уряд узяв на себе зобов'язання спростити та навіть повністю скасувати певні бюрократичні процедури, які мають проходити підприємства галузі нерухомості і будівництва. Однією з найважливіших подій минулого

року стало запровадження Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» (спрощення дозвільних процедур у будівництві). Закон України «Про державний земельний кадастр» і законодавство у сфері проведення земельних аукціонів теж видаються досить прогресивними.

Водночас, з точки зору ділової громадськості, необхідно усунути деякі важливі недоліки Земельного кодексу України. На додачу до ухвалення відповідного законодавства, основний акцент потрібно зробити на його втіленні в життя, а відновлення сектора буде істотно залежати від політичної ситуації.

Роздрібна торгівля. На ринку роздрібною торгівлі України домінуючу позицію займають вітчизняні підприємства роздрібною торгівлі, більшість з яких працює на регіональному рівні, а кількість міжнародних компаній все ще залишається досить низькою. Невеличкі районні крамниці в переважній більшості залишаються магазинами радянського типу, проте є дуже важливими для реалізації продовольчих товарів. Незважаючи на важкі наслідки кризи, сектор має великий потенціал з огляду на низьку частку мереж роздрібною торгівлі та значний простір для розвитку сучасних форм організації роздрібною торгівлі. Якщо країна зможе подолати економічну нестабільність, адміністративні перешкоди та низький рівень споживчих витрат, розвиток ринку роздрібною торгівлі може прискоритися.

У нормативно-правовому плані є сподівання, що проект Закону «Про внутрішню торгівлю», який просувають у Верховній Раді України певні лобістські групи, буде чи то відхилено, чи в його поточну редакцію буде внесено такі зміни, щоб він не шкодив галузі. Складення переліку так званих «соціально важливих харчових продуктів» є другим найбільш важливим питанням, яке постійно обговорюється представниками ринку роздрібною торгівлі. Розвиток сучасної роздрібною торгівлі в Україні у наступні декілька років буде безумовно залежати від долі цих двох документів.

Крім галузевих оглядів експерти Палати оцінили макроекономічні та політичні зміни, що впливають на рівень конкурентоспроможності країни.

Політика у сфері протидії корупції. Незважаючи на декілька важливих заходів із запобігання і протидії корупції, ужитих в 2011-2012 роках, рівень корупції все ще залишається високим, і Україна посідає 152-е місце серед 182 країн за рейтингами Індексу сприйняття корупції «Transparency International». Вона навіть значно опустилася в рейтингу Індексу сприйняття корупції «Transparency International» за 2011 рік, а прийняте законодавство поки що носить здебільшого декларативний і популістський характер.

У 2011 році Палата створила Робочу групу з питань протидії корупції, до якої увійшли головним чином спеціалісти відділу корпоративного контролю, юрисконсульти, консультанти. За рік діяльності цієї Робочої групи її члени проаналізували й обговорили найбільш суперечливі положення нового Антикорупційного закону й Антикорупційної стратегії та будуть продовжувати працювати над удосконаленням цього законодавства, з новою силою забезпечуючи його застосування на практиці.

Митна політика. Державна митна служба України адмініструє майже третину загальних надходжень до Державного бюджету України, що робить державну митну політику надзвичайно важливою для уряду, а в кінцевому рахунку для кожного підприємства, що бере участь у міжнародній торгівлі. Прийняття нового Митного кодексу України фактично привело митний режим країни у відповідність до митного законодавства ЄС та міжнародних конвенцій, а також до Рамкових стандартів забезпечення безпеки та спрощення процедур торгівлі Всесвітньої митної організації. Варто зазначити, що Державна митна служба України також створила належне середовище для впровадження Кодексу. Незважаючи на помітний прогрес у цій сфері, деякі важливі питання, такі як неоднозначні методи визначення митної вартості у поєднанні з неправомірними діями працівників митних органів у деяких місцевих управліннях потребують подальшого вирішення.

Політика у сфері охорони здоров'я. Для України надзвичайно важливо покращити політику та управління в сфері охорони здоров'я, зважаючи на довгострокові демографічні проблеми, що існують в країні, а саме тривале зниження чисельності населення та його старіння. Кінець 2011 року – перша половина 2012 року позначилися зростаючим регуляторним тиском на міжнародних виробників ліків, що ввозяться в Україну. Регуляторна невизначеність, відсутність прозорості у здійсненні регуляторної політики, а також згортання стратегічного діалогу між українськими органами влади у сфері охорони здоров'я та представниками міжнародної фармацевтичної галузі спричинило ситуацію, коли представники галузі замість стратегічного планування повинні були зосереджуватися на вирішенні термінових поточних питань. Було запущено деякі пілотні проекти, наслідки яких для компаній, що активно займаються наданням послуг у сфері охорони здоров'я і фармацевтичній галузі, усе ще потребують пильного відстеження та об'єктивної оцінки. Бізнес-спільнота в Україні очікує продовження постійного та належного впровадження нових реформ, а також їхнє прозоре і сприятливе для ринку втілення в життя.

Людські ресурси та політика в сфері праці. Ефективність вищої освіти і підготовки кадрів, а також ринку праці є одним з найбільш важливих чинників підвищення конкурентоспроможності України. В той час як більшість інституційних характеристик цієї системи негативно впливають на конкурентоспроможність України і з ними слід боротися, загалом якість сфери людських ресурсів є для країни перевагою. Як і минулого року, до факторів, що негативно впливають на функціонування українського ринку праці, можна віднести: протиріччя між державною кадровою політикою та вимогами перехідних процесів у країні, недосконале законодавство, відсутність стратегічної орієнтації на професійну підготовку кадрів з метою задоволення потреб суспільства та погана функціональна визначеність структур, що займаються питаннями управління людськими ресурсами. Одним з найбільших досягнень Палати у плані поліпшення ситуації в сфері управління людськими ресурсами в країні стала її активна участь у розробці відповідних положень Трудового кодексу, які відображали б реалії сучасного світу. Проте цей процес практично зупинився через вибори до

Верховної Ради України 2012 року, що перешкоджає законодавцям включити положення, які дуже необхідні для розвитку населення, але могли коштувати їм голосів виборців.

Захист прав інтелектуальної власності. Ефективна державна система захисту прав інтелектуальної власності є одним із вирішальних факторів підвищення конкурентоспроможності України. Проте за останні декілька років ситуація в Україні не покращилася, і країна посідає досить низьке 110-е місце серед 131 країни за оцінкою захисту прав інтелектуальної власності Всесвітнього економічного форуму. Більше того, у 2011-2012 роках у системі захисту прав інтелектуальної власності в Україні сталася низка сумнівних подій, що викликають занепокоєння, зокрема продовжується Інтернет-піратство і порушення патентних прав, погано виконуються закони і навіть послаблюється кримінальна відповідальність, а також відсутні інформаційні кампанії з питань важливості захисту прав інтелектуальної власності. З огляду на відсутність належної реалізації захисту прав інтелектуальної власності, Україна може відчувати на собі наслідки у вигляді торговельних санкцій від США і інших несприятливих змін, якщо ситуація різко не покращиться і не буде відповідати стандартам, визнаним у світі.

Податкова політика. Прийняття і застосування на практиці нового Податкового кодексу, зміни в керівництві Державної податкової служби України (ДПСУ), а також запровадження останнім часом елементів електронного врядування у діяльності цієї організації є найбільш важливими ознаками податкової політики країни. Звіт Світового банку про легкість ведення бізнесу за 2013 рік продемонстрував значне підвищення рейтингу податкової системи України, що піднялася зі 183-го місця минулого року на 165-те місце цього року серед 185 країн. Завдяки зусиллям вітчизняної та міжнародної ділової громадськості, а також постійному діалогу з Міністерством фінансів України і ДПСУ стало можливим вирішення таких питань, як автоматичне відшкодування поточної заборгованості з ПДВ та упорядкування процедур перенесення податкових збитків минулих років на майбутні періоди. Водночас, відшкодування минулих сум заборгованості з ПДВ, механізми трансфертного ціноутворення й інші важливі питання, такі як нещодавно запропонована податкова реформа, якою може бути запроваджено податок з обороту, нові стягнення на соціальні платежі та повторне запровадження податку на продаж іноземної валюти будуть залишатися в центрі уваги переговорів між бізнесом і урядом. Необхідно знайти взаємоприйнятні рішення цих шляхом розбудови партнерських відносин та взаєморозуміння.

Законодавство і практика у сфері державно-приватного партнерства та його оцінка знаходиться у центрі уваги цього річного Звіту Палати про партнерство. Ще більш важливим є той факт, що незважаючи на відповідний закон України, який діє вже два роки, у країні немає загального розуміння ДПП, а для більшості українського населення ця концепція залишається чужою. Більше того, досі в країні не було запроваджено жодного проекту ДПП.

В тематичній вкладці до цього річного звіту подано об'єктивний аналіз чинного законодавства у цій сфері та надаються конкретні рекомендації для початку цієї діяльності в країні. Палата рекомендує нашим членам і партнерам ознайомитись з цією важливою частиною Звіту і об'єднати

зусилля для створення експертного центру ДПП у рамках широкого партнерства всіх зацікавлених учасників цього процесу.

Окремі рейтинги Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму

1. Рейтинги Індексу глобальної конкурентоспроможності

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
76	Сальвадор	81	Тринідад і Тобаго	74	Румунія	66	Шрі-Ланка
77	Перу	82	Філіппіни	75	Албанія	67	Колумбія
78	Шрі-Ланка	83	Алжир	76	Македонія, КЮР	68	Марокко
79	Гватемала	84	Аргентина	77	Ботсвана	69	Словаччина
80	Гамбія	85	Албанія	78	Тринідад і Тобаго	70	Чорногорія
81↓	Україна	86↓	Україна	79↑	Україна	71↑	Україна
82	Алжир	87	Гамбія	80	Намібія	72	Уругвай
83	Македонія, КЮР	88	Гондурас	81	Гватемала	73	В'єтнам
84	Аргентина	89	Грузія	82	Аргентина	74	Грузія
85	Тринідад і Тобаго	90	Ямайка	83	Гондурас	75	Румунія
86	Філіппіни	91	Сербія	84	Алжир	76	Ботсвана

2. Тягар державного регулювання

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
100	Кот-Д'Івуар	112	В'єтнам	113	Ямайка	115	Росія
101	Бурунді	113	Бельгія	114	Польща	116	Польща
102	Іспанія	114	Франція	115	Філіппіни	117	Словаччина
103	В'єтнам	115	Аргентина	116	Бельгія	118	Бельгія
104	Колумбія	116	Колумбія	117	Португалія	119	Аргентина
105↓	Україна	117↓	Україна	118↓	Україна	120↓	Україна
106	Монголія	118	Філіппіни	119	Аргентина	121	Сербія
107	Аргентина	119	Португалія	120	Росія	122	Кувейт
108	Польща	120	Росія	121	Греція	123	Угорщина
109	Бельгія	121	Греція	122	Сербія	124	Хорватія
110	Філіппіни	122	Сербія	123	Угорщина	125	Алжир

3. Середня тривалість життя

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
86	Гватемала	86	Гватемала	85	Індонезія	83	Парагвай
87	Тринідад і Тобаго	87	Азербайджан	86	Гватемала	84	Марокко
88	Азербайджан	88	Єгипет	87	Азербайджан	85	Сальвадор
89	Єгипет	89	Тринідад і Тобаго	88	Єгипет	86	Гватемала
90	Індонезія	90	Таїланд	89	Тринідад і Тобаго	87	Азербайджан
91↓	Україна	91	Україна	90↑	Україна	88↑	Україна
92	Таджикистан	92	Росія	91	Таїланд	89	Тринідад і Тобаго
93	Болівія	93	Киргизстан	92	Росія	90	Гайана
94	Киргизстан	94	Гайана	93	Казахстан	91	Киргизстан
95	Росія	95	Таджикистан	94	Гайана	92	Індонезія
96	Бангладеш	96	Непал	95	Киргизстан	93	Росія

4. Рівень та ефект оподаткування

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
119	Ямайка	121	Румунія	123	Бурунді	119	Угорщина
120	Боснія і Герцеговина	122	Боснія і Герцеговина	124	Бельгія	120	Португалія
121	Болівія	123	Італія	125	Аргентина	121	Аргентина
122	Італія	124	Хорватія	126	Італія	122	Хорватія
123	Зімбабве	125	Бельгія	127	Хорватія	123	Греція
124↓	Україна	126↓	Україна	128↓	Україна	124↑	Україна
125	Данія	127	Аргентина	129	Бразилія	125	Бельгія
126	Бельгія	128	Угорщина	—	—	126	Італія
127	Аргентина	129	Бразилія	—	—	127	Румунія
128	Угорщина	—	—	—	—	128	Бурунді
129	Бразилія	—	—	—	—	129	Бразилія

5. Переважання торговельних обмежень

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
101	Шрі-Ланка	113	Мозамбік	121	Болівія	117	Кот-Д'Івуар
102	Малаві	114	Бразилія	122	Ефіопія	118	Росія
103	Мозамбік	115	Малаві	123	Росія	119	Мадагаскар
104	Пакистан	116	Домініканська Республіка	124	Чад	120	Болівія
105	Нігерія	117	Таджикистан	125	Бурунді	121	Чад
106↑	Україна	118↓	Україна	126↓	Україна	122↑	Україна
107	Лесото	119	Нігерія	127	Венесуела	123	Бурунді
108	Домініканська Республіка	120	Бурунді	128	Еквадор	124	Бенін
109	Азербайджан	121	Киргизстан	129	Аргентина	125	Еквадор
110	Єгипет	122	Болівія	—	—	126	Алжир
111	Ефіопія	123	Азербайджан	—	—	127	Венесуела

6. Втрати бізнесу від недосконалих правил щодо прямих іноземних інвестицій

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
113	Литва	114	Сербія	113	Бурунді	113	Італія
114	Монголія	115	Литва	114	Сербія	114	Росія
115	Парагвай	116	Алжир	115	Словенія	115	Чад
116	Ісландія	117	Болгарія	116	Мавританія	116	Болівія
117	Хорватія	118	Росія	117	Греція	117	Киргизстан
118↓	Україна	119↓	Україна	118↑	Україна	118	Україна
119	Киргизстан	120	Кувейт	119	Алжир	119	Бурунді
120	Італія	121	Хорватія	120	Болівія	120	Словенія
121	Росія	122	Чад	121	Кувейт	121	Еквадор
122	Алжир	123	Ісландія	122	Киргизстан	122	Греція
123	Кувейт	124	Аргентина	123	Чад	123	Алжир

7. Практика прийому на роботу та звільнення

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
12	Казахстан	13	Сальвадор	12	Кенія	11	Кенія
13	Катар	14	Катар	13	Об'єднані Арабські Емірати	12	Об'єднані Арабські Емірати
14	Об'єднані Арабські Емірати	15	Канада	14	Киргизстан	13	Гайана
15	Гамбія	16	Камерун	15	Канада	14	Канада
16	Тайвань	17	Об'єднані Арабські Емірати	16	Камерун	15	Катар
17↓	Україна	18↓	Україна	17↑	Україна	16↑	Україна
18	Сальвадор	19	Бангладеш	18	Вірменія	17	Нігерія
19	Монголія	20	Гайана	19	Гайана	18	Камерун
20	Албанія	21	Албанія	20	Бангладеш	19	Киргизстан
21	Канада	22	Саудівська Аравія	21	Албанія	20	Бангладеш
22	Вірменія	23	Монголія	22	Бруней	21	Пакистан

8. Заробітна плата і продуктивність

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
17	Азербайджан	21	Ізраїль	37	Марокко	20	Азербайджан
18	Литва	22	Чехія	38	Німеччина	21	Японія
19	Албанія	23	Бахрейн	39	Індія	22	Нова Зеландія
20	Казахстан	24	Республіка Корея	40	Австралія	23	Литва
21	Гамбія	25	Великобританія	41	Вірменія	24	Канада
22↓	Україна	26↓	Україна	42↓	Україна	25↑	Україна
23	Данія	27	Данія	43	Чилі	26	Латвія
24	Великобританія	28	Ісландія	44	Оман	27	Таїланд
25	Ісландія	29	Таїланд	45	Польща	28	Чехія
26	Канада	30	Канада	46	Фінляндія	29	Камбоджа
27	Нова Зеландія	31	Оман	47	Болгарія	30	Бахрейн

9. Доступність позик

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
80	Мадагаскар	116	Латвія	114	Камерун	102	Малі
81	Уганда	117	Нігерія	115	Ямайка	103	Танзанія
82	Непал	118	Зімбабве	116	Нігерія	104	В'єтнам
83	Мексика	119	Ямайка	117	Гана	105	Сербія
84	Казахстан	120	Киргизстан	118	Республіка Корея	106	Литва
85↓	Україна	121↓	Україна	119↑	Україна	107↑	Україна
86	Філіппіни	122	Малі	120	Мозамбік	108	Лесото
87	Китай	123	Камерун	121	Киргизстан	109	Португалія
88	Боснія і Герцеговина	124	Мавританія	122	Ірландія	110	Казахстан
89	Таджикистан	125	Аргентина	123	Ефіопія	111	Коста-Ріка
90	Сербія	126	Бурунді	124	Аргентина	112	Малаві

10. Стабільність банківської системи

2009–2010 рр.		2010–2011 рр.		2011–2012 рр.		2012–2013 рр.*	
Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна	Місце серед 129	Країна
124	Казахстан	123	Великобританія	123	Азербайджан	122	Зімбабве
125	Киргизстан	124	Бурунді	124	Нігерія	123	Ісландія
126	Ісландія	125	Зімбабве	125	Алжир	124	Словенія
127	Зімбабве	126	Монголія	126	Бурунді	125	Бурунді
128	Монголія	127	Ісландія	127	Ісландія	126	Греція
129↓	Україна	128↑	Україна	128	Україна	127↑	Україна
—	—	129	Ірландія	129	Ірландія	128	Алжир
—	—	—	—	—	—	129	Ірландія
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—

* Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2012–2013 рр. ВЕФ включає 144 країни. Ми порівнюємо Україну тільки зі 129 країнами, що включені в усі звіти ВЕФ від 2009 до 2012 року. Таким чином, ми враховуємо внесення до звіту чи виключення певних країн. Загалом ми виключили з таблиці такі 19 країн: Ангола, Беліз, Кабо-Верде, Габон, Гвінея, Гаїті, Ісламська Республіка Іран, Ліван, Ліберія, Лівія, Молдова, Руанда, Сейшельські острови, Сьєрра-Леоне, Суринам, Свазіленд, Сирія, Туніс та Ємен.

- **Тягар державного регулювання** — Наскільки обтяжливим для бізнесу у Вашій країні є дотримання державних адміністративних вимог (наприклад, дозволів, регулювання, звітності)? (1 = дуже обтяжливий; 7 = зовсім не обтяжливий)
- **Середня тривалість життя** — середня очікувана тривалість життя при народженні (років)
- **Рівень та ефект оподаткування** — Який вплив має рівень оподаткування у Вашій країні на мотивацію працювати чи інвестувати? (1 = значно обмежує мотивації працювати чи інвестувати, 7 = не має впливу на мотивації працювати чи інвестувати)
- **Переважають торгових обмежень** — Якою мірою у Вашій країні тарифні та нетарифні бар'єри обмежують можливості для імпортованих товарів конкурувати на внутрішньому ринку? (1 = значно обмежують, 7 = не обмежують)
- **Втрати бізнесу від недосконалих правил щодо прямих іноземних інвестицій** — Наскільки правила щодо прямих іноземних інвестицій заохочують або відштовхують їх? (1 = значно перешкоджають прямим іноземним інвестиціям, 7 = дуже заохочують прямі іноземні інвестиції)
- **Практика прийому на роботу та звільнення** — Як би Ви охарактеризували прийом на роботу та звільнення працівників у Вашій країні? (1 = обмежене регулюваннями, 7 = гнучко визначаються працедавцями)
- **Заробітна плата і продуктивність** — Якою мірою заробітна плата у Вашій країні співвідноситься із продуктивністю? (1 = не залежить від продуктивності працівника, 7 = істотно залежить від продуктивності працівника)
- **Доступність позик** — Наскільки легко отримати банківську позику у Вашій країні тільки маючи хороший бізнес план і не маючи застави? (1 = дуже складно, 7 = дуже легко)
- **Стійкість банків** — Як би Ви оцінили стійкість банків у Вашій країні? (1 = неплатоспроможні і можуть потребувати допомоги уряду, 7 = загалом стійкі зі стабільними балансами).

Автори Звіту про партнерство сподіваються, що він буде для Вас корисним і розраховують на Ваші відгуки та подальший внесок у діяльність коаліції партнерів, що спрямовує свої зусилля на покращення бізнес-середовища в Україні та підвищення рівня національної конкурентоспроможності країни, у якій ми живемо та працюємо.

Сільське господарство



Вирощування зернових і олійних культур в Україні: загальний огляд, перспективи, проблеми

Сільське господарство в Україні було і залишається важливим для економіки країни, демонструючи впевнену тенденцію до зростання. Цю важливість навіть відображено в національному прапорі (синє небо над пшеничним полем). До 1991 року Україна вважалася «житницею Радянського Союзу». У наступні роки загальний економічний занепад торкнувся й сільського господарства. Однак в останні декілька років спостерігається чітка тенденція до зростання ролі сільського господарства, причому основні передумови високоврожайного сільського господарства – клімат і земля (величезні площі чорнозему) – залишилися незмінними.

Поступово Україна переходить від статусу чистого імпортера до статусу чистого експортера, ставши одним із найбільших постачальників сільськогосподарської продукції у всьому світі, поряд зі США, ЄС, Росією, Австралією, Аргентиною та Канадою.

Водночас, цей сектор економіки став цікавим і для фінансових установ та інвестиційних фондів, про що свідчать мільйонні кредити та первинні розміщення акцій. На даний час за допомогою цих установ і власних коштів було створено величезні агрохолдинги. Незважаючи на всі переваги, первинне розміщення акцій все ще є радше екзотичним і недоступним способом отримання додаткового фінансування для більшості українських компаній, у тому числі сільськогосподарських. Основні причини цього – високі вимоги компаній, що мають намір здійснити первинне розміщення акцій і високий рівень витрат на етапі підготовки до розміщення. Однак лідери сільськогосподарського ринку України вже провели низку успішних первинних розміщень на міжнародних фондових біржах, що, на нашу думку, є свідченням досить позитивних перспектив для підприємств, зайнятих у цій галузі. Зокрема, відповідно до матеріалів ЗМІ, в результаті первинного розміщення акцій ВАТ Миронівський Хлібопродукт отримало 322 млн. доларів США, ТОВ Агрохолдинг Авангард отримало 187,5 млн. дол. США, а Кернел Холдинг - 221 млн. доларів США. Враховуючи безмежний потенціал сільськогосподарського ринку в Україні, а також постійно зростаючий інтерес іноземних інвесторів до підприємств, що працюють на цьому ринку, ми вважаємо, що з часом первинні розміщення можуть стати все популярнішими серед українських сільськогосподарських підприємств.

З огляду на показники цього сектору за кілька минулих років, Україна зарекомендувала себе як один із провідних, найбільших експортерів зернових, олійних культур і соняшникової олії у світі. За даними Держкомстату і Національного Банку, у 2011 році частка сільського господарства у ВВП становила 8% за паритетом купівельної спроможності; частка експорту в поточному платіжному балансі - 15%.

Понад 60 мільйонів гектарів землі, з яких приблизно 42,8 млн. є землями сільськогосподарського призначення, із них 32,5 млн. гектарів орних земель (близько 71% території; у ЄС та США, наприклад, цей показник становить 44-45% за даними Світового Банку) є відмінною основою для вирощування культур помірного клімату і продукції тваринництва. Більше половини орних земель України складаються з чорнозему, який ідеально підходить для рослинництва; а приблизно 1/3 світових запасів чорнозему знаходиться в Україні.

Завдяки відносно невеликій густоті населення – 77 чол./км², порівняно із Францією – 108 чол./км², Німеччиною – 229 чол./км², Польщею – 124 чол./км², помірному клімату по всій території, вирощування культур на цих орних землях забезпечить можливості для експорту. Україна має потужності для вирощування більшої кількості зернових, олійних культур і для тваринництва, ніж може спожити населення країни. Експортному потенціалу України сприяють додаткові географічні переваги. Ці природні переваги стримуються низкою важливих факторів, які призводять до певних ризиків виробництва. Часто обмеженням у рослинництві стає рівень опадів, який зменшується з 700 мм/рік на північному сході до 330 мм/рік на півдні і сході. Зими можуть бути суворими і не завжди з достатньою кількістю снігу для захисту озимих культур і забезпечення достатньої вологи навесні. Можна стверджувати, що певне поєднання посухи й суворої зими буде суттєво впливати на врожайність кожні 3-5 років. Поки що залишається незрозумілим, наскільки вплине на Україну в майбутньому глобальне потепління. Для того, щоб повною мірою задіяти потенціал країни, необхідні значні інвестиції в передові методи ведення сільського господарства з метою інтенсифікації виробництва й досягнення вищої урожайності.

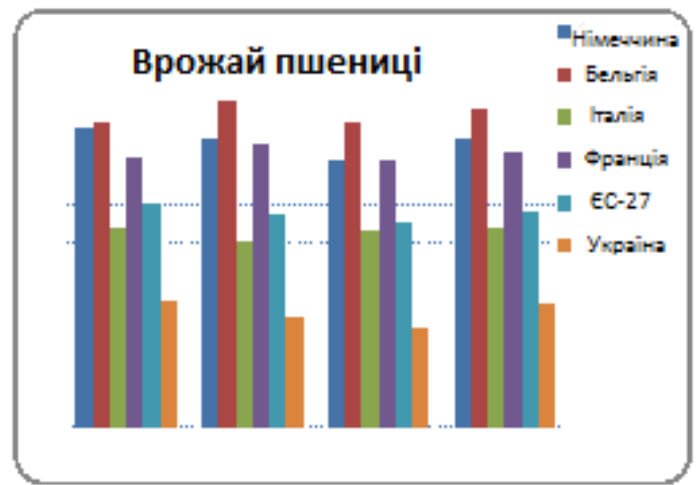
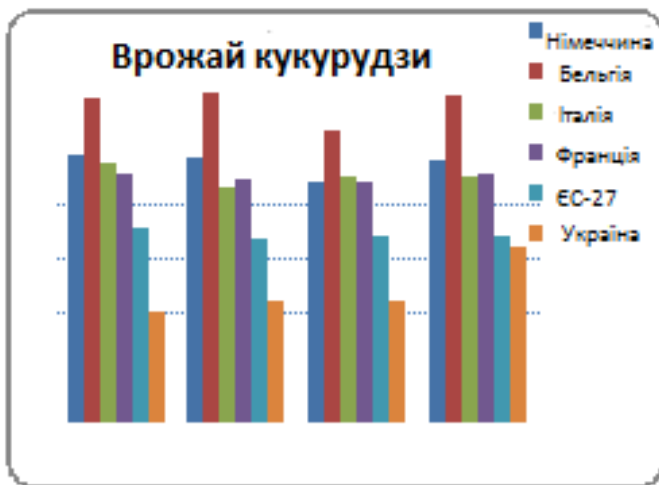
Таблиця 1.1. Огляд виробництва й експорту зернових та олійних культур в Україні

Товари	Виробництво (мільйонів метричних тон)					Експорт (мільйонів метричних тон)			
	09/ 10	10/ 11	11/ 12	% світового виробницт ва у 11/12	Місце у світовом у рейтингу у 11/12	09/ 10	10/ 11	11/ 12	Місце у світовому рейтингу у 11/12
Пшениця	20,88	16,85	20,8	3%	11-е	9,16	4,16	5,24	8-е
Ячмінь	11,83	8,48	8,51	7%	4-е	6,23	2,79	2,5	5-е
Кукурудза	10,5	11,95	20	3%	5-е	4,87	5,01	13,55	2-е
Соняшникове насіння	7,55	9,52	9,38	25%	1-е	0,34	0,43	0,3	2-е
Соняшникова олія	6,38	6,68	7,98	25%	1-е	2,64	2,65	3,27	1-е
Рапсова олія	1,87	1,47	1,63	2%	8-е	1,79	1,14	1,2	5-е
Соя	1,03	1,56	2,14	1%	4-е	0,20	0,95	1,2	4-е
Всього зернових та олійних	51,35	49,4	62,56			22,59	14,48	23,98	

Джерело: Міністерство Сільського Господарства США, IGC, власні розрахунки

Що стосується урожайності рапсу, сої та соняшникового насіння, то ситуація більш-менш однакова по всіх культурах, без виходу за межі загальної тенденції у порівнянні з найближчими конкурентами. Відмінність в урожайності кукурудзи, пшениці та ячменю є раціональною та відповідає вискоєфективним ґрунтам. Її можна пояснити лише низькою продуктивністю, використанням невідповідного застарілого обладнання й методів посіву. Через недостатнє використання добрив і засобів захисту рослин, а також відсутності сучасної техніки на

полях, урожайність в Україні є нижчою за середню в ЄС та у світі. Нинішній рівень використання добрив в Україні становить 78 кг/га у 2011, що є більше ніж у сусідній Росії (33 кг/га), але все одно менше, ніж, наприклад у Словенії (195 кг/га), Китаї (130 кг/га) чи розвинутих країнах ЄС (в середньому 120 кг/га). Найвищий у світі рівень використання добрив мають США 150 кг/га. Незважаючи на низький рівень використання добрив, українські фермерські господарства демонструють чудову врожайність на одиницю використаного добрива завдяки родючим землям. У 2010 році урожайність на 1 кг застосованого добрива в Україні становила 52 кг.



Джерело: Міністерство Сільського Господарства США

Ці дані демонструють, що Україна могла б виробляти як мінімум удвічі більше щороку і стати лідером і більш потужним виробником сільськогосподарської продукції у світі, отримуючи від експорту від 5 до 15 млрд., просто підвищивши урожайність до нормального середнього світового рівня, за умови, що привабливі світові ціни залишаться на тому ж рівні. Для поліпшення ситуації потрібно встановити прозорі правила у торгівлі вирощеною продукцією, імпорті насіння, а також у сфері власних досліджень і виробництва. Існуюча невизначеність призводить до нерозуміння правил гри на ринку його гравцями. А відповідно, збільшуються витрати, що в кінцевому результаті зменшує прибутки всіх зацікавлених сторін.

Великою перевагою України на шляху до того, щоб стати потужним гравцем на світовому аграрному ринку, є розташування країни на перетині шляхів зі сходу на захід і з півночі на південь, що дає можливість ефективно з'єднувати ринки і створювати ефективні мережі постачання в чорноморському, середземноморському, близькосхідному й атлантичному регіонах, забезпечуючи харчовими продуктами людей в усьому світі. Води Чорного моря в портах країни не замерзають і забезпечують прямий доступ до світових ринків. Згідно з наведеними нижче даними, існує потреба у створенні додаткових сховищ обсягом 10-15 млн. метричних тон для забезпечення надійного зберігання врожаю при нинішньому рівні виробництва.

На основі інформації, яку мають різноманітні ринкові асоціації та експерти, інфраструктура ланцюга постачання має низку обмежень, що може мати негативний вплив на потенціал сільськогосподарської галузі:

- Близько 720 сховищ в Україні обсягом 35 млн. метричних тон;

- Половина з них є технічно застарілими, потребують модернізації або оновлення;
- Непропорційний розподіл сховищ на території України;
- Брак компетентних послуг зі зберігання (сушіння, вентиляція, вантажні операції з ефективним використанням часу);
- Потенційний дефіцит потужностей зі зберігання, враховуючи поточний прогноз врожаю на рівні 70 млн. тон через 5 років;
- Послуги з перевезень зерна залізничним транспортом надаються виключно Державною залізничною компанією “Укрзалізниця”;
- Значний дефіцит напіввагонів (на сьогодні парк нараховує 9000 залізничних вагонів);
- Складна процедура сертифікації транспортування зерна залізничним транспортом;
- Система річкових портів уздовж узбережжя України створює потенційно диверсифіковану транспортну мережу;
- 13 великих і середніх портів з доступом до Світового океану (4 порти, здатних приймати судна класу рапатах)
- Можливості перевалки близько 30 млн. тон на рік;
- Зазначена кількість включає 6-8 млн. тон перевалки безпосередньо з залізничних вагонів, що пов’язано зі значними ризиками у сфері логістики та свідчить про низьку ефективність діяльності;
- Брак сучасних та ефективних перевалочних терміналів, брак достатньої кількості зерносховищ у портах;
- Потреба в інвестиціях в інфраструктуру портів (під’їзні залізничні та автомобільні шляхи, модернізація причалів, забезпечення можливості приймати судна з більшою осадкою);

Очевидною є необхідність створення нових експортних терміналів з більшою місткістю для стимулювання виробництва, що збільшується. У цьому випадку Україна постане перед необхідністю збільшувати місткість сховищ у портах за рахунок сучасних вертикальних бункерів і систем завантаження, реалізації прогресивних транспортно-технологічних систем і забезпечення їх відповідності світовим стандартам. Усе зазначене вище є серйозною проблемою і вимагає інвестицій, нових технологій у роботі портів. Частково ці питання можна вирішити завдяки досвіду транснаціональних компаній, що працюють на міжнародних аграрних ринках.

Україна є чистим експортером сільськогосподарської продукції і користується перевагами ліберальних режимів торгівлі, які розширюють доступ до світових ринків. Як член СОТ, Україна має велику кількість зобов’язань, включаючи зв’язаний тариф на експорт сільськогосподарської продукції на рівні 10,66% та зобов’язання не застосовувати кількісні обмеження на експорт і методи обмеження (за винятком випадків «критичного дефіциту продукції» на внутрішньому ринку). Україна запроваджувала обмеження на експорт зерна 4 рази за останні 6 років (2006/07, 2007/08, 2010/11, 2011/12). Це були квоти на експорт зерна, які супроводжувались застосуванням непрозорої системи і процедури їх розподілу. Такі дії створюють нерівні умови гри для гравців ринку, що призводить до зниження конкуренції і згодом, до зменшення доходів сільськогосподарських виробників.

Резюме

Підсумовуючи наведене вище, очевидно, що Україна має великі перспективи в сільськогосподарському секторі, чому сприяють хороші природні умови, лібералізація ринку та відкритість перед іноземними інвесторами. Тим не менше, Україна, якій ще потрібно виконати багато завдань для повного розкриття потенціалу, повинна зрозуміти, що лідерство не дається просто так; його потрібно заслужити перетвореннями та підвищенням ефективності та продуктивності. На тернистому шляху до добробуту Україні потрібно підвищити продуктивність її сільського господарства та урожайність, досягти та навіть перевищити світові стандарти і середні показники; запровадити прозорі та справедливі правила і закони, стимулюючи інвестиції, модернізацію і прихід нових технологій у галузь. Ефективне регулювання портової інфраструктури, яке дасть можливість учасникам ринків розвивати свої канали постачання від поля до портових терміналів; і яке створює чіткі та прозорі норми, безперечно має підсилити загальну конкурентну позицію країни на міжнародних сільськогосподарських ринках.

Митне регулювання

Новий Митний кодекс: внесення позитивних змін

Ігор Даньков, Старший Менеджер
Роберт Зелді, Менеджер, РwC Україна



Новий Митний кодекс України набрав чинності 1 червня 2012 року. Він є результатом тривалої співпраці різних державних органів та представників бізнесу. Американська торгівельна палата брала активну участь у процесі розробки нового Кодексу. Так, автори цієї статті були членами Урядової та Парламентської робочих груп з підготовки Кодексу та внесли багато пропозицій, що були прийняті до уваги та включені до нового Митного кодексу. Ці пропозиції, що стали нормами Митного кодексу, детально описані в даній статті.

Наші пропозиції базуються на найкращих світових практиках. Україна оголосила про свою прихильність до цінностей ЄС та виявила бажання приєднатися до цієї організації в майбутньому. З цією метою законодавство України має бути приведене у відповідність до законодавства ЄС. Тому адаптація українського законодавства є пріоритетним завданням для органів влади.

ЄС було успішно впроваджено принципи СОТ щодо митної оцінки товарів та накопичено найкращі світові практики. Тому логічно, що ми взяли цей досвід до уваги під час підготовки наших пропозицій.

Автори цієї статті переслідують дві мети. З одного боку, ми б хотіли підсумувати наш внесок до нового Кодексу. З іншого боку, ми висвітлюємо ряд складних митних питань, які залишаються невирішеними в Україні.

I. Загальна характеристика нового Митного кодексу

Існують різні думки щодо нового Кодексу. Одні стверджують, що він гірший, ніж попередній. Інші переконані, що Кодекс містить багато позитивних змін у порівнянні з попереднім законодавством.

Безумовно, багато змін у Кодексі є дуже корисними для бізнесу. Наприклад, абсолютними перевагами цього документа є:

- Митне оформлення у будь-якому митному органі без отримання додаткових дозволів (раніше підприємства мали отримувати дозвіл на митне оформлення у митниці поза місцем їх державної реєстрації).
- Законодавче зменшення часу митного оформлення до 4 годин (раніше митне оформлення мало бути завершено протягом доби, але на практиці цей процес займав значно більше часу).
- Зменшення числа митних оглядів (з 70% в 2009 році до 9% в 2012 році).
- Значне підвищення ролі електронного декларування товарів (50 % до кінця 2012 року). Цей напрямок може покращуватися і надалі.

Також бізнес може отримувати переваги від таких положень Митного кодексу:

- Правило конфлікту інтересів: якщо норми митного законодавства нечіткі або існує можливість їх неоднозначного трактування, митні органи мають приймати рішення на користь підприємства.

- Митні органи на прохання підприємства можуть надавати консультації. Підприємство не може бути притягнуте до відповідальності у разі, якщо воно діяло відповідно до консультації, навіть якщо у подальшому така консультація була скасована або змінена.

- Кодекс передбачає відповідальність митних органів за шкоду, заподіяну суб'єктам підприємницької діяльності. Порядок відшкодування таких втрат має бути встановлений у майбутньому законодавстві. Відповідний законопроект уже існує, і ми працюємо над пропозиціями для того, щоб ця законодавча ініціатива належним чином захищала представників бізнесу.

- Введення інституту уповноважених економічних операторів (УЕО). Підприємства, що отримали статус УЕО, матимуть можливість користуватися спрощеннями митних процедур. Ми очікуємо, що таких підприємств буде небагато через суворі вимоги до них. Тим не менше, готовність митних органів спростити митні процедури для сумлінних суб'єктів підприємницької діяльності сприймається бізнесом дуже позитивно.

- Значне вдосконалення митних режимів. Це надає нові можливості для ведення бізнесу в Україні. Вдосконалення стосуються таких митних режимів як переробка, тимчасове ввезення/вивезення, реімпорт та реекспорт.

- Поліпшення процедур митного пост-аудиту. Підхід митних органів розвинених країн передбачає послаблення митного контролю під час ввезення товарів та одночасне перенесення процедур контролю на момент після випуску товарів у вільний обіг. Врахування цієї світової практики стане позитивним кроком для митних органів України. В іншому випадку постаудит-контроль може стати ще одним фіскальним інструментом для збільшення надходжень до бюджету.

Зрозуміло, що новий Митний кодекс не є досконалим. Надзвичайно важко створити ідеальний документ, який задовольняв би як контролюючі органи, так і представників бізнесу. Серед сфер, які потребують подальшого вдосконалення, можна виділити наступні:

- Право митних органів встановлювати спеціальні місця для митного оформлення окремих товарів. Загалом для введення такого положення є раціональне пояснення. Тим не менше, невдалий досвід минулого вказує на те, що це положення може у майбутньому створити проблеми для бізнесу.

- Величезні штрафи за порушення митних правил покладаються на фізичних осіб. Для цього немає ані фінансового, ані економічного обґрунтування. Для фізичної особи (тобто для декларанта) сплатити штраф у розмірі 100% від вартості товарів не є можливим. Закон не встановлює мінімального та максимального розміру штрафу, що би дозволило встановити адекватний рівень відповідальності з урахуванням пом'якшуючих обставин. Тому логічніше було б накладати штрафи на підприємства, а не на фізичних осіб.

- Перелік випадків, у яких декларант може випустити товари у вільний обіг з наданням фінансових гарантій. На даний момент це можливо тільки у разі виникнення спорів з приводу митної вартості або класифікації товарів. У той же час рекомендації Всесвітньої митної організації (ВМО) передбачають право декларанта випустити товари у вільний обіг у будь-яких випадках при спорах з митними органами.

У Митному кодексі є й інші питання, що потребують вдосконалення.

Нижче ми окреслимо деякі розроблені нами положення, котрі будуть корисні для суб'єктів підприємницької діяльності.

II. Митна оцінка

Питання митної оцінки завжди були предметом спорів між імпортерами та митними органами. У старому Митному кодексі положення щодо митної оцінки в цілому базувалися на принципах СОТ

(Угода про застосування статті VII ГАТТ). Однак митні органи часто зловживали цими положеннями з метою збільшення податкових надходжень, а саме:

- Увага приділялася не правильності визначення митної вартості товарів, а наданню підтверджуючих документів;
- Митні органи не пояснювали причини неприйняття заявленої вартості;
- Митні органи використовували інформацію з їх внутрішньої цінової бази для визначення митної вартості.

Як наслідок, митні органи відмовляли у визнанні задекларованої вартості без надання достатніх пояснень. Єдиною підставою для такої відмови могла бути інформація про наявність більш високих цін із внутрішньої бази даних митниці. Наступним кроком була вимога щодо надання імпортером додаткових документів для підтвердження задекларованої вартості. Як правило, митні органи вимагали документи, які або не існували фізично (наприклад, калькуляція ціни товарів), або документи, які було важко отримати (наприклад, іноземна експортна митна декларація, у випадках коли експортер декларував товари в електронному вигляді).

Якщо імпортер не міг надати додаткові документи, митні органи отримували право самостійно визначати митну вартість товарів. Таким чином, старі правила митної оцінки були сприятливими для митних органів та практично скасовували право імпортера на визнання митної вартості.

Ми зосередили наші зусилля на зміні цієї ситуації та змусили митні органи пояснювати (бажано в письмовій формі) кожний крок щодо відхилення задекларованої вартості та способу визначення нової митної вартості.

Для цього ми запропонували наступний мінімум положень (які були включені до нового Митного кодексу).

1. Випадки відмови у визнанні задекларованої митної вартості

Наша пропозиція полягала в тому, що митний орган може відмовити у визнанні задекларованої вартості лише у наступних випадках:

- Декларантом неправильно проведено розрахунок митної вартості;
- Неподання декларантом основних підтверджуючих документів;
- Неправильний вибір декларантом методу визначення митної вартості;
- Задекларована вартість не є достовірною згідно з інформацією, отриманою від митних органів інших країн.

Однак на практиці митні органи часто викривляють зміст вказаних положень. Тому ми працюватимемо над подальшим роз'ясненням таких понять як “невірний розрахунок митної вартості” та “невірний вибір декларантом методу визначення митної вартості”.

2. Митний орган має обґрунтувати відмову у прийнятті задекларованої вартості

Існують три випадки, в яких митний орган має обґрунтувати відмову у прийнятті задекларованої митної вартості:

- Продавець і покупець – не пов’язані між собою особи. В такому випадку митний орган має довести, що декларант заявив невірну або неточну інформацію щодо митної вартості або невірно визначив митну вартість. Інакше митна вартість автоматично вважається прийнятою.
- Продавець і покупець є пов’язаними між собою особами – в такому випадку митний орган має обґрунтувати, що взаємозалежність вплинула на ціну оцінюваних товарів. Ці обґрунтування мають бути наведені в письмовій формі. Якщо митний орган не надав пояснень з цього приводу, вважається, що взаємовідносини не вплинули на ціну товарів.
- Декларант надав додаткові документи, що підтверджують задекларовану вартість, протягом 80 днів з моменту випуску товарів із наданням фінансових гарантій. Якщо протягом наступних 5 днів митний орган не надає обґрунтування підстав, через які заявлена вартість не може бути прийнята, вважається, що декларантом правильно визначено вартість товарів. У цьому випадку митний орган має повернути фінансову гарантію.

Ми рекомендуємо імпортерам використовувати ці сприятливі положення Митного кодексу. Якщо митний орган не зможе обґрунтувати причини відмови у прийнятті заявленої вартості, декларант має великі шанси виграти судову справу. Немає необхідності утримувати товари під митним контролем до вирішення спору. Можна випустити товари під фінансові гарантії, а потім оскаржувати рішення митного органу щодо митної оцінки товарів.

3. Документальне підтвердження митної вартості

Як зазначалося раніше, митні органи часто вимагали надмірну кількість додаткових документів, розраховуючи на те, що декларант не зможе їх надати. Цього разу митний орган отримував право самостійного визначення митної вартості товарів. Навіть якщо декларант надавав усі документи за запитом митного органу, митний орган з ними не погоджувався та відмовляв у прийнятті задекларованої вартості.

Таким чином, для врегулювання питання додаткових документів ми запропонували встановити наступний порядок подання документів, необхідних для підтвердження заявленої митної вартості:

- Існують основні документи, що мають бути надані митним органам. До таких документів відносяться зовнішньоекономічний контракт, інвойс, транспортна накладна та ін.

- Митні органи можуть вимагати додаткові документи тільки в тому випадку, коли основні документи містять розбіжності, ознаки підробки або не містять повної інформації. До таких документів відносяться контракт із третіми особами, бухгалтерські документи, прайс-листи продавця та ін.

- Якщо у митного органу є обґрунтовані підстави вважати, що існуючий взаємозв'язок вплинув на заявлену ціну (в операціях між пов'язаними особами), декларант на вимогу митного органу має подати особливі документи (наприклад, калькуляцію ціни, ціни на ідентичні/аналогічні товари в країні експорту тощо).

Ці положення Кодексу не дозволяють представникам митних органів на свій розсуд вимагати від декларанта підтверджуючі документи.

4. Формат рішення про коригування митної вартості

Ми запропонували розширення вимог до митних органів стосовно винесення рішення про коригування митної вартості. Зокрема, вони повинні надавати наступну інформацію щодо свого рішення про коригування митної вартості:

- Обґрунтування причин неприйняття заявленої митної вартості;
- Наявну інформацію, що призвела до виникнення сумнівів у правильності визначення заявленої митної вартості;
- Вимоги, що мають бути задоволені для того, щоб заявлена митна вартість була прийнята митним органом;
- Обґрунтування числового значення митної вартості товарів, скоригованої митним органом.

У разі ненадання митним органом зазначеної вище інформації, декларанту буде легше оскаржити рішення про коригування митної вартості, прийняте митним органом.

5. Випуск товарів під фінансові гарантії

Митні органи випускають товари під фінансові гарантії, якщо:

- Декларант не погоджується з митною вартістю товарів, визначеною митним органом; або
- Декларант не може надати додаткові документи на вимогу митного органу.

Нам вдалося вдосконалити цей процес наступним чином:

- Спочатку в Кодексі було встановлено, що декларант мав отримати дозвіл на випуск товарів під гарантії. Ми виступили з пропозицією про те, що рішення про випуск товарів під гарантії має прийматися виключно декларантом (тобто для цього не треба отримувати окремий дозвіл митного органу).

- Митний орган має надати обґрунтування недостатності додаткових документів для підтвердження заявленої вартості. У разі відсутності такого обґрунтування заявлена митна вартість вважається визначеною правильно, а митний орган зобов'язаний визнати таку вартість та повернути фінансову гарантію.

Також ми пропонували внести положення щодо дії фінансової гарантії до моменту остаточного вирішення спору з приводу митної оцінки. Наприклад, навіть якщо декларант не міг переконати митний орган у своїй правоті протягом 80 днів, було б можливо звернутися до митного органу вищого рівня або до суду. У такому випадку фінансова гарантія діяла б до остаточного вирішення спору цими органами. На жаль, наша пропозиція не була включена до Митного кодексу.

6. Імплементация Рішень ВМО з питань митної оцінки

Ми запропонували, щоб Митний кодекс включив у себе деякі Рішення ВМО з митної оцінки, яких Україна зобов'язалась дотримуватися. На нашу думку, це сприятиме практичному використанню цих Рішень.

Випадки, коли у митних адміністрацій є причини для сумніву у достовірності або точності заявленої вартості (Рішення 6.1)

Ми запропонували, щоб це Рішення було якомога ширше втілене шляхом зобов'язання митних органів обґрунтовувати їх рішення щодо відхилення та коригування заявленої митної вартості. Ми виходили з того, що Рішення вимагає від митних органів наявності обґрунтованих підстав для сумніву в заявленій митній вартості. Вище у статті описано, як цього було досягнуто.

Варто відзначити, що Україна не зобов'язалась дотримуватись цього Рішення. Однак, на нашу думку, недотримання цього Рішення не відповідає загальним принципам митної оцінки.

Оцінка носіїв інформації, що містять програмне забезпечення для обладнання з обробки даних (Рішення 4.1)

Це стосується митної оцінки носіїв (наприклад, CD, DVD тощо) з програмним забезпеченням. У цьому випадку для цілей митної оцінки до уваги приймається вартість носія інформації. Митна вартість не повинна включати вартість програмного забезпечення, за умови його відокремлення від вартості носія інформації (тобто вони окремо зазначені в рахунку).

Термін "носій інформації" не стосується інтегральних мікросхем, напівпровідників та інших подібних пристроїв чи виробів, у які інкорпоровані такі інтегральні мікросхеми чи пристрої. Таким чином, це правило не може застосовуватись, наприклад, якщо програмне забезпечення встановлене на жорсткому диску ноутбука.

Проценти за фінансовими угодами для цілей визначення митної вартості (Рішення 3.1)

Це рішення стосується роз'яснень щодо необхідності включення процентів до митної вартості імпортованих товарів. Це особливо актуально у випадках ввезення товарів за договорами фінансового лізингу. У такому разі може виникнути питання щодо включення процентів до митної вартості ввезених товарів.

Кодекс (відповідно до Рішення 3.1) встановлює, що такі проценти не є частиною митної вартості за наступних умов:

- Проценти виділені з ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті;
- Фінансова угода укладена у письмовій формі;
- Продавець може продемонструвати, що товари фактично продані за задекларованою ціною та процентна ставка не перевищує ринкового рівня.

Це положення застосовується незалежно від того, чи надане фінансування продавцем, банком або іншою юридичною особою, а також від того, який метод митної оцінки застосовувався при оцінці товарів.

Платежі щодо відтворення/ прав на трансляцію звуко- та відеозаписів

Цей висновок Комітету Митного кодексу Директорату Європейської Комісії з Загального оподаткування та митного союзу стосується митної оцінки звуко- та відеозаписів, ввезених на медіаносіях для розповсюдження та/або відтворення у телевізійних та кіномережах. Комітет зробив висновок, що сума, сплачена покупцем за аудіовізуальні програми, являє собою еквівалент плати за право відтворення імпортованих товарів. Тобто ця сума не повинна включатися до митної вартості (за умови, що така сума відокремлена від ціни, що сплачена або підлягає сплаті за медіаносії).

На жаль, цей висновок Комітету не був прийнятий до уваги митними органами. Однак ми продовжуємо роботу з приведення митного законодавства у відповідність до цього та інших висновків Європейського Союзу.

III. Інші положення

Під час роботи над пропозиціями до нового Митного кодексу ми зосередили увагу й на інших важливих питаннях. Ми окреслимо ці пропозиції нижче – багато з них були в подальшому розвинені на основі наших ідей.

1. Консультації з питань митної справи

Податковий кодекс передбачає, що контролюючі органи (включаючи митні) можуть видавати консультації щодо застосування податкового законодавства. На нашу думку, було корисно зобов'язати митні органи видавати консультації з практичного застосування митного законодавства. Таким чином, у даний час митні органи можуть видавати консультації щодо ширшого кола митних питань (а не тільки тих, що стосуються податків). Слід виділити наступні важливі положення щодо митних консультацій:

- Аналогічно до податкових консультацій, митні консультації можуть бути індивідуальними (для застосування виключно платником податків, який звернувся за консультацією) та загальними (можуть бути застосовані будь-яким платником податків).
- Консультації можуть надаватися в усній, письмовій або електронній формі.
- Не може бути притягнута до відповідальності особа, яка діяла згідно з консультацією, навіть якщо в подальшому така консультація була скасована чи змінена (тобто штрафні санкції не застосовуватимуться).
- Консультація може бути оскаржена особою, яка за нею звернулася, до митного органу вищого рівня або до суду. Визнання судом такої консультації недійсною є підставою для надання нової консультації з урахуванням висновків суду.

2. Конфлікт інтересів

Якщо митне законодавство нечітке або існує можливість його тлумачення як на користь декларанта, так і на користь митних органів, рішення має бути прийняте на користь декларанта. Це положення дозволяє найвигідніше тлумачити митне законодавство, якщо його положення є суперечливими.

Ми підтримали це положення та рекомендували включити його до Митного кодексу.

3. Єдине вікно

Концепція Єдиного вікна не є новою і вже добре знайома митним органам України. Наша пропозиція щодо застосування цієї концепції митними органами була включена до Митного кодексу.

Відповідно до цієї концепції, різні види контролю за товарами мають здійснюватися за допомогою єдиної інформаційної митної системи (Рекомендація UNECE/CEFACT № 33, 2005). Митні органи координуватимуть взаємодію з іншими державними органами. Таким чином, імпортерів буде необхідно надати інформацію тільки митному органу, який, в свою чергу, зв'язуватиметься з іншими державними органами щодо різноманітних ліцензій та дозволів.

Митні органи зобов'язалися почати втілення концепції Єдиного вікна починаючи з 2013 року.

4. Електронне декларування

Відповідно до підходу ВМО, введення електронного декларування товарів є сферою пріоритетного розвитку для митних адміністрацій. Ми підтримали положення Кодексу щодо введення електронного декларування в Україні. Митні органи України взяли на себе зобов'язання щодо введення електронного декларування в повному обсязі до кінця 2013 року.

Ми повністю підтримуємо такі підходи:

- Разом із електронною декларацією має подаватися мінімум додаткових документів . Інші документи мають бути наявними у декларанта для пред'явлення митним органам під час постаудиту
- Обмін документами між митними органами, іншими державними органами та декларантами в електронному вигляді.

Електронне декларування є значним спрощенням для міжнародної торгівлі. На даному етапі торгівля ускладнена застарілими ІТ-системами та відсутністю електронного документообігу між різними державними органами. Таким чином, електронне декларування повною мірою може бути втілене за 4-5 років.

5. Внесення змін до митної декларації

Ми підтримуємо наступні положення Митного кодексу:

- Декларант може внести зміни до митної декларації протягом трьох років з моменту митного оформлення товарів;
- Якщо декларант виявляє незадекларовані товари та заявляє про них шляхом внесення змін до митної декларації, штрафні санкції не застосовуються.

6. Діяльність митних брокерів

Проект Кодексу передбачав страхування відповідальності митних брокерів у мінімальному розмірі 300 000 євро. Це могло стати серйозним ударом для брокерської діяльності в Україні. Ми активно виступали проти цього положення Митного кодексу і, як наслідок, воно було виключене.

Висновок

Варто відзначити, що новий Митний кодекс здебільшого є прогресивним документом. Багато чого залежатиме від того, як митні органи будуть впроваджувати його положення та дотримуватися їх. Імовірність неналежного втілення може бути знижена, якщо бізнес продовжуватиме вимагати від митних органів дотримання законодавства.

У той же час ідеальних документів не існує, тому в Кодекс повинен вдосконалюватися. Серед сфер, що потребують вдосконалення, варто зазначити:

- Митну оцінку;
- Відповідальність за порушення митних правил (на даний момент штрафні санкції є надзвичайно високими);
- Впровадження централізованого митного оформлення;
- Відновлення нульової ставки ПДВ на реекспорт товарів після переробки на підставі договору підряду (крім операцій з давальницькою сировиною) та продаж раніш ввезених товарів на експорт з митного складу;
- Приведення валютного контролю у відповідність до митного законодавства та ін.

Ми вже ініціювали доопрацювання митного законодавства з наступних питань:

- Роялті;
- Відшкодування втрат, заподіяних митними органами.

Як активні члени Митного комітету Американської торгівельної палати, ми і надалі продовжимо докладати зусиль для захисту інтересів представників бізнесу.

Паливо та енергетика

Електроенергетичний сектор України



23 жовтня 2012 року Світовий Банк та Міжнародна фінансова корпорація опублікували звіт Doing Business, який представив об'єктивне порівняння сфери регулювання бізнесу у 185 економіках світу. Україна опинилася на 137 сходинці у рейтингу умов ведення бізнесу. Рейтинг складається з різних показників, включаючи, зокрема, доступність електроенергії (враховуючи всі процедури, час та кошти, які повинен витратити бізнес, щоб отримати постійне електропостачання). За цим показником Україна знаходиться на 166-у місці, ближче до найнижчих позицій.

Вживаючи заходів для покращення положення в рейтингу, потрібно пам'ятати, що на нього суттєво впливають технічні умови українських електромереж.

Українські розподільчі електромережі були здебільшого розроблені у 1960і – 1970і рр. і відповідали потребам того часу. Відповідно, середній час експлуатації розподільчих мереж електроенергетичного сектору складає понад 40 років, досягаючи 60-85% рівня зносу.

Зростання споживання електроенергії усіма категоріями споживачів вимагає значних інвестицій, які можуть бути здійснені лише за умови впровадження стимулюючого регулювання - загальноприйнятого у міжнародній практиці інструменту, що забезпечує можливість реконструкції мереж та розвиток інфраструктури.

Стимулююче регулювання має бути спрямоване на:

- **стійке стимулювання інвестицій** шляхом встановлення обґрунтованої норми прибутку (середньозважена вартість капіталу або WACC концепція) на справедливую вартість бази активів;
- **покращення якості електропостачання** – величина необхідних операційних витрат (OPEX) і капітальних витрат (CAPEX) повинна покриватися тарифом на передачу електроенергії до встановлення цілей покращення ефективності операційної діяльності, тобто випереджаючими темпами;
- **довгостроковий період регулювання**, який дозволяє досягнути стабільності інвестиційного планування і підвищення ефективності.

Приклади інших країн доводять високу ефективність стимулюючого регулювання. Наприклад, Великобританії вдалося у два рази скоротити витрати розподільчих компаній, та тарифи на передачу електроенергії за 15 років. У Румунії знос активів зменшився з 75% до 48% протягом 2004-2011рр.

Україна ініціювала впровадження стимулюючого регулювання шляхом внесення змін до Закону України "Про природні монополії".

Наступним кроком стало розроблення методології переоцінки активів мереж Фондом держмайна України та розроблення тарифної методології Національною комісією регулювання електроенергетики.

Проте, проект тарифної методології не відповідає основній меті реформи:

- не визначено рівень норми прибутку на переоцінену базу активів, при цьому, на даний час обговорюється норма прибутку на рівні від 0% до 3%, що є нижчою ніж WACC, а отже робить інвестиції в сектор фінансово не обґрунтованими;

- операційні витрати встановлюються на рівні тарифних витрат попереднього року, що є значно нижчим, ніж потрібно для забезпечення ефективної операційної діяльності;

- капітальні інвестиції обмежуються Регулятором;

- не забезпечується довгостроковий період регулювання, оскільки Регулятор залишає за собою право на численні щорічні коригування, наприклад, на економію операційних витрат.

Таким чином, для того щоб уникнути ризику недосягнення цілі реформи, вкрай важливо забезпечити довгострокове тарифне регулювання з мінімальним втручанням Регулятора, з адекватною нормою прибутку на справедливую вартість бази активів та повне покриття обґрунтовано понесених операційних витрат, що забезпечить необхідний обсяг інвестицій в інфраструктуру, стимулюватиме ефективну експлуатацію мереж, а також створить стимули для розподільчих компаній досягати найкращого рівня обслуговування споживачів.

Юридичні аспекти роботи ЕСКО, впровадження проектів з енергоефективності за допомогою ЕСКО, практики розробки та укладення ЕПК



У зв'язку з підвищенням цін на енергію та енергоносії питання енергозбереження та механізмів підвищення енергоефективності споживання та виробництва стає все більш актуальним. Енергозбереження та енергоефективність на сьогодні є пріоритетами державної енергетичної політики України. Зазначені принципи закріплені у цілому ряді законів України, зокрема, «Про енергозбереження», «Про електроенергетику», «Про тепlopостачання», «Про житлово-комунальні послуги», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу», «Про альтернативні види палива», а також підзаконних нормативно-правових актах.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. №74/94 ВР основними принципами державної політики у сфері енергозбереження є: пріоритетність вимог енергозбереження при здійсненні господарської, управлінської або іншої діяльності, пов'язаної з видобуванням, переробкою, транспортуванням, зберіганням, виробленням та використанням паливно-енергетичних ресурсів; поєднання методів економічного стимулювання та фінансової відповідальності з метою раціонального використання та економного витрачання паливно-енергетичних ресурсів; вирішення проблем енергозбереження у поєднанні з реалізацією енергетичної програми України, а також на основі широкого міждержавного співробітництва; стимулювання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів шляхом комбінованого виробництва електричної та теплової енергії (когенерації); та інші.

Найбільш поширеним у світовій практиці механізмом енергозбереження є впровадження проектів з енергоефективності через енергосервісні компанії.

Як правило, під енергосервісною компанією (далі – «ЕСКО») маються на увазі спеціалізовані проектні компанії, що забезпечують залучення фінансування, інжиніринг, управління фінансовими і технічними ризиками, пов'язаними з впровадженням проектів з енергозбереження. ЕСКО надають певні гарантії окупності інвестицій завдяки досягненню енергозбереження, забезпечують досягнення економії в процесі виробництва або споживання енергії, мають достатній досвід та інструменти для залучення фінансування проектів за рахунок приватних інвесторів. В класичному вигляді, ЕСКО не тільки забезпечують реалізацію проектів з енергоефективності, але й належне функціонування й обслуговування результатів проекту протягом усього терміну співробітництва із замовником, але, в будь-якому випадку, не менш, ніж протягом строку окупності проекту за рахунок енергозбереження. Основним джерелом формування доходів ЕСКО є розподіл коштів, зекономлених замовником в результаті співпраці.

Перші ЕСКО виникли майже століття тому у Франції. Основною сферою діяльності ЕСКО була комунальна сфера, а точніше – підвищення ефективності забезпечення теплом приватних та адміністративних будівель. Основним джерелом доходу була поставка тепла за більш конкурентними цінами. Згодом практика поширилась у Європі та північній Америці. Світова енергетична криза вплинула на діяльність та розвиток ЕСКО. Багато з них збанкрутували через стрімке підвищення цін на паливо. Але в той же час кризові явища

спонукали ЕСКО до розширення видів та ринків послуг, розробки та впровадження нових проектів та механізмів отримання доходів.

З формуванням конкурентного ринку почалося формування і стандартизація процедур, механізмів та інструментів впровадження проектів з енергоефективності, включаючи розробку примірних договорів та типових умов для впровадження проектів з енергоефективності за допомогою ЕСКО.

Відносини між ЕСКО та замовником регулюються на підставі договору або декількох договорів. Як правило, договори укладаються на тривалий термін (більше 3-х років), що пов'язано з термінами окупності проектів за рахунок енергозбереження. Найбільш поширеним різновидом та визначенням договору між ЕСКО та замовником є Energy Performance Contract, тобто контракт з енергоефективності (ЕПК).

На практиці не існує єдиної моделі ЕПК. В залежності від видів послуг, що надаються ЕСКО, чи потреб замовника, умови ЕПК можуть суттєво відрізнятися. При цьому незмінною є мета договору (енергозбереження) та спосіб отримання доходу ЕСКО (отримання доходу з економії).

Можна навести кілька прикладів різновидності ЕПК, виходячи зі способів забезпечення та розподілу економії: (i) контракт з розподілом доходу (Shared Savings Contract) – передбачає розподіл доходів від економії, отриманої в результаті модернізації, реконструкції чи технічного переоснащення підприємства, окремого структурного підрозділу чи окремого обладнання замовника, починаючи з моменту досягнення економічного ефекту; (ii) контракт на реалізацію проекту з розподілом доходу після оплати (First Out Contract) – передбачає отримання доходу ЕСКО в розмірі 100% від економії протягом строку окупності проекту; розподіл доходу починається лише після повернення інвестиції. Зазвичай результати впровадження проекту залишаються у власності ЕСКО на весь строк дії ЕПК, але в будь-якому випадку до моменту повної окупності проекту та отримання рівня доходу, узгодженого замовником та ЕСКО на етапі укладення контракту.

Можна сказати, що ЕПК - це договір (або сукупність договорів), що передбачає отримання доходів як ЕСКО, так і замовником, в результаті зниження витрат замовника на закупівлю енергоресурсів, як результат технічного переоснащення (модернізації) існуючого або установки нового енергозберігаючого обладнання. Основними характеристиками проектів з застосування ЕРС є: повна самоокупність та відплатність інвестиції за рахунок економії енергії; високий рівень розробки проекту та перекладення замовником технічних ризиків на ЕСКО; досягнення миттєвого ефекту після впровадження; відсутність необхідності розширення штату замовника; професійне управління проектом.

ЕПК за своєю правовою природою є змішаним договором в розумінні ч. 2 статті 628 Цивільного Кодексу України. ЕК може поєднувати елементи різних договорів, зокрема: підяду, послуг (інжинірингових, агентських, консалтингових), купівлі-продажу (включаючи товарний кредит), поставки, фінансового чи оперативного лізингу тощо.

Слід зазначити, що в Україні не існує законодавчого визначення ЕСКО та ЕПК, а сам ринок розвивається скоріше всупереч, а не завдяки державній політиці. Відсутність законодавчого регулювання створює особливі проблеми саме в тих сферах, які найбільш зацікавлені в послугах ЕСКО – це бюджетна та комунальні сфери.

Основні принципи державної енергетичної політики України закріплені також на рівні підзаконних нормативно-правових актів України, наприклад, Указу Президента України від 28 липня 2008 року №679/2008,

яким введено в дію Рішення Ради національної безпеки і оборони України “Про стан реалізації державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів”, яким схвалено Концептуальні засади державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (енергоефективності). Відповідно до зазначеного документу, пріоритетними напрямками державної політики щодо енергоефективності, серед іншого, мають бути: підтримка діяльності енергосервісних компаній (ЕСКО), започаткування практики укладення договорів енергоефективного підряду, врегулювання діяльності ЕСКО щодо виконання проектів у бюджетній та житлово-комунальній сферах.

На сьогоднішній день законодавча невизначеність ЕСКО як спеціалізованої проектної компанії, а також ЕК як виду окремого господарсько-правового договору не дає можливість застосування дієвих державних механізмів підтримки впровадження проектів з енергозбереження з застосуванням ЕК, створенню реального ринку ЕСКО в Україні. Така «невизначеність» є суттєвим бар'єром на шляху створення реального ринку ЕСКО, а компанії, що позиціонують себе як ЕСКО, змушені «вигадувати велосипед» і реалізовувати проекти на підставі договорів підряду, поставки, лізингу, про спільну діяльність тощо, доповнюючи їх положеннями, що дозволяють ідентифікувати такі договори як ЕПК, що необхідно для фінансування проектів спеціалізованими фондами та іншими організаціями.

Ринок товарів широкого вжитку

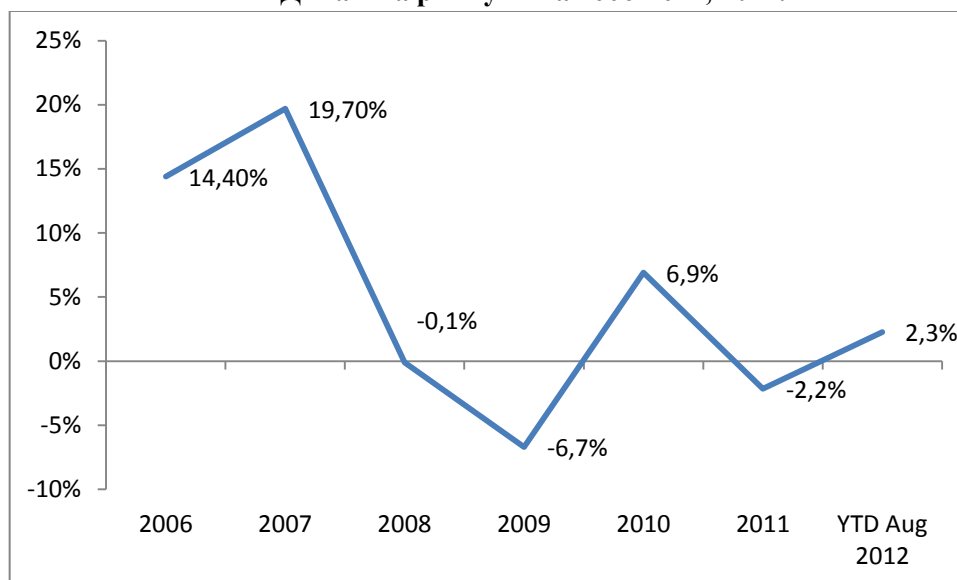
Огляд українського ринку пива, квасу та сидра



1. Огляд українського ринку пива

- Починаючи з 2008 року, ринок пива переживає період стагнації. Вперше зростання на ринку пива спостерігалось 2010 року – тоді ринок зріс на +3,6%. За даними компанії Carlsberg Ukraine, у 2011 році вже спостерігалось падіння ринку пива на -2,2%. У першому півріччі 2012 року спостерігалось короткострокове зростання ринку пива на +2,7% у зв'язку з проведенням Чемпіонату Європи з футболу Євро 2012™ та теплою погодою навесні. У другому півріччі 2012 обсяги споживання пива знову почали скорочуватись (у порівнянні з 2011 роком спостерігалось падіння у розмірі 3,3%).

Динаміка ринку пива 2006-2012, млн л



Джерело: внутрішні дані Carlsberg Ukraine

- Також у 2012 році спостерігалися тенденції скорочення споживання пива на фоні сповільнення української економіки у третьому кварталі та посилення дефляційних очікувань населення. Станом на перше півріччя 2012 року, споживання пива в Україні складає 58 л на 1 особу.

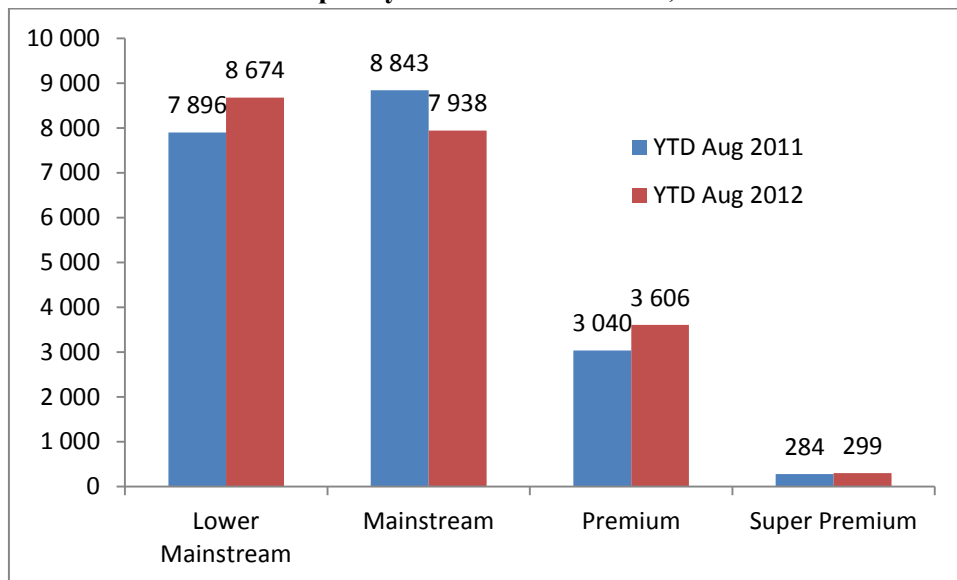
Споживання пива на душу населення

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012(F)
Споживання на душу населення, л	45	51,5	61,1	61,6	57,3	60,8	59,7	58

Джерело: внутрішні дані компанії Carlsberg Ukraine

- Більше за все у 2012 році постраждав середньоціновий сегмент, який демонстрував падіння протягом кількох останніх років. У той же час преміум та нижній середньоціновий сегменти продовжували зростати.

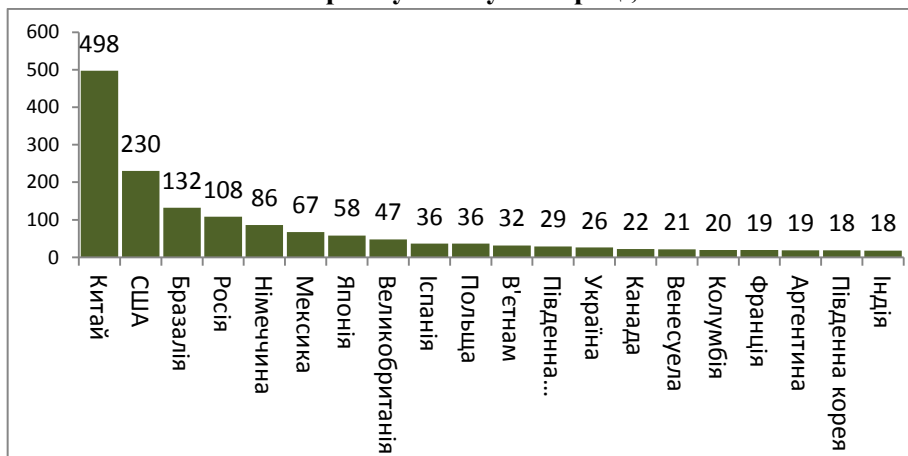
Обсяг ринку пива за сегментами, KHL



Джерело: внутрішні дані компанії Carlsberg Ukraine

- За співвідношенням пакування, якому віддають перевагу вітчизняні споживачі, ситуація не змінилася з минулого року. За внутрішніми даними компанії Carlsberg Ukraine, уподобання споживачів за типами упаковки можна оцінити наступним чином: 35% - скляна пляшка, 7% - з/б банка, 13% - кеги, 45% - ПЕТ (пластикові пляшки).
- У 2012 році спостерігалось зростання ціни на пиво на ринку приблизно на 13,5%. Основною причиною такого зростання стало зростання цін на сировину (зокрема на ячмінь) та підвищення податку на хмелярство. Наразі роздрібна ціна на пиво в Україні знаходиться на рівні середньоєвропейської, в той же час вартість горілки є однією з найнижчих у Європі.

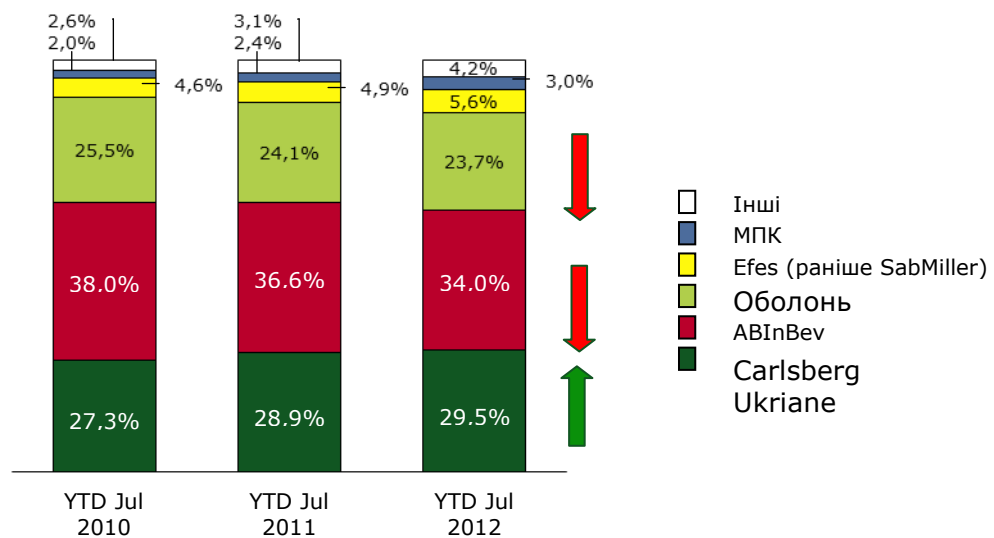
Обсяги ринку пива у 2012 році, KHL



Джерело: Canadian

- На українському ринку пива серед основних гравців діють три іноземні компанії: AB InBev (1 місце); Carlsberg Ukraine (2 місце); Efes (раніше SABMiller) (4 місце), та локальна компанія – «Оболонь» (3 місце).
- Варто відзначити, що у 2012 році на ринку пива України посилилася конкуренція, що пов'язано з виходом на нього нових гравців – російської пивоварної компанії «Московская пивоваренная компания», яка придбала Радомишльський пивоварний завод (Житомирська область) та Першу приватну броварню (м.Львів), та Efes (турецька компанія), що придбала на ринку активи SabMiller.

Частка ринку основних виробників на ринку пива України



Джерело: AC Nielsen

Розподіл ринку пива на сегменти

Сегмент	Частка
Супер преміум	2,9%
Преміум	18,8%
Середньоціновий	40,4%
Нижній середньоціновий	37,8%

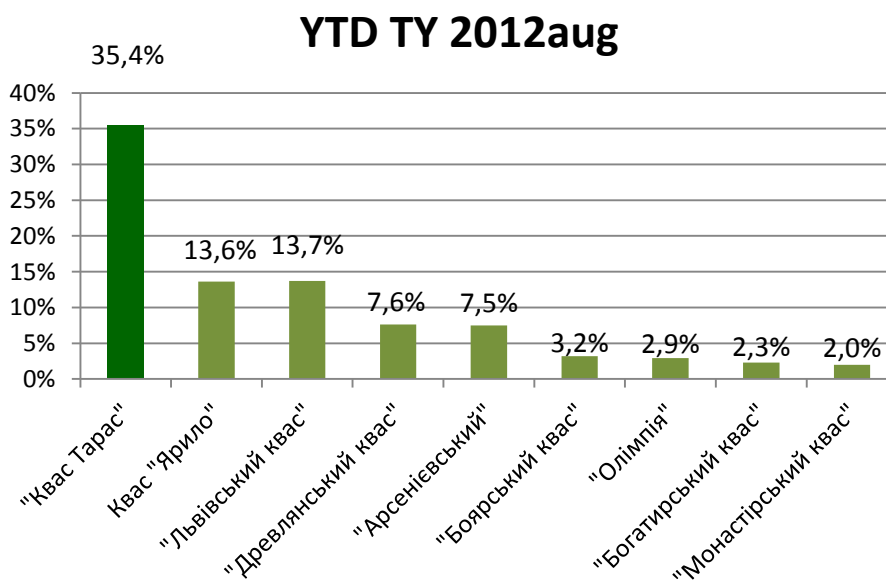
Джерело: AC Nielsen

- У 2012 році пивовари зіткнулися з низкою законодавчих обмежень. Так, уже з січня 2012 року спостерігалось значне збільшення збору за користування водними ресурсами, а саме на +17,9% до 30,18 грн.
- Окрім цього, відбулося підвищення акцизу на 9%, відповідно із 0,74 грн за 1л пива до 0,81 грн. Очікується подальше зростання акцизу із січня 2013 року на 11% до 0,90 грн.

2. Огляд українського ринку квасу

- Ринок квасу в Україні повторює розвиток ринку пива, який спостерігався 10 років тому.
- На сьогоднішній день в Україні споживається близько 2,6 л квасу на душу населення на рік, тоді як у Росії – 3,2 л, а у Білорусі – 6,4 л. У Радянському Союзі споживалося – 18 л, що свідчить про потенційну можливість росту ринку в майбутньому.
- Варто відзначити, що ринок квасу стає більш структурованим, зменшується частка дрібних, регіональних гравців. У той же час ТМ «Квас Тарас» утримує лідерство на конкурентному ринку.

Доля ринку в натуральному вираженні основних брендів:

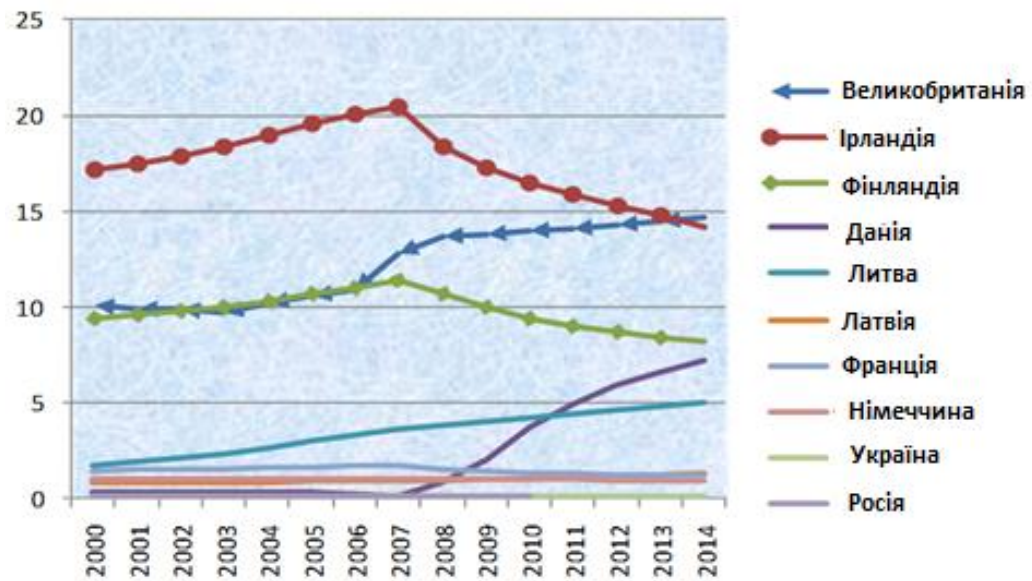


Джерело: AC Nielsen станом на серпень 2012р.

3. Огляд українського ринку сидру

- Станом на 2012 рік, ринок сидру в Україні перебуває на етапі формування. Наразі він є несформованим – одним із перших гравців у сегменті став сидр натурального бродіння Somersby, що з'явився на ринку України 2011 року.
- За оцінками експертів, у найближчі декілька років ринок сидру складе 3-4% від ринку пива, тобто, близько 10-12 млн дал. На сьогодні експерти оцінюють об'єм ринку сидру як 460 тис дал. При цьому 85% ринку займає ТМ Somersby, виробником якої є компанія Carlsberg Ukraine.
- На сьогоднішній день, споживання сидру в Україні та Росії складає лише 0,1л на особу на рік, у той час як споживання у Європі значно вище. Найбільше споживають яблучний у Великобританії та Ірландії.

Споживання сидра у Європі



- Таким чином, ринок сидру є досить перспективним та має великий потенціал для розвитку.

Огляд ринку товарів широкого вжитку



1. Макроекономічний огляд

Завдяки високому рівню внутрішнього попиту в II кварталі 2012 року відбулося прискорення зростання ВВП (до 3% у річному вимірі та на 1.9% за квартал за вирахуванням сезонного фактора). За даними Національного Банку України, основними факторами позитивної динаміки ВВП були стабільно високі темпи зростання реальної заробітної плати, збільшення державного фінансування проектів, сприятливі погодні умови.

Основним чинником, що стримував зростання ВВП, була несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка негативно вплинула на діяльність експортоорієнтованих галузей. Обсяги виробництва металургії знизилися на 0.7% у річному вимірі, машинобудування – на 0.6%, що відповідно відобразилося як на загальних показниках промисловості, так і на показниках експорту товарів та послуг.

Структура ВВП за категоріями кінцевого використання демонструє зростаючу роль кінцевих споживчих витрат домашніх господарств, що складають 67,6 % ВВП України у II кварталі 2012 року.



Джерело: Державна служба статистики України

У жовтні 2012 року індекс споживчих цін залишався на рівні відповідного періоду минулого року. Така цінова динаміка та зростання реальної заробітної плати населення стимулювали внутрішній споживчий попит, який був основним чинником підтримки економічної активності в країні у звітному періоді. За даними Національного Банку України, зниження загального рівня споживчих цін на фоні підвищення доходів населення призвело до зростання купівельної спроможності населення, що позитивно вплинуло на динаміку роздрібної торгівлі. Зростання обороту роздрібної торгівлі у січні – жовтні залишилося на високому рівні і становило 15.0% порівняно з відповідним періодом минулого року.

Посилення нестабільності на міжнародних фінансових ринках призвело до небажання ризикувати, інвестори намагалися зменшити свої вкладення в країни, що розвиваються, включаючи Україну. Ситуація з інвестиціями може погіршитися через непевність щодо успішної стабілізації Єврозони та потенційного виникнення ефекту доміно в світі внаслідок поглиблення кризи в Європі. Доступ України до фінансування вже є обмеженим з огляду на занепокоєність інвесторів стабільністю її макроекономічних показників і незадовільним інвестиційним кліматом.

Згідно Planet Retail, підготовка до ЄВРО-2012 мала величезний вплив на зростання ВВП України, та призвело до деякого поліпшення інфраструктури країни. У той же час іноземні інвестиції позитивно вплинули на збільшення прозорості на ринку нерухомості. На ринку рітейлу, однак, процес навряд чи прискорився, оскільки в інфраструктурі країни залишається багато прогалин. Бюрократія та корупція досі стоїть на заваді розвитку рітейлу, що стримує появу нових міжнародних гравців на ринку України.

За прогнозом Світового Банку, економічне зростання прискориться до 3,5 відсотків в 2013 році, але економіка має бути збалансована. Цей варіант розвитку подій передбачає поступовий вихід із кризи в Європі, та економічне зростання на 0,7 відсотка в Єврозоні. Подальше покращення зовнішнього середовища в 2014 році уможливить зростання ВВП в Україні на рівні 4 відсотків. Збільшення зовнішнього попиту допоможе прискорити українську економіку, але саме собою не буде достатнім для відновлення макроекономічної рівноваги і стабілізації очікувань.

2. Поведінка споживачів

Найвищі показники індексу споживчих настроїв в 2012 році спостерігалось в січні, травні та серпні. Про це свідчать дані дослідження споживчих настроїв в Україні, яке щомісяця здійснює GfK Ukraine. Споживчі настрої в січні 2012 вперше з серпня 2011 року перевищили позначку 80. Поряд з поліпшенням очікування українців щодо зміни особистого матеріального становища, очікування розвитку економіки залишилися на низькому рівні.

У травні індекс споживчих настроїв досяг найвищого рівня з липня 2010 року та зростав безперервно протягом попередніх чотирьох місяців. Зростання відбулось, насамперед, за рахунок індексу економічних очікувань на фоні менших побоювань щодо інфляції, незважаючи на суттєве збільшення очікувань девальвації.

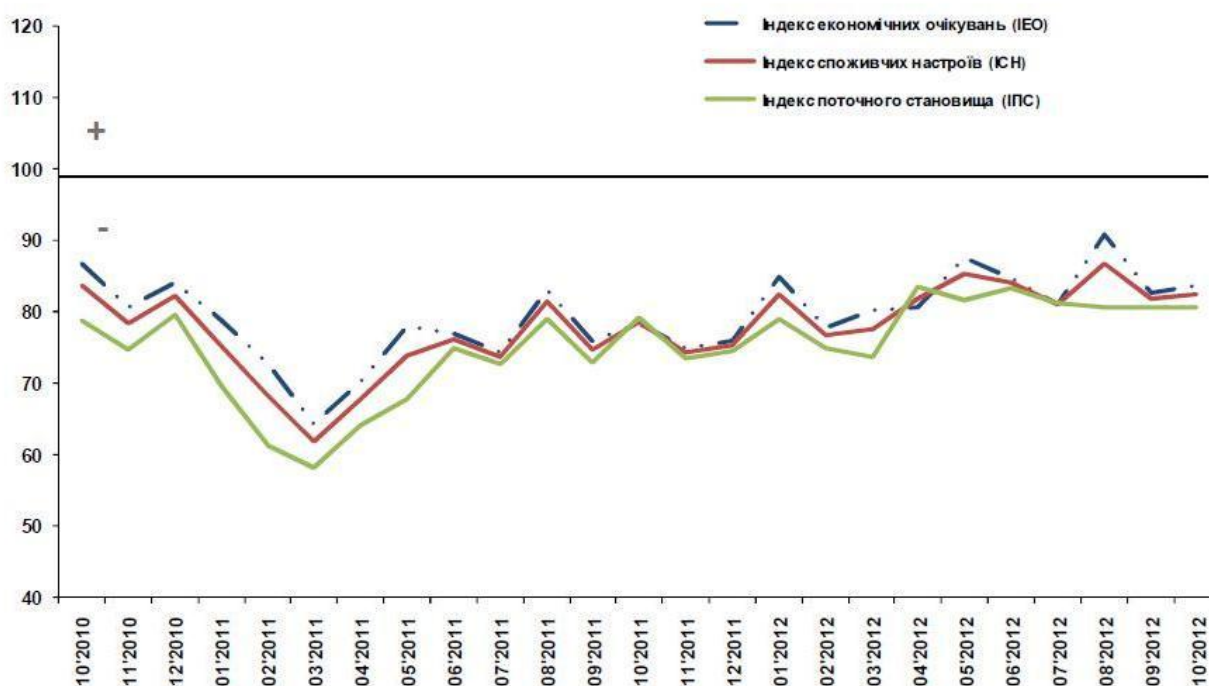
Після падіння у червні та липні, у серпні зростання індексу споживчих настроїв відновилося. Джерелом поліпшення споживчих настроїв стало зростання на 10 п. індексу економічних очікувань, зокрема, індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року. Це відбулося на фоні падіння індексу очікуваної динаміки безробіття на 6 п. до рівня осені 2010 року. Індеси інфляційних та девальваційних очікувань при цьому стабілізувалися.

У жовтні 2012 року зафіксовано незначне покращення споживчих настроїв українців. Значення індексу споживчих настроїв (ICN) у жовтні дорівнює 82,4, що лише на 0,6 п. більше, ніж у вересні. У жовтні дещо покращилися інфляційні очікування, проте тривало збільшення очікувань девальвації. За даними GfK Ukraine основним чинником погіршення споживчих настроїв, вочевидь, стали коливання курсу долара на початку осені. Індекс девальваційних очікувань зріс на рекордні з травня 7 пунктів, потягнувши за собою і індекс інфляційних

очікувань. Як наслідок, найбільшого падіння зазнав індекс очікуваного розвитку економіки впродовж найближчого року, який знову став найнижчим з усіх субіндексів індексу споживчих настроїв. Одночасно зріс індекс доцільності великих покупок, який часто позитивно реагує на очікування девальвації.



Індекс споживчих настроїв в Україні



© GfK | Дослідження «Споживчі настрої в Україні» | Жовтень 2012

Робота стає найбільшою причиною для хвилювання українських споживачів. За даними компанії Нільсен у 3-ому кварталі 2012 року 18% українців визначили збереження робочого місця найбільш хвилюючою їх темою у порівнянні з 15% у 2011 році. На другому місці для українців постала проблема здоров'я (14%), а на третьому – економіка – 13%.

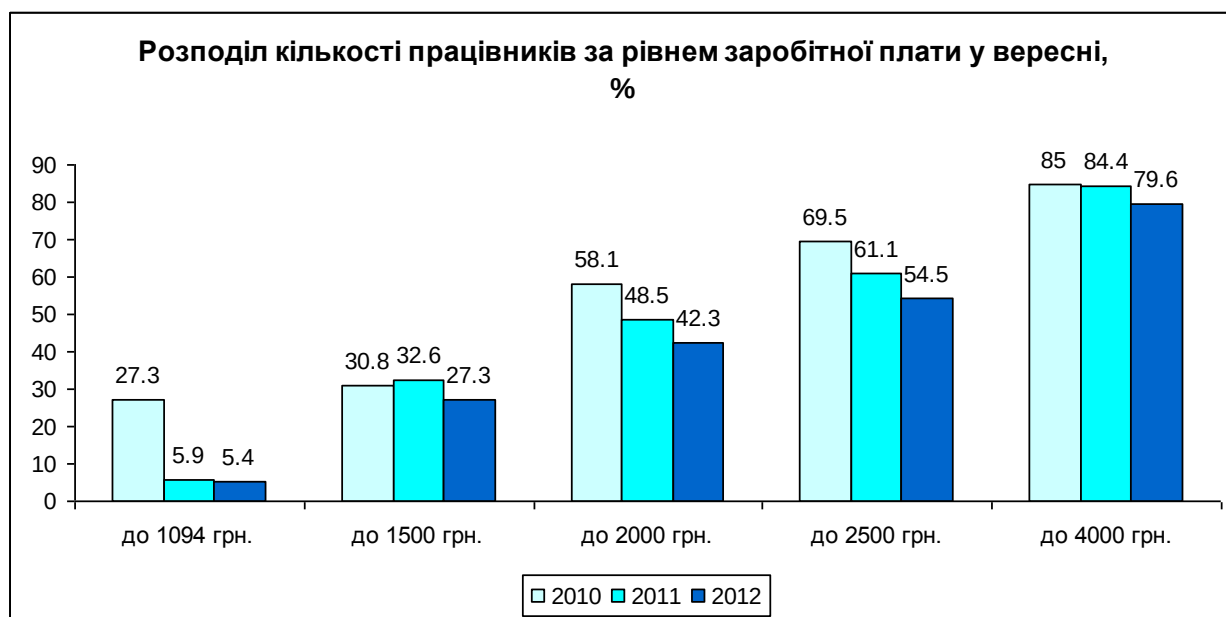
Як і завжди за умов передчуття девальвації, погіршення настроїв спостерігалось, насамперед, серед найбільш економічних активних громадян у віці до 45 років, найбагатших та найбідніших, у містах з населенням понад 500 тис. чол. та на Півдні.

<i>Динаміка зміни Індексу споживчих настроїв в Україні</i>						
Місяць, рік	Індекс споживчих настроїв (ІСН)	Індекс поточного становища (ІПС)	Індекс економічних очікувань (ІЕО)	Індекс інфляційних очікувань (ІІО)	Індекс очікувань щодо динаміки безробіття (ІОДБ)	Індекс девальваційних очікувань (ІДО)
09'12	81.8	80.6	82.6	185.2	127.4	142.1
08'12	86.7	80.6	90.7	182.2	121.7	134.8
09'11	74.7	72.8	75.9	184.6	125.0	-

Джерело: GFK Україна

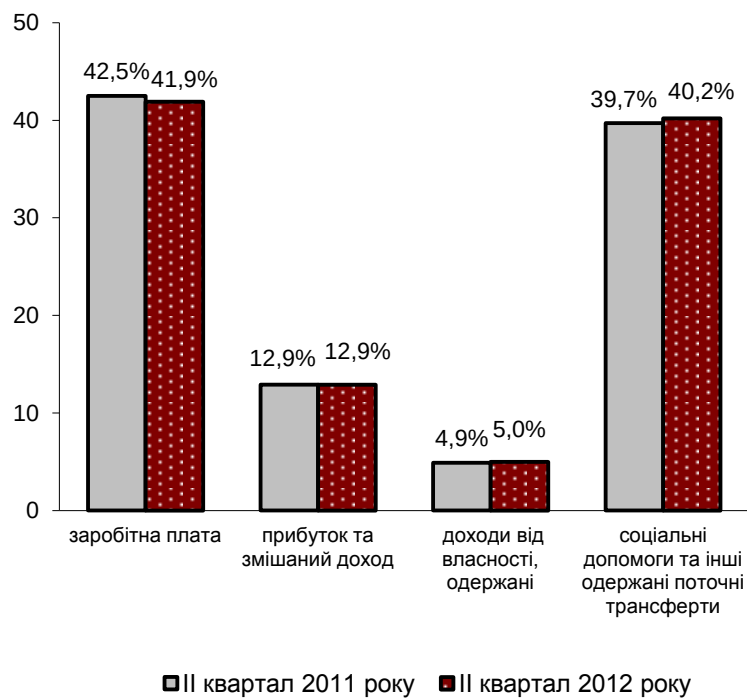
За даними Державної служби статистики у II кварталі 2012 року порівняно з відповідним періодом попереднього року номінальні доходи населення зросли на 15,2%. Наявний доход, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 14,5%. Наявний доход у розрахунку на одну особу за II квартал 2012 року становив 5749,1 грн., що на 742,5 грн. більше ніж у відповідному періоді минулого року. Витрати населення у II кварталі 2012 року порівняно з аналогічним періодом попереднього року збільшились на 16,3%. Приріст заощаджень склав 24457 млн. грн.

Згідно даних Державної служби статистики середня зарплата в Україні за період січень-вересень 2012 року становить 2975 грн. Найвищими є показники у Києві, Київській, Донецькій та Дніпропетровській областях.

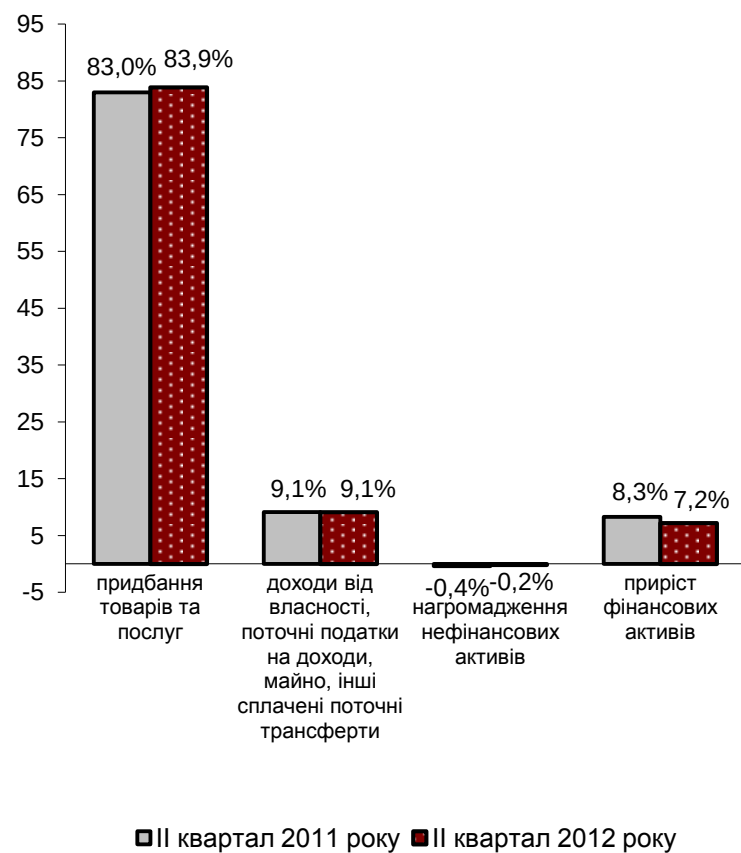


Джерело: Державна служба статистики України

Структура доходів населення України



Структура витрат та заощаджень населення України



Джерело: Державна служба статистики України

У другому кварталі 2012 року українці стали витратити більше у порівнянні з відповідним показником минулого року. 83,9% прибутків було витрачено на придбання товарів та послуг (83,0% у 2011 році).

На споживчому ринку в період з січня-жовтня 2012 року ціни на продукти харчування та безалкогольні напої знизилися в середньому на 2,11%. Зокрема, на 6,10 % знизилися ціни на фрукти та на 30,8% - на цукор. Водночас на 8,3 % подорожчало м'ясо та м'ясопродукти, на 5,7% - хліб, на 4% - молоко, сир та яйця, а риба подорожчала на 5,1%.

3. Огляд торгівельного ринку

За даними Державної служби статистики загальний товарооборот в Україні у період січня-жовтня 2012 року зріс більш ніж на 15% та склав 650,38 млрд. грн. Товарооборот підприємств за той же період зріс на 13,9% та склав 329 млрд. грн., що складає близько 51% загального товарообороту. У 2011 році 61,1% товарообороту в країні припадало на товари непродовольчої групи.

На ринку торгівлі України працюють кілька міжнародних компаній. Серед головних інвесторів слід відзначити METRO GROUP, Auchan, Billa, Praktiker та OBI. METRO GROUP – найбільший іноземний інвестор на українському ринку торгівлі. Компанія інвестувала близько 530 млн. євро в економіку країни та створила 7400 нових робочих місць.

5 найбільших продовольчих ритейлерів України у 2012 році за даними Planet Retail:

Компанія	2012				
	Кількість магазинів	Загальна торгова площа, кв. м.	Середня торгова площа, кв. м.	Продажі (EUR)	Частка на ринку %
Fozzy	432	352,500	816	2,110,480,172	5.76
АТБ Маркет	630	409,500	650	1,970,067,350	5.49
Metro Group	41	320,300	7,812	851,043,466	1.23
Retail Group	59	109,350	1,853	702,457,735	1.96
Фуршет	113	185,300	1,640	623,819,784	1.74
В підсумку:	1275	1,376,950	2554,20	6,257,868,507	16.18

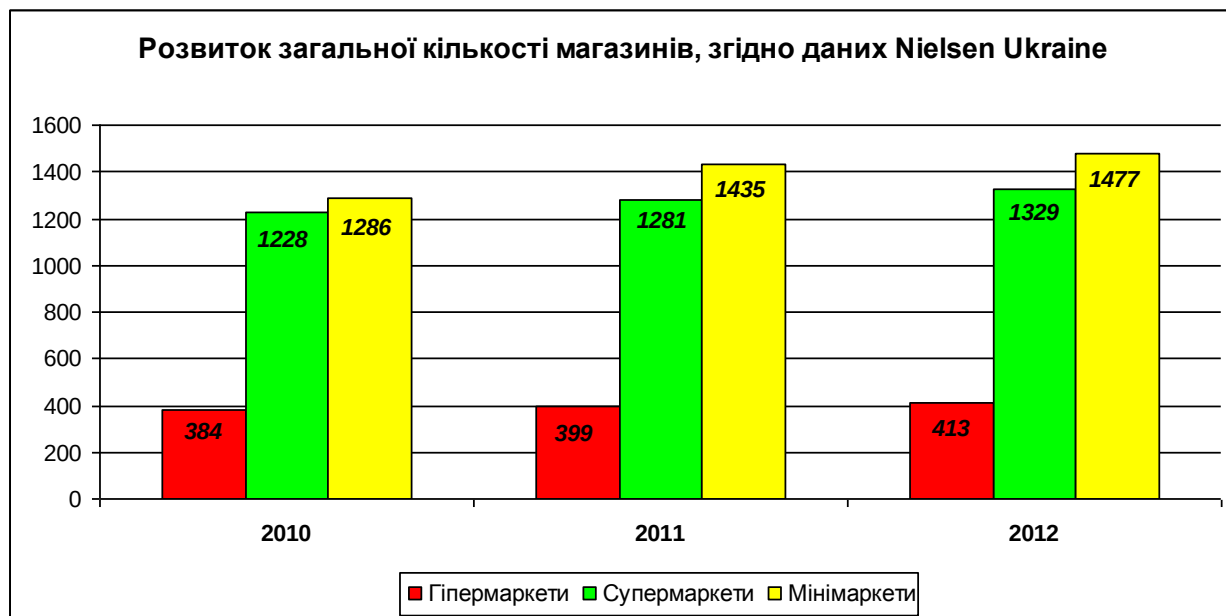
Згідно з результатами дослідження GT Partners Ukraine, більш-менш активну територіальну експансію серед усіх типів FMCG ритейлерів України ведуть наразі локальні (присутні в одному економіко-географічному регіоні) та національні (присутні у 4-5 економіко-географічних регіонах) компанії. Набагато меншу динаміку відкриття нових точок продемонстрували у першому півріччі 2012 року регіональні (присутні в 2-3 економіко-географічних регіонах) та міжнародні (центральні офіси котрих знаходяться закордоном) оператори. По

великому рахунку, серед іноземних компаній протягом 2012 року нові магазини в Україні відкривали лиш торгові мережі METRO Cash & Carry, Billa та SPAR.

Формати торгівлі в Україні відрізняються від європейських стандартів і є адаптованими до особливостей ринку. Наприклад, формат «cash&carry» в українських компаніях передбачає суттєву частку продажів кінцевому споживачу. Гіпермаркети та супермаркети часто встановлюють низькі ціни, щоб привабити більше покупців. Дискаунтери пропонують розширений асортимент продуктів, а частка товарів власних торгових марок є малою, порівняно, наприклад, з Німеччиною. Магазини біля дому мають більшу площу (150-550 кв.м.) та ширший асортимент (2-2,5 тис. артикулів).

Згідно дослідження GT Partners Ukraine, найпопулярнішими форматами FMCG-маркетів, що відкривалися в Україні у першій половині 2012 року, були дискаунтери (98% прийшлося на магазини «АТБ»), магазини «біля дому» та супермаркети. На об'єкти цих трьох форматів припадає 95% від загальної кількості зданих в експлуатацію торгових точок за вказаний період.

За даними компанії Nielsen Ukraine, основним стимулом росту сучасної торгівлі наразі є мінімаркети.



Супермаркети та магазини біля дому, а також «cash&carry» є лідируючими форматами в Україні, але частка неорганізованої торгівлі (ринки, кіоски, магазини, що не входять до мереж) досі є значною. Більшість магазинів входять до складу національних мереж, таких як FOZZY Group, АТБ Маркет, Фуршет та Велика Кишеня. З поміж іноземних мереж слід відзначити компанію Auchan, що працює на українському ринку з 2008 року та відкрила вже 8 магазинів у великих містах. Серед іноземних інвесторів також компанія Rewe, що володіє мережею Billa, невелика мережа магазинів «Перекресток», що належить компанії X5 Retail Group та магазини компанії SPAR. Володіючи відносно невеликою кількістю магазинів, компанія Rewe планує розширення і відкриття приблизно 10 нових магазинів щороку переважно у містах-мільйонниках. X5 Retail Group не планує розширення мережі «Перекресток» і навіть може згорнути свою діяльність в Україні, в той час як SPAR будує мережу франшизових магазинів.

Магазини біля дому відіграють величезну роль у торгівлі продуктами харчування. Зазвичай, постачальниками цих магазинів є тисячі місцевих невеликих оптових торговельних компаній. Магазини біля дому здебільшого оформлені в радянському стилі, працюють застарілими методами та на зношеному обладнанні, не використовують сучасні підходи з маркетингу та мерчандайзингу. Компанія «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» у 2012 році запровадила проект «Щедрий кошик», щоб допомогти своїм професійним клієнтам-трейдерам удосконалити їх магазини біля дому та привести їх у відповідність сучасним стандартам. «Щедрий Кошик» – це мережа міні-маркетів, що успішно розвиваються в Україні за підтримки «МЕТРО Кеш енд Кері Україна». Наразі відкрито 18 магазинів «Щедрий Кошик» у Донецькій, Запорізькій, Харківській, Луганській, Дніпропетровській областях та місті Києві. Представникам роздрібною торгівлі, які приєднуються до мережі «Щедрий Кошик», компанія надає послуги з ребрендування, переобладнання та перепланування магазину, оптимізації асортименту та цінової політики, а також – професійний маркетинговий супровід. Таким чином, всі магазини мережі долучаються до міжнародних стандартів торгівлі та отримують корисний досвід від провідного рітейлера ринку України.

4. Майбутні перспективи торговельного ринку

За прогнозами Planet Retail, рівень роздрібного обороту буде залежати передусім від продажів Києва та інших великих міст, таких як Дніпропетровськ, Донецьк та Одеса, де рівень доходів населення вищий, ніж в інших містах. Слабкі економічні перспективи та політична нестабільність може відлякнати іноземних операторів інвестувати в український ринок, що в свою чергу надасть більше можливостей декільком сильним локальним рітейлерам закріпити свої позиції та продовжити експансію у регіони. Однак, вже через кілька років сучасні продуктові магазини з'являться у багатьох українських містах та селах.

Оскільки ринок рітейлу все ще недостатньо розвинений, найуспішнішими форматами торгівлі у найближчі роки залишатимуться супермаркети та магазини «біля дому».

Розвиток власних торгових марок містить великий потенціал для українських рітейлерів. За даними Nielsen Ukraine частка продажу товарів власних торгових марок в Україні становить 5% (Nielsen Key Accounts Index, June-August 2012 року), що значно менше, ніж на розвинутих ринках Європейського Союзу.

В той же час товари власних торгових марок продуктової корзини демонструють високу динаміку зростання обсягу продажу, що за даними Nielsen Ukraine перевищує 25,3% в супермаркетах (Nielsen Key Accounts Index, MAT¹ May-June 2012 року у порівнянні з аналогічним періодом 2011 року (MAT May-June 2011)). Згідно з Nielsen Ukraine в таких популярних продуктових категоріях, як сніданки (готові до вживання), соняшникова олія, кетчуп, гірчиця, соуси, консервовані овочі частка власних торгових марок зростає навіть якщо ціни не є нижчими за товари А-брендів. У непродовольчій категорії товарів частка власних торгових марок зростає за рахунок нижчої ціни. Найбільше зростання демонструють ті категорії, де ціни на власні торгові марки суттєво нижчі за ціни на товари А-брендів. Це такі категорії як: дитячі вологі серветки, засоби по догляду за руками і тілом, мило, чистячі засоби.

¹ MAT (moving annual total) - сума останніх 12ти місяців

«МЕТРО Кеш енд Кері Україна» є одним з лідерів ринку з точки зору розвитку власних торгових марок, запровадивши їх з самого початку своєї діяльності в Україні у 2003 році. Асортимент оптової компанії налічує понад 3000 артикулів власних торгових марок, об'єднаних під 6 стратегічними брендами - SIGMA, ARO, H-line, HoReCa Select, Fine Food \ Fine Dreaming та Rioba. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» втілила в життя унікальне бізнес-рішення з власною торговою маркою Rioba, що надає все необхідне для створення брендованої кав'ярні: від високоякісної кави до кавових машин, брендованого посуду та форми для персоналу. Перший Rioba бар відкрився влітку у найбільшому аеропорті країни – Борисполі, ще 2 бари працюють на території Центрального та Південного залізничних вокзалів Києва. Оптова компанія планує розширювати мережу таких закладів по Україні.

Охорона здоров'я

Ринок клінічних досліджень в Україні



Україна має гарний шанс стати номером один в Східній та Центральній Європі по кількості клінічних досліджень, давши поштовх до розвитку медичної науки та забезпечивши своїх громадян найсучаснішими лікарськими препаратами. Для цього у країні достатньо кваліфікованих спеціалістів, добре розвинута система медичних установ, а самі дослідження обходяться замовникам істотно дешевше, ніж у Європі або Америці. Від «бума» клінічних досліджень Україну відокремлюють хіба що декілька не врегульованих питань у законодавчій сфері, а також не кращий імідж країни на глобальній бізнес-арені.

На міжнародних конференціях та самітах, присвячених клінічним дослідженням, Україна нерідко сприймається як «початківець». З однієї сторони, таке відношення до неї не зовсім справедливе, адже перші кроки в даному напрямку були зроблені ще в 1996 році, коли парламент країни ратифікував стандарти GCP (належної клінічної практики). З іншої, до середини 2000-х розвиток галузі відбувався украй повільно, долаючи бюрократичні та ментальні пережитки радянського минулого. Як підсумок – хоча ринок клінічних досліджень в Україні вже достатньо сформований, його об'єми у порівнянні з країнами Європи невеликі.

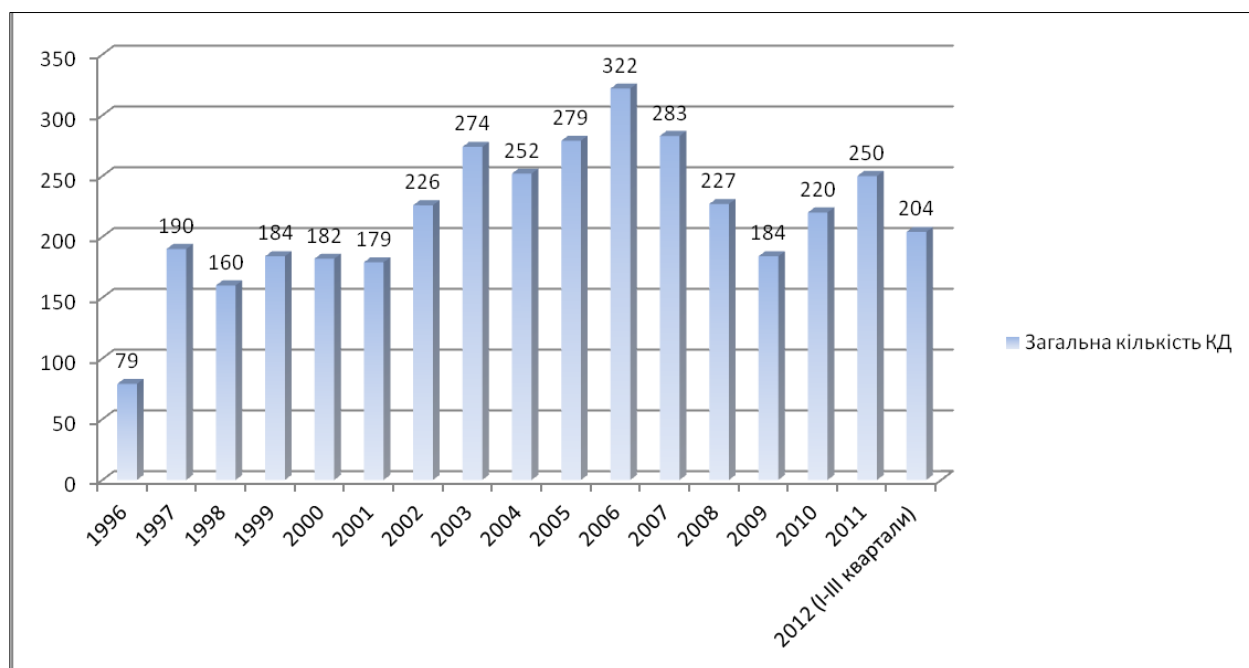
Так, за даними Державного експертного центру при Міністерстві охорони здоров'я, в 2011 році в країні було зареєстровано 250 клінічних досліджень I-IV фаз. В перерахунку на 100 тис. населення, цей показник у 3-4 рази менше, ніж у сусідньої Польщі (не кажучи вже про Західну Європу та Північну Америку). Якщо розглядати досягнення України в рамках СНД, то вони також не вражають. Згідно звіту PMR «Clinicaltrials in CIS countries 2012 — Russia, Ukraine, Belarus and Georgia. Development forecasts for 2012–2014», майже дві третини «пирога» клінічних досліджень знаходиться в Росії. Україна, за відсутності інших сильних суперників, задовольняється 33% досліджень.

Аналізуючи структуру досліджень, що проводяться в Україні, можна підкреслити її схожість із ситуацією в Центральній та Східній Європі. У Чехії, Угорщині, а також Польщі, кількість міжнародних багатоцентрових досліджень (тобто ті, що проводяться відразу в декількох країнах) у рази перевищує кількість суто вітчизняних досліджень: за підсумками минулого року їх співвідношення склало 201 до 49. Серед основних замовників досліджень були такі крупні зарубіжні фармкомпанії як GlaxoSmithKline, Boehringer Ingelheim Pharmaceuticals, Nyscomed, Bayer, Pfizer, та AstraZeneca, які після успішного освоєння наймолодших ринків Євросоюзу продовжують рухатися далі, на схід.

Зростаючу появу на ринку міжнародних корпорацій зумовлює і той факт, що більша кількість досліджень в Україні припадає на третю та другу фази. У минулому році на них прийшлося 138 та 53 випадків відповідно, тоді як на дослідження в рамках першої та четвертої фази в 2011 році – всього 4 та 6 випадків. Така нерівномірність пояснюється в першу чергу необхідністю задіювати в другу та третю фази найбільшу кількість пацієнтів, яких можна відносно швидко набрати в Україні. Дослідження першої та четвертої фази не такі масштабні, тому проводити їх в цій країні менш доцільно.

У сфері терапевтичних напрямків досліджень ситуація в Україні теж мало відрізняється. 25% досліджень приходяться на онкологічні препарати, більше 10% пов'язані з проблемами травлення та метаболізму, трохи менше 10% – направлені на лікування психічних та поведінкових розладів. У загальній статистиці виділяються хіба що дослідження серцево-судинних препаратів, частина яких за підсумками 2011 року досягла 20%, що більш ніж у півтора рази перевищує середній по Центральній Європі показник. Що, в принципі, корелюється з кількістю цих захворювань – одним з найбільш високих у країні.

Загальна кількість позитивних висновків відносно КД в Україні (1996 – III квартал 2012)



Перспективи зростання

Порівнюючи український ринок клінічних досліджень із сусідніми, експерти високо оцінюють його перспективи. За розрахунками Європейської бізнес асоціації, у складі якої вже декілька років працює профільний підкомітет, на сьогоднішній день Україна використовує тільки 10–15% свого потенціалу у сфері клінічних досліджень. Найближчими роками, якщо економічна ситуація у світі та самій країні різко не погіршиться, вона продовжить наздоганяти своїх конкурентів. Згідно з прогнозами консалтингової компанії PMR, у період з 2012 по 2014 рр. зростання кількості клінічних досліджень в Україні складе до 20%, що можна назвати безпрецедентним показником.

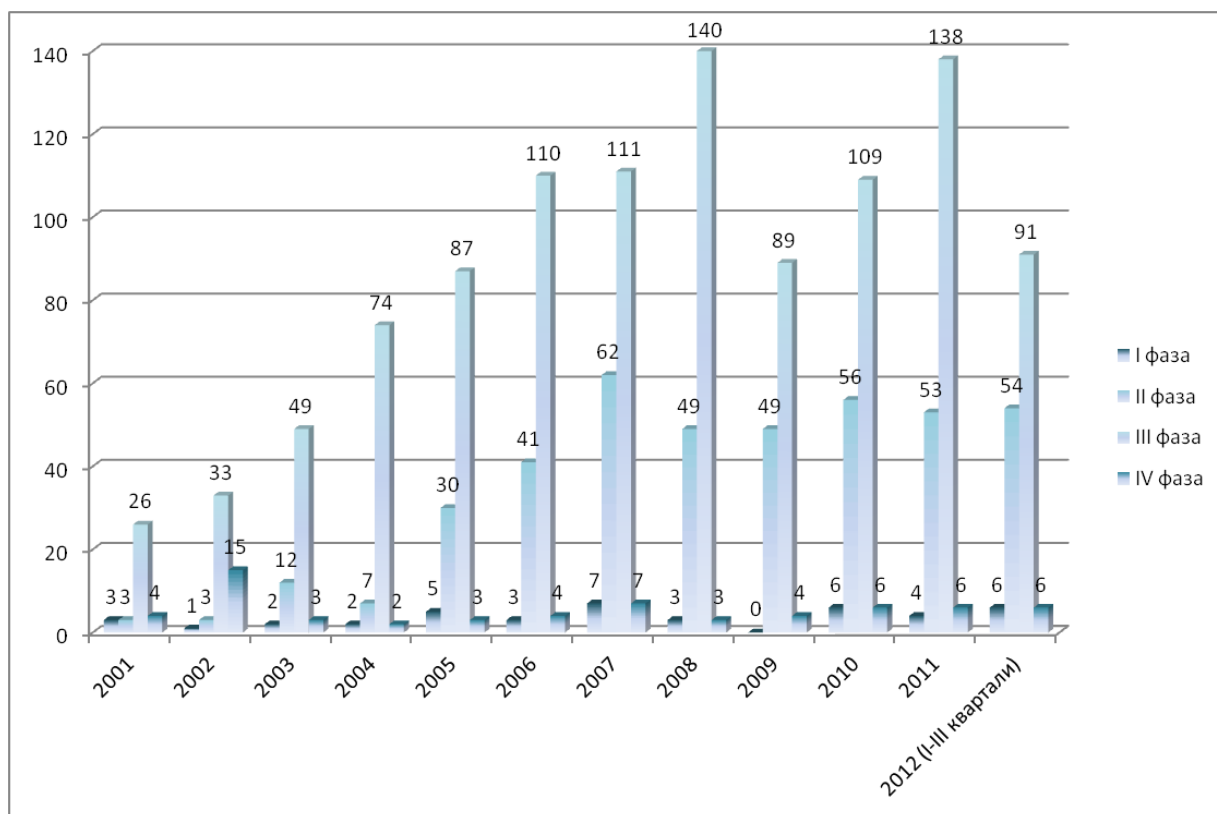
Підстав для настільки оптимістичних прогнозів достатньо багато. У першу чергу, як відмічають в компанії PricewaterhouseCoopers, посилилось прагнення фармкомпаній оптимізувати витрати на розробку та реєстрацію лікарських препаратів. Передача досліджень на аутсорсинг у країни Східної Європи, по різних даним, дозволяє економити до 15-20% коштів. Тому у подальшому передислокація клінічних досліджень у менш «дорогі» регіони напевно буде лише набирати обороти. Україна, яка здатна забезпечити найменші затрати на логістику та оплату праці, у даному контексті виглядає вельми конкурентоздатною.

Важливим фактором привабливості України для замовників клінічних досліджень є швидкий набір пацієнтів. Тут усе просто: чисельність населення в країні одна з найбільших на континенті, досягає 46 млн. людей. І, як не цинічно це прозвучить, незадовільне фінансування охорони здоров'я, погана екологія та низький рівень прибутків людей перетворили країну в одну з найбільших у Європі баз пацієнтів. Сьогодні Україна знаходиться на сьомому місці згідно статистики онкологічних захворювань, та спостерігається стійка тенденція до її погіршення. Аналогічна ситуація і з проблемами дихальної і травної систем.

Разом із цим у країні існує достатня кількість кваліфікованих спеціалістів-дослідників, здатних забезпечити реалізацію проекту на високому рівні. Хоча діючу систему медичної освіти не можна назвати бездоганною та найсучаснішою, - підходи до підготовки кадрів, що збереглися ще за радянських часів, дозволяють говорити про конкурентоздатність українських лікарів навіть на міжнародній арені. При цьому державні органи або приватні компанії регулярно проводять у країні тренінги по клінічним дослідженням, де медичні працівники можуть збагатити знання, підвищити рівень своєї компетенції.

Професійні кадри також працюють у контрактних дослідницьких організаціях (CRO), із залученням яких проводиться більше половини всіх досліджень в Україні. Сьогодні їх число вже досягає сорока, причому на 99% вони представлені філіалами іноземних компаній, такими як Quintiles, PPD, Icon, Parexel, PSI, PharmaNet, PRA International, Chiltern, Evidence, SPRI. Разом з тим декілька років тому на ринку вже почали з'являтися та успішно працюють власне українські компанії (наприклад, Axis Group). Незалежні CRO володіють більш високою мобільністю та готові йти назустріч клієнту, що гарантує оптимальний результат проекту.

Міжнародні багатоцентрові КД (2001 – III квартал 2012)



Законодавчі перипетії

Окремої уваги заслуговує питання державного регулювання клінічних досліджень, яке за останні роки суттєво наблизилось до європейських стандартів. Шлях цей був непростим: аж до 2009 року ринок регламентувався десятками законів та постанов, які нерідко суперечили один одному. Лише три роки тому Кабінет Міністрів України здійснив першу спробу прийняти єдиний фундаментальний документ, що акумулює всі правила та стандарти в цій сфері діяльності. Наказ МОЗ України №690 від 23.09.2009р. вирішив багато наболілих питань, але все ж таки виявилось, що він потребує удосконалення.

До удосконалення регуляторної бази у сфері клінічних досліджень уряд повернувся у 2012 році, видавши наказ №523 від 12.07.2012 про внесення змін до діючого наказу №690. Документ розставив багато крапок над «і» у відношеннях між усіма учасниками клінічних досліджень. Зокрема, уточнені правила оформлення договірних відношень між спонсорами, лікувально-профілактичними установами (ЛПУ) та безпосередньо пацієнтами; чітко розподілені функції між ЛПУ та дослідниками; додатково пояснені правила оплати послуг дослідникам, відшкодування витрат лікарні або поліклініці за використання в дослідженнях її матеріально-технічної бази.

До визнаних стандартів також були додані положення, що мають відношення до морально-етичних норм проведення досліджень. Якщо раніше відповідні питання вирішував єдиний державний орган – Центральна комісія з питань етики МОЗ України – після набирання чинності наказу вона була ліквідована. Замість цього на базі кожної лікувально-профілактичної установи, що приймає участь в клінічних дослідженнях, створюється спеціальна комісія з питань етики серед його співробітників. Передбачається, що така система дозволить зробити контроль більш ефективним та – що важливо – мінімізувати бюрократичні прояви.

Зміни в законодавстві торкнулися також захисту прав та інтересів пацієнтів, можливі порушення яких часто ставали одним з предметів для критики зі сторони суспільства та ЗМІ. Як відмічають експерти, гарантований новим наказом рівень захисту (а саме страхування життя та здоров'я пацієнта) тепер значно вищий, ніж у рамках звичайної медичної практики. Разом із тим необхідно відмітити, що у порівнянні з сумами страхових виплат під час проведення клінічних досліджень в ЄС, які нещодавно були в черговий раз збільшені, аналогічні витрати фармацевтичних компаній в Україні куди прийнятніші для спонсорів.

Важливо відзначити й те, що в останній час учасники ринку відчують сприяння у вирішенні назрілих проблем зі сторони профільного державного органу у сфері клінічних досліджень – Державного експертного центру (до недавнього часу – Державного фармакологічного центру) Міністерства охорони здоров'я України. Його представники були активними учасниками процесу розробки наказу, та на минулій у жовтні 2012 року Четвертій науково-практичній конференції «Клінічні дослідження лікарських засобів в Україні» в Києві позначили свій намір і у подальшому приймати участь в удосконаленні нормативної бази.

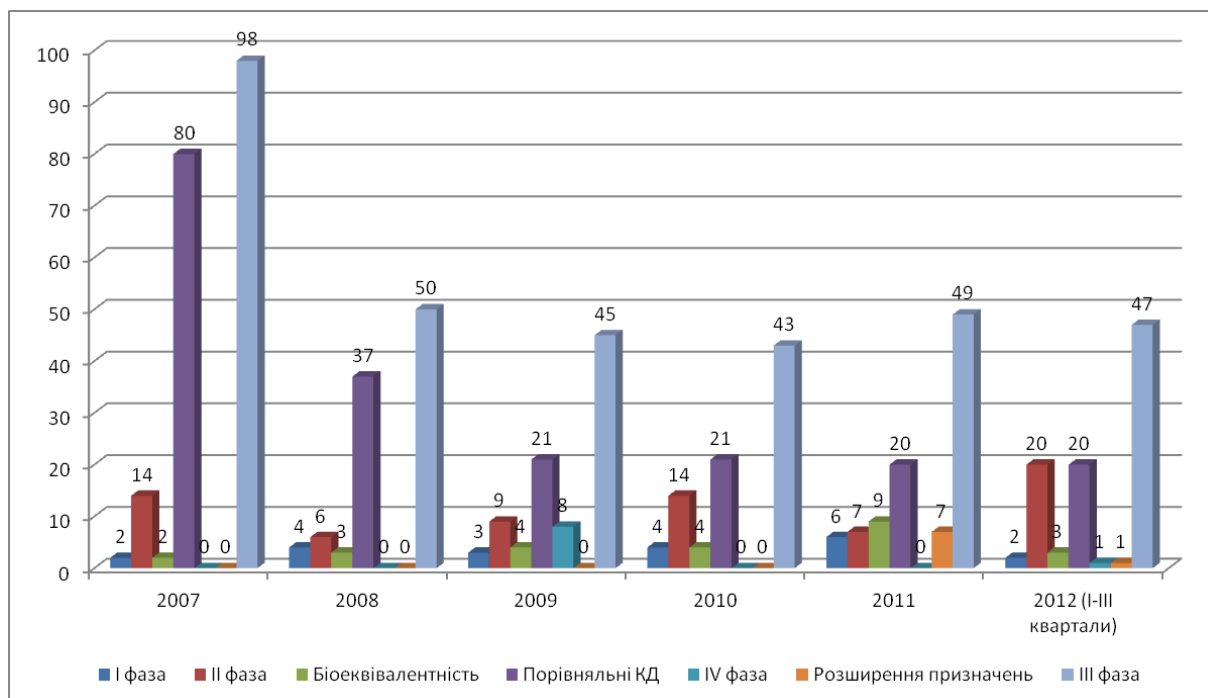
Предмети для обговорення

Разом з тим поки ще рано говорити про усунення всіх факторів, стримуючих розвиток ринку клінічних досліджень. Наряду з іншими видами бізнесу, на нього ще впливає притаманна країнам, що розвиваються наявність неоднозначних питань у економічній, політичній та інших сферах життя. Так, притчею во язицех стало питання отримання дозвільних документів для проведення дослідження. Якщо в ЄС усі папери можна

отримати всього за десять днів, то в Україні цей процес може досягти 4,5 місяців. Адже не даремно у міжнародному рейтингу Doing Business країна займає 137-ю позицію, пропускаючи вперед такі держави, як Свaziленд, Гондурас, Камбоджа.

Неприємні наслідки для галузі здобула прийнята в 2010 році нова редакція Податкового кодексу. Відповідно до неї, на сьогоднішній день незареєстровані засоби, що ввозяться на територію України обкладаються ПДВ та митами, що ніяк не сприяють залученню у країну зарубіжних інвесторів. Згубний вплив подібної політики підкреслюють не тільки самі учасники ринку, але й представники Державного експертного центру. Проте, щоб відмовитись від практики оподаткування незареєстрованих препаратів, необхідно внести зміни в Податковий кодекс. Строк внесення таких поправок поки що залишається неясним.

Кількість вітчизняних КД (2007 – III квартал 2012)



Ще одним кроком назад для ринку клінічних досліджень став закон про посилення відповідальності за фальсифікацію лікарських засобів, прийнятий влітку 2012 року. Хоча спочатку документ розробили з метою притягнення до відповідальності різного роду шахраїв, на практиці він може обернутися плачевними наслідками для законослухняних дослідників. За порушення чисто формальних процедур медичному працівнику може загрожувати тюремний строк від 3 до 5 років. Раніше у подібних випадках законодавством була передбачена адміністративна відповідальність.

Може скластися думка, що після прийняття подібної норми дослідники стануть ще більш відповідально підходити до своєї роботи. Але це тільки на перший погляд. Як відмічають учасники ринку, новоприйнята норма приведе хіба що до зменшення зацікавленості медичного персоналу в участі у клінічних дослідженнях, що може стати суттєвим гальмом для розвитку всієї галузі. Медична громадськість вже консолідувалась навколо відміни подібної норми (або хоча б її доопрацювання), і вже є підстави вважати, що найближчим часом це питання буде розглянуте на самому високому рівні.

Нарешті, ще однією перешкодою для збільшення кількості клінічних досліджень в Україні є незрозуміння суті даного процесу зі сторони широких суспільних мас. У населення склались стійкі негативні асоціації по відношенню до всього, що пов'язане з дослідженням нових лікарських засобів, та ЗМІ постійно підігривають побоювання людей необґрунтованими висновками і «смаженими» фактами. Тоді як статистичні дані чітко показують, що приводів для побоювань бути не може: рівень летальності в клінічних дослідженнях в 10 разів нижчий, ніж у рутинній практиці.

Очевидна користь

Остаточне усунення перешкод, що заважають розвитку ринку клінічних досліджень, в інтересах держави та його громадян. Очевидний цілий ряд позитивних перетворень, які здатна забезпечити інтенсифікація даного напрямку. Перш за все, це ще одна можливість для уряду збільшити внески до державного бюджету, причому достатньо помітно. Вже сьогодні клінічні дослідження приносять в українську казну близько 180 млн грн щороку, що можна порівняти із сумою, яку отримує Україна за користування підземними надрами. Враховуючи наявний потенціал країни, ця цифра може зрости як мінімум у 5 разів.

Окрім того, клінічні дослідження стають стабільним джерелом засобів для оновлення матеріально-технічних баз лікарень та поліклінік. У той же час значну набавку до свого посадового окладу отримують лікарі, які приймають участь в проектах у якості дослідників. На згаданій вище конференції «Клінічні дослідження лікарських засобів в Україні», не раз наголошувалося, що гонорари від спонсорів досліджень стають ледь не головним фактором, що утримує багатьох спеціалістів від зміни виду діяльності або переїзду за кордон.

Знаковим є й те, що завдяки клінічним дослідженням вітчизняні пацієнти отримують доступ до препаратів, які частенько не мають можливості придбати самостійно. В Україні консолідовані дані про рівень забезпечення пацієнтів ліками за рахунок спонсорів не розголошувалися, але якщо подивитися на закордонний досвід, цифри можуть бути дуже вражаючими. Так, за оцінкою PricewaterhouseCoopers, у Польщі біля 4% пацієнтів з онкологічними захворювання коли-небудь приймали участь в клінічних досліджень. При цьому в середньому біля 20% прямих затрат на їх лікування сплачувались за рахунок спонсорів.

Окрім прямої користі, яку отримує Україна та її мешканці від розвитку ринку клінічних досліджень, можна назвати ще й ряд непрямих переваг. В їх числі – створення додаткових робочих місць: вже сьогодні в контрактних дослідницьких організаціях та локальних офісах спонсорів зайнято біля 2 тисяч людей. Це також можливість для країни знаходитися в руслі розвитку світової медичної науки, черпати передові знання та напрацювання в даній сфері. З інтенсифікацією клінічних досліджень вітчизняна галузь охорони здоров'я крапля за краплею здобуває безцінний досвід, який украй необхідний усій галузі.

Таким чином, сьогоднішній ринок клінічних досліджень України частково можна назвати унікальним. Його відносно слабкий розвиток має об'єктивні причини, проте тут присутня й достатньо велика частка суб'єктивності: зарубіжні спонсори за старою звичкою в першу чергу бачать недоліки країни, а вже в другу чергу її переваги. Тому щоб в сфері клінічних досліджень настав прорив, компетентні державні органи в Україні повинні працювати відразу по двом напрямкам: доопрацювання законодавства та покращення репутації. Прикласти до цього максимум зусиль потрібно як можна швидше.

Інформаційна довідка з матеріалів apteka.ua

Клінічні дослідження — тривала та дорога частина процесу розробки нових лікарських засобів, необхідна для підтвердження їх ефективності та профілю безпеки. Так, на долю клінічних досліджень приходить біля 2/3 всіх витрат по розробці нових лікарських засобів.

Стандартний процес створення лікарського засобу складається з 4 етапів, спонсором яких, як правило, є фармацевтична компанія. Після вдалого завершення доклінічного етапу розробки кандидата в препарати стартують клінічні дослідження, які проводяться відповідно вимогам належної клінічної практики (GoodClinicalPractice — GCP).

Клінічні дослідження включають 4 фази:

I фаза: первинне вивчення профілю безпеки лікарських засобів, фармакокінетичних показників, виявлення побічних реакцій та вплив на травну систему. На цьому етапі, як правило, задіяна невелика кількість здорових добровольців (в середньому 50–100);

II фаза: більш детальне вивчення профілю безпеки та характеристик препарату в залежності від дози. На цьому етапі також проводяться перші порівняльні дослідження, наприклад, результати використання досліджуваного препарату у порівнянні зі стандартним лікуванням та плацебо. Пацієнти розподіляються на групи методом рандомізації. Механізм дії препарату та його профілю безпеки вивчається в рамках невеликої групи (300–600 пацієнтів);

III фаза: найтриваліша та дорога частина клінічних досліджень, у ході якої отримують остаточні дані про ефективність препарату. Вибірка пацієнтів та дизайн дослідження аналогічні II фазі, однак зазвичай кількість пацієнтів, задіяних в дослідженні, набагато більше — воно може варіювати від декілька сотень до декілька тисяч людей. Успішне завершення III фази клінічних досліджень дозволяють подавати заявку на реєстрацію лікарського засобу;

IIIb/IV фаза: представляє собою додаткові дослідження, які проводяться вже після лончу препарату з метою підтвердження його ефективності при додаткових свідченнях, а також для доказу достовірності раніше отриманих даних, підтвердження ефективності препарату в довготривалій перспективі.

Галузь охорони здоров'я в Україні:

Реформи і внесок фармацевтичних компаній



Галузь охорони здоров'я в Україні: на шляху реформ

Галузь охорони здоров'я України досі характеризується головним чином недостатньо високою якістю медичного обслуговування, а також часто недоступною та неефективною медичною допомогою. Витрати на лікарські препарати порівняно з європейськими країнами є низькими (\$60 на особу на рік, порівняно з \$90 у Росії та \$459 у Франції²). У той же час, фінансове навантаження на пацієнтів є високим через відсутність медичного страхування та системи відшкодування витрат на життєво важливі медичні препарати. Неінфекційні захворювання і туберкульоз в Україні набули надзвичайного поширення, високою є смертність серед пацієнтів із серцево-судинними та онкологічними захворюваннями, особливо раком молочної залози. Наприклад, Україна займає друге місце у світі за смертністю від гострої серцевої недостатності (338 випадків на 100тис. населення, що більш ніж у 10 разів вище, ніж у Франції), в країні живуть 25 мільйонів людей із серцево-судинними патологіями.

Українська система охорони здоров'я потребує термінового реформування. У 2012 році уряд здійснив ряд важливих кроків у цьому напрямку, як матимуть значний вплив на пацієнтів і на галузь у цілому: це запровадження пілотних проектів із встановлення референтних цін та із відшкодування витрат (реімбурсації) на антигіпертензивні препарати. Українські органи державної влади також посилили свій контроль над функціонуванням фармацевтичного ринку в країні. Активну роль у цьому відіграють не лише Кабінет Міністрів та Міністерство охорони здоров'я, а й Рада національної безпеки і оборони України. Органи державної влади мають намір упорядкувати ринок лікарських засобів з метою, поставленою Президентом: забезпечити українців ефективними та безпечними препаратами за доступними цінами. Однак за відсутності діалогу з усіма учасниками ринку досягнення цієї мети є неможливим.

Пілотні проекти запровадження референтних цін та системи реімбурсації в Україні

У 2012 році Уряд започаткував пілотний проект, який полягає у встановленні референтних цін на препарати для лікування гіпертензії. Із серпня 2012 року роздрібна ціна препаратів, включених до проекту (загалом 243 назви) не повинна перевищувати граничну оптово-відпускну ціну більше, ніж на 37,5%. Державна служба України з лікарських засобів розробила інструкції для аптек щодо першочергового забезпечення споживачів більш доступними препаратами. Міністерство охорони здоров'я зробило те ж саме для лікарів стосовно призначення рецептів на ліки від гіпертензії.

В Україні зареєстровано 12 мільйонів пацієнтів з артеріальною гіпертензією (32% від дорослого населення). Їхня кількість зростає на один мільйон щороку. Очікується, що впровадження референтних цін дозволить скоротити вартість антигіпертензивних препаратів на 15%, а смертність від ускладнень гіпертонії (у тому числі інсультів) – на 45 – 50%³.

² <http://www.medpharmconnect.com/News/5713.htm>.

³ http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20120807_2.html.

Пілотний проект відшкодування вартості ліків включає лише антигіпертензивні препарати. Міністерство охорони здоров'я заявило, що очікувана вартість реалізації пілотного проекту відшкодування в 2012 році складає близько \$300 млн.

Оцінка деяких законодавчих ініціатив у сфері охорони здоров'я

Реформа фармацевтичної сфери полягає у запровадженні нового законодавства, ініційованого Прем'єр-міністром України в червні 2012 року. Деякі положення цих документів не відповідають міжнародній практиці, а їхнє прийняття порушує принципи вільної торгівлі, може стати бар'єром для імпортерів фармацевтичної продукції та призвести до зростання цін на імпортні ліки. Ці законодавчі ініціативи встановлюють додаткові нормативні обмеження на операційну діяльність, здатні ускладнити бізнес-клімат в Україні, створити нерівні умови для іноземних та вітчизняних виробників на користь останніх. В першу чергу, всі вище перераховані фактори негативно вплинуть на пацієнтів, обмеживши їхній доступ до повного спектру якісних імпортних продуктів.

Закон **№ 10560** забороняє медичному персоналу отримувати винагороди і зразки продукції від фармацевтичних виробників та (або) дистриб'юторів лікарських засобів; він забороняє рекламу ліків та зазначення у рецептах конкретних марок продуктів. Пацієнт, таким чином, має сам приймати рішення, ліки якої торгової марки купувати і використовувати, хоча це виходить за рамки його компетенції і може негативно впливати на ефективність призначеного лікування.

Закон **№ 10561** встановлює кримінальну відповідальність за порушення встановлених процедур доклінічних досліджень, клінічних випробувань, реєстрації лікарських засобів та фальсифікацію їхніх результатів. Ця ініціатива може зменшити кількість клінічних випробувань в Україні і затримати запуск інноваційних лікарських засобів (особливо для таких серйозних захворювань, як рак або різні неврологічні хвороби). Окрім того, не визначено чіткий перелік суб'єктів кримінальної відповідальності за порушення законодавства про клінічні випробування, а характер цих злочинів не має чіткого визначення.

Закон **№ 10562** вимагає, щоб імпортні препарати були ліцензовані українськими органами на території України – на відміну від практики ЄС, де ліцензія на імпорт є частиною ліцензії на виробництво. Процедура ліцензування виробників, оптових і роздрібних продавців фармацевтичної продукції вже існує в Україні, а це означає, що ця ініціатива буде дублювати регуляторні функції та створювати додаткові адміністративні бар'єри для забезпечення пацієнтів необхідними препаратами.

Закон **№ 10563** встановлює повну заборону на рекламу лікарських засобів (у тому числі продуктів для здоров'я споживачів, що не є прийнятною практикою), за винятком спеціалізованих засобів масової інформації для медичних закладів та медичних працівників. Закон також дозволяє рекламу лише такого медичного обладнання, а також методів профілактики, діагностики, лікування і реабілітації, які схвалені спеціальним органом виконавчої влади (що також може бути додатковою бюрократичною перепорою).

Державно-приватне партнерство у реформуванні галузі охорони здоров'я: участь фармацевтичних компаній

Українські державні органи влади ініціюють запровадження державно-приватних партнерств (ДПП) в Україні. Початок цьому процесу поклав Закон України «Про державно-приватне партнерство», прийнятий 1 липня 2010 р⁴. У 2012 році з'явилася інформація, що важливу роль у реалізації проектів ДПП буде відігравати Центр державно-приватного партнерства при Державному агентстві з інвестицій та управління національними проектами, що буде створений за сприяння ЄЕК ООН та стане українською філією Міжнародного центру ДПП (International PPP Center of Excellence).⁵ У червні 2012 року Міністерство охорони здоров'я створило робочу групу з питань ДПП для роботи з розвитку, систематизації та покращення інвестиційних проектів шляхом залучення приватних партнерів у галузь охорони здоров'я.⁶ У серпні 2012 року МОЗ оголосило про запуск масштабної кампанії з дослідження, впровадження і вдосконалення механізмів ДПП у сфері охорони здоров'я, зокрема у сфері виробництва та використання вітчизняної фармацевтичної продукції.⁷

Перевагами ДПП в галузі охорони здоров'я є: надання пропозицій з покращення управління галуззю, краще виявлення її потреб і оптимальне використання ресурсів; інформаційна, технічна, експлуатаційна підтримка і експертиза; стимулювання та об'єднання зусиль у реформуванні охорони здоров'я і встановленні прозорого й справедливого регулювання. ДПП також залучає додаткові недержавні кошти на соціально важливі проекти, фінансування яких не може бути здійснене (або важко здійснити) лише за рахунок держави або неурядових організацій. ДПП покращує доступність та якість медичних послуг для пацієнтів, допомагає в діяльності та фінансовому забезпеченні медичних установ, робить використання бюджетних коштів більш ефективним.

Міжнародні компанії в Україні, і зокрема Санофі, усвідомлюють зміну своєї ролі від постачальників фармацевтичної продукції до повноправних учасників у покращенні та розвитку галузі охорони здоров'я. Міжнародні фармацевтичні компанії вже відіграють активну роль у реформуванні галузі через партнерства з органами державної влади, медичними працівниками і організаціями пацієнтів – в основному в таких напрямках, як неінфекційні хвороби (НІЗ): діабет, онкологічні, серцево-судинні, хронічні респіраторні захворювання. Ці ініціативи відповідають глобальному Плану дій ВООЗ щодо запобігання та боротьби з НІЗ, який був підписаний членами Міжнародної федерації фармацевтичних виробників і асоціацій (IFPMA), у тому числі й Групою Санофі.

В Україні ДПП реалізується не лише у вигляді будівництва нових лікарень (прикладом цього є проект «Нове життя» зі створення перинатальних центрів), але і через проекти локалізації виробництва, а також різні

⁴ <http://www.apteka.ua/article/154374>

⁵ http://news.liga.net/news/economics/613719-v_ukraine_budet_sozdan_tsentr_gosudarstvenno_chastnogo_partnerstva.htm

⁶ <http://www.apteka.ua/article/146424>.

освітні та інформаційні ініціативи для медичних працівників і пацієнтів, які підтримуються міжнародними фармацевтичними компаніями. Наприклад, компанія Санофі в Україні локалізувала виробництво декількох своїх продуктів, включаючи безрецептурні препарати, інсуліни для пацієнтів з діабетом та вакцини.

Перехід від постачання продукту до турботи про потреби пацієнтів

Фармакомпанія як повноправний гравець у галузі, який робить внесок у систему охорони здоров'я

- Співпрацює з органами охорони здоров'я, пацієнтами та медичними працівниками
- Надає якісне лікування
- Готовий інвестувати та локалізувати виробництво

Партнер держави, який долучається до вирішення ключових проблем

- Реформа системи охорони здоров'я
- Інформаційне забезпечення і підтримка пацієнтів
- Доступ до інноваційних медичних засобів
- Поінформованість
- Профілактика
- Краща діагностика
- Підтримка у лікуванні хвороби

Пацієнт у центрі уваги

- Веб-платформи та блоги для пацієнтів
- Рішення для здоров'я: послуги та інфраструктура
- Медицина способу життя (дієта/харчування)
- Програми управління хворобами/дотримання стандартів
- Профілактика і діагностика

Необхідність партнерського підходу

Як провідна глобальна фармацевтична група, Санофі пропонує партнерський підхід у вирішенні найбільш актуальних питань у сфері охорони здоров'я України: започатковує програми покращення доступу до лікування, навчальні та освітні ініціативи для фахівців галузі, пацієнтів та широкої громадськості. Наприклад, Санофі проводить активну діяльність у приверненні уваги до однієї з найпоширеніших неінфекційних хвороб в Україні – цукрового діабету: забезпечує щорічний відпочинок і проводить Всеукраїнський конкурс малюнка для дітей із цукровим діабетом, організовує фотовиставки, вимірювання рівня глюкози в крові у депутатів у стінах Верховної Ради, відзначає Всесвітній день боротьби з діабетом у співпраці з Міжнародною діабетичною федерацією тощо. Як результат наміру проводити продуктивний діалог і докладати спільних зусиль на шляху реформ і боротьби з хворобами, у грудні 2011 року між Міністерством охорони здоров'я і Санофі було підписано Меморандум про взаєморозуміння. Цей документ окреслив конкретні заходи, які втілює

компанія для боротьби з цукровим діабетом і покращення ранньої діагностики раку молочної залози на національному рівні, а також для підтримки держави на шляху реформування галузі охорони здоров'я.

Для залучення більшої кількості фармацевтичних компаній до ДПП і реформ у галузі охорони здоров'я, від органів державної влади України очікується створення прозорих і справедливих законодавчих норм, забезпечення рівного доступу до ринку для всіх його учасників і захист прав інтелектуальної власності, підтримка економіки галузі охорони здоров'я та такої цінової політики, яка забезпечуватиме пацієнтам доступ до лікування. Такий партнерський підхід є головною передумовою здійснення ефективних структурних змін в українській системі охорони здоров'я у майбутньому. Адже, щоб домогтися успіху в реформуванні охорони здоров'я, до діалогу повинні бути залучені всі зацікавлені сторони.

Готельний бізнес і туризм

Звіт «Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України на 2012–2013 роки»

Починаючи з 2003 року сектор готельного бізнесу і туризму розвивався дуже динамічно. Для цього існували певні загальні об'єктивні причини – насамперед, такі, як прогрес у реформуванні перехідної економіки країни, збільшення реальних доходів і підвищення інтересу міжнародних компаній до ведення бізнесу в регіоні. За 2003-2010 роки надходження та витрати на подорожі у сфері міжнародного туризму збільшилися більше ніж у 4 рази.

Значний вплив на динаміку сектора у 2007-2012 роках справили два дуже важливих фактори, а саме підготовка до проведення чемпіонату Євро-2012 і світова економічна криза. На початку 2007 року Україна і Польща перемогли в конкурсі на проведення однієї з найбільших світових спортивних подій – Чемпіонату Європи з футболу Євро-2012. Це стимулювало швидке зростання готельного бізнесу: 2007-й став першим роком, коли кількість готелів перевищила показник 1995 року і зросла на 12% у порівнянні з 2006 роком. За даними Державної служби статистики України, кількість іноземних громадян, які відвідали Україну в 2007 році, зросла на 22% у порівнянні з 2006 р., і вперше кількість відвідувачів перевищила 20 млн. Водночас, галузь відчувала на собі значний вплив світової економічної кризи 2008 року, що зменшило кількість українських подорожуючих за кордон на 11% у 2008 році, а кількість іноземців, які відвідали Україну, у 2009 р. зменшилась на 18% (Рис. 1).

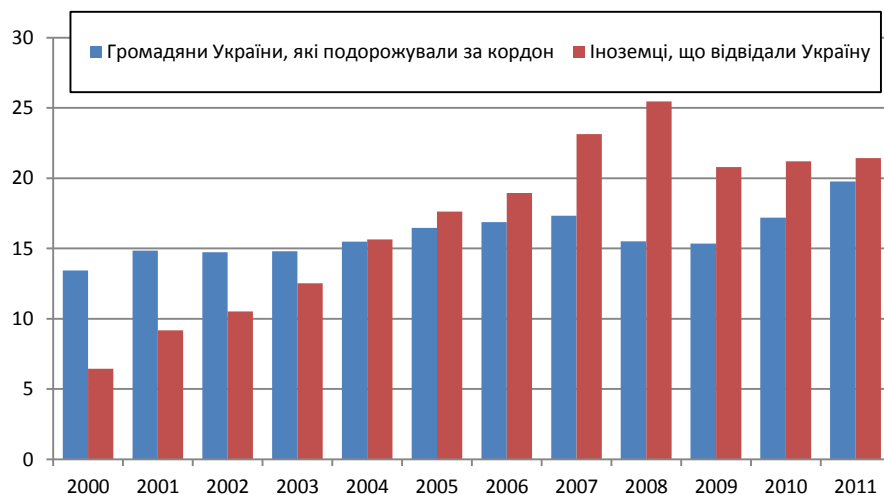


Рис. 1: Кількість вхідних і вихідних туристичних потоків в Україні, зокрема одноденні відвідувачі, млн. осіб

Джерело: Державна служба статистики України

Обидві ці тенденції переважали у 2011-2012 роках. Проте чемпіонат Європи з футболу справив більший вплив на туризм і готельний бізнес у містах, які приймали Євро-2012. Починаючи з 2011 року, багато «заморожених проектів», що було припинено через кризу, відновилися. Згідно з даними групи готелів «ArtBuild», на початку 2012 року в Києві діяло біля 100 готелів. Однак лише 28% готелів Києва були новими чи

в них був проведений капітальний ремонт, в той час як 72% готелів залишалися старими і потребували повної реконструкції. Найбільш розвинена частина ринку готельного бізнесу представлена 4- і 5-зірковими готелями. У Києві здійснюють діяльність 4 міжнародні готельні мережі. На початок 2012 року коефіцієнт готельних номерів у Києві на 1000 громадян населення становив 3,2; при цьому цей показник в Бухаресті становив 5,2, у Варшаві – 7,5, у Відні – 10,1 та 16,8 у Берліні. Слід зауважити, що 2- і 3-зіркові готелі залишаються недорозвинутими, але мають великий потенціал на сьогоднішньому ринку готельного бізнесу Києва.

Проте в Україні існують певні проблеми, що значно стримують економічний розвиток у сфері туризму й готельного бізнесу. Відсутність регулярного й значного фінансування, а також певні проблеми нормативно-законодавчого характеру не дозволяють Україні стати конкурентоспроможною на світовому ринку туристичних послуг.

Учасники ринку визначили декілька напрямків, які у 2012 році розглядав Комітет Палати з питань готельного бізнесу і туризму. Основні цілі у правовому полі включають внесення змін і доповнень до Закону України «Про туризм» і проекту Закону України «Про туристичні ресурси».

Серед інших важливих питань, які потребують вирішення, можна назвати унесення змін до законодавства у сфері оподаткування ПДВ туристичних агентств і операторів, а також тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток для готелів. У 2012 році Палата продовжувала виступати за внесення змін до статті 207 Податкового кодексу України, якою визначено порядок оподаткування ПДВ туристичних послуг і розробила відповідну позицію Комітету. У травні 2012 року галузь також визначила потребу в розробці спільної позиції стосовно проекту Закону України «Про внесення змін до статті 268 Податкового кодексу України (щодо ставки, порядку сплати та цільового використання туристичного збору)», запропонованого Радою з питань туризму і курортів України. Найближчим часом основною метою та планом дій Комітету Палати буде залишатися розробка пропозицій і змін до Податкового кодексу України.

Компанії, що працюють у цій сфері, визначили також проблеми у системі класифікації готелів, страхуванні відповідальності туристичних агентств і операторів, а також страхуванні туристів. Ці питання порушувалися під час зустрічей з представниками органів влади, однак досі залишаються невирішеними.

Зокрема, затримки в процедурі категоризації готелів не дають новозбудованим і існуючим готелям можливості скористатися податковими пільгами, передбаченими Податковим кодексом України. Водночас, новий порядок і критерії категоризації готелів, запропоновані Державною службою, не відповідають міжнародним стандартам і потребують перегляду. Зокрема, запропонований «декларативний» принцип категоризації не забезпечує отримання клієнтами чесної і точної інформації стосовно якості майна та послуг готелів. Більше того, запропоновані санкції, що становлять 50% валового річного прибутку готелів, за невідповідність готелю заявленій зірковій категорії, безперечно, будуть сприяти корупції та зростанню тиску на бізнес. Зважаючи на викладене вище, доцільно суттєво переглянути проект закону про категоризацію готелів, а сам процес категоризації потрібно відновити на основі існуючих законів.

Органи державної влади визнають, що економічна ефективність туристичної галузі незначна й пояснюють це низькою ефективністю туристичної активності, неналежною методологією статистики та значною часткою «тіньової» економіки. З метою підвищення економічної ефективності туризму Державне агентство України з

туризму та курортів поставило в 2011 р. мету створити раціональну систему використання ресурсів, запровадити методологію Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), міжнародну класифікацію туризму та міжнародні стандарти обліку в туризмі, а також використовувати систему саморегулювання та дерегуляції. Комітет Палати пильно стежить за цією діяльністю та готовий надати підтримку у впровадженні відповідної найкращої міжнародної практики в Україні.

Водночас, подальший розвиток сектора готельного бізнесу і туризму та підвищення його конкурентоспроможності залежатиме від реформування правового та нормативного середовища, що буде привабливим для інвестицій. Серед кроків, важливих для розвитку туризму в Україні, можна виділити такі:

- покращення інфраструктури країни;
- забезпечення відповідності туристичних послуг в Україні міжнародним стандартам;
- розробка нових або вдосконалених диверсифікованих туристичних продуктів і напрямків туризму;
- підготовка кваліфікованих кадрів, що мають відповідну освіту та високий рівень мотивації, володіють англійською й іншими поширеними мовами;
- створення бренду країни та його маркетинг на регіональному, загальнонаціональному та міжнародному рівні;
- створення добре функціонуючої мережі інформаційних центрів для відвідувачів з метою забезпечення обміну та розповсюдження повної та надійної інформації про туристичні активи України.

Розвиток туризму в Україні передбачає створення сприятливого організаційного, правового й економічного середовища, а також розробку і маркетинг вітчизняних туристичних послуг, які мають бути конкурентоспроможними на регіональному та міжнародному рівні. Усе це можна здійснити, використовуючи природний, історичний і культурний потенціал України без шкоди для соціально-економічних інтересів, історичних об'єктів і екологічної безпеки України.

Управління людськими ресурсами

Основні тенденції у сфері управління людськими ресурсами 2012
і прогнози на 2013 рік



Підбір та чисельність персоналу

Протягом 2012 року зберігся тренд стагнації на ринку праці. За даними оглядів провідних консалтингових компаній, за останні два роки більше половини компаній, які беруть участь в оглядах ринку праці і заробітних плат, збільшували чисельність персоналу, чверть компаній, навпаки, скорочувала чисельність і чверть залишала штат без змін. Це дещо суперечить інформації від Державної служби зайнятості, але пояснюється тим, що в оглядах беруть участь іноземні компанії або вітчизняні, що входять до ТОП 1000, але точно немає середнього та малого бізнесу, а також багатьох українських компаній, «психологічно» не готових до участі в оглядах.

Кількість вакансій від роботодавців до Державної служби зайнятості складає майже 78 тисяч, що на 12% менше, ніж у минулому році. "За даними Державного центру зайнятості України, кількість безробітних склала 437 800 чоловік, що на 6,8% менше, ніж у минулому році, а кількість вакансій - майже 78 тис. одиниць, що на 12% менше показника минулого року". За даними відділу формування статистичної інформації Державної служби зайнятості, всього на обліку у службі зайнятості у січні - серпні 2012 року зареєстровано 1 млн. 318,1 тис. незайнятих громадян. Статус безробітного мали 997,5 тис. осіб, з яких 827,8 тис. громадян отримували допомогу по безробіттю.

Компанії-лідери продовжують конкурувати одна з одною за висококваліфікованих і високопродуктивних співробітників, а збільшення кількості робочої сили на ринку праці забезпечує високу завантаженість відділів рекрутингу в компаніях, оскільки кількість резюме, що вимагають обробки, збільшується, а фахівців професіоналів - одиниці. Компанії, що скоротили у 2012 році загальну чисельність персоналу, в першу чергу, оптимізували адміністративні посади.

Інтернет змінює методи роботи рекрутерів. Так у 2012 році активно використовувалися соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, V Kontakte) для пошуку і переманювання фахівців, а також Skype для проведення дистанційних інтерв'ю.

Яку кадрову політику будуть здійснювати компанії в 2013 році? Основні напрямки - утримувати співробітників; переманювати висококласних фахівців; орієнтуватися на високу плінність кадрів, інвестуючи в навчання; утримувати тільки висококваліфікований і високопродуктивний персонал. Вибір буде залежати від зовнішніх факторів - чи буде повторення кінця 2008 року і початок нової кризи, і внутрішніх - наскільки компанія залежить від впливу зовнішніх факторів, а також цілей, які вона перед собою ставить. Вектор агресивного розвитку припускає, що компанія буде переманювати в

конкурентів кращих професіоналів. Підвищення ефективності припускає використання комбінованого підходу: 10-20% ключових співробітників будуть утримуватися і приблизно стільки ж залучатися з ринку.

При цьому тенденція така, що 2013 року понад половини компаній планують залишати поточний штат без змін, а чверть – провести скорочення. Затребуваними залишаться фахівці у сфері інформаційних технологій, роздрібної торгівлі.

Заробітні плати та пільги

Фахівці розрізняють кілька причин зміни заробітних плат - це індексація і підвищення. Індексація - це вплив зовнішніх факторів, зростання вартості споживчого кошика, інфляція. Підвищення - внутрішні чинники (оцінка діяльності, кваліфікації, додавання функціональних обов'язків і відповідальності). У 2010-2011 рр.. переважна більшість компаній проводила індексування заробітних плат в діапазонах 5% -10%. Менеджери з компенсацій та пільг заявляли про свої плани не проводити у 2012 році індексацію взагалі. Більшість компаній відстежує політику з компенсацій та пільг у своєму секторі або регіоні і проводить зміни у відповідність з цими тенденціями. Підвищення заробітних плат, пов'язане з продуктивністю співробітників, відбувається, як правило, один раз на рік.

Змінна частина винагороди виплачується в прив'язці до продуктивності окремого співробітника (найбільш вагомий і поширений фактор), відділу, компанії в цілому. 20% компаній, що брали участь в оглядах, виплачують співробітникам тринадцяту заробітну плату. Кожна четверта компанія виплачує гарантовані бонуси за інноваційну діяльність, стаж роботи, професійну сертифікацію своїм співробітникам.

Компанії з іноземними інвестиціями і лідери вітчизняного ринку зберігали надані співробітникам пільги. З іншого боку, на багатьох конференціях і аналітичних звітах провідних компаній підтверджувалася інформація про мінімізацію витрат на пільги. Переглядалися категорії співробітників, які мають право на службовий автомобіль, клас автомобіля, кількість палива, що компенсується. Також переглядалися розміри добових, що надаються додатково у відрядження. Тенденція така, що наразі пільги прирівнюються до необхідного обладнання для роботи (мобільні телефони з оплачуваним зв'язком, ноутбук, автомобіль), так як ці пільги необхідні для виконання роботи, а не персонального користування. Медичну страховку надають більше половини компаній, що беруть участь в оглядах.

У провідних компаніях впроваджена система контролю робочого часу, менше 20% компаній компенсують роботу понаднормово.

Оцінка персоналу

84% компаній використовують систему оцінки співробітників. Фахівці використовують найбільш ефективні методи оцінки за результатами (KPI, MBO), оцінку за компетенціями, оціночні групи, оцінку 360. Більше половини компаній оцінює своїх співробітників один раз на рік.

Корпоративне навчання і розвиток

Витрати на навчання персоналу практично не збільшувалися і залишилися на рівні 2011 року. При цьому заслужено змістився акцент навчання з навчання навичкам продажів до навчання коучингу, управління персоналом і часом. Найважливішу роль у навчанні та розвитку персоналу продовжують виконувати лінійні менеджери, так як знаходяться на передовій управління талантами і бізнесу в цілому. Виправдало себе рішення багатьох компаній менше бюджету використовувати на навчання зовнішніми ресурсами, а зміщувати акцент на навчання за допомогою корпоративного порталу, вебінарів, інструктажів, наставництва, самостійних завдань по вивченню необхідної інформації.

У корпоративному розвитку великим трендом буде тренд розвитку в управлінні талантами. Ми повинні бути партнерами наших керівників (business leaders) у створенні планів Human Capital (Human Capital Plans).

2013-14 роки будуть переломними у зв'язку зі скороченням бюджетів, в т.ч. на навчання. Організації повинні змінити свою філософію навчання на філософію «Навчання зсередини компанії» ("Learning from within the org"). Змінити підходи повинні і внутрішні тренери при підготовці програм і вибору провайдерів тренінгів. Керівники будуть шукати таланти й утримувати їх.

У статті використовувалися опубліковані результати дослідження компанії Hudson (HR trend 2012), PwC (PayWall 2011), E&Y Україна огляд заробітних плат і компенсацій 2011, публікації експертів в провідних ЗМІ.

Інформаційні та комунікаційні технології



ІТ індустрія: в очікуванні непередбачуваного

Терпляче чекати, поки закінчиться економічна криза – не найрозумніша стратегія для компаній, які бажають максимально розширити можливості майбутнього зростання. Економічні цикли стають все коротшими, і сьогодні як ніколи бізнес повинен проявляти гнучкість та готуватися до будь-яких поворотів долі”, – вважає Кріс Дедікот (Chris Dedicoat), президент компанії Cisco з роботи в EMEAR⁸.

Організації, що зав'язнули в існуючих бізнес-моделях, стають усе більш уразливими. Їм загрожує не лише складна економічна ситуація, але й несподівана поява нових конкурентів на внутрішніх та зарубіжних ринках.

Пасивно чекати кінця кризи, не вживаючи сміливих кроків, – стратегія дуже ризикована. Стає дедалі очевиднішим, що ми рухаємося до коротших та все більш непередбачуваних економічних циклів, через що робити прогнози в бізнесі стає все важче. Тим часом швидкість змін зросла до небувалих рівнів, що лише ускладнює завдання тих, хто займається розробкою нових корпоративних стратегій.

Оскільки економічна невизначеність все ще триває (чому чималою мірою сприяє нинішня криза Єврозони), багато організацій у регіоні EMEAR опинилися на роздоріжжі. Вони добре попрацювали, щоб позбутися всього зайвого та зробити свій бізнес компактнішим і ефективнішим. Тепер їм слід оцінити свої можливості в плані гнучкості й адаптованості, здатності до інновацій та розробки нових бізнес-моделей, що максимально використовують ринкові тенденції. Сьогодні, як ніколи раніше, технологічні інновації стали головною умовою успішної конкуренції. Це визначає рівень гнучкості організації та ступінь її інноваційності, що дозволяє використовувати нові ринкові можливості та приємно дивувати замовників.

Потужний фундамент майбутнього зростання

Зрілі ринки в регіоні EMEAR мають міцну традицію ІТ-інновацій. У списку десяти держав з найвищим рівнем конкурентоспроможності в галузі інформаційних технологій, складеному Всесвітнім економічним форумом, більшість становлять європейські країни. Це створює компаніям, що діють у Європі, солідну основу для подальшого зростання та розвитку – якщо, звичайно, вони самі не заженуть себе в кут і залишаться на гребені хвилі ринкових змін.

Нові ринки теж зростають швидкими темпами, особливо в країнах БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР), що швидко наздоганяють розвинені держави. За прогнозами Всесвітнього економічного форуму, вже в 2013 році частка країн, що розвиваються, у світовому ВВП перевищить частку економічно розвинених країн. Високі темпи зростання таких ринків створюють сприятливе середовище для підвищення конкурентоспроможності за допомогою структурних перетворень та інвестицій, що зробить їх подальше зростання стабільнішим.

⁸ Так у Cisco з минулого року позначають регіон, що об'єднує країни Європи, Близького Сходу та Африки. Букву R (від Russia) було додано на знак визнання збільшеної значущості ринку Росії та інших країн СНД.

Компанії, які працюють на ринках, що розвиваються, не обтяжені застарілими технологіями, і це дає їм стратегічну перевагу на світовому ринку. Звіт, опублікований у вересні 2011 року аналітичним відділом журналу „Економіст”, підкреслює прямий взаємозв'язок між конкурентоспроможністю країни на інформаційно-технологічному ринку та загальним рівнем її конкурентоспроможності. Хоча розвинені держави Європи ще зберігають свої конкурентні позиції, вони, на жаль, виділяють на інформаційні технології відносно невелику частку ВВП у порівнянні з країнами Північної та Південної Америки та ринками, що швидко розвиваються. Такий стан речей необхідно змінювати, якщо європейський бізнес дійсно хоче зберегти та примножити свої конкурентні переваги.

В очікуванні непередбачуваного

Розмірковуючи про майбутнє, організації в регіоні EMEAR повинні, окрім стратегічних та бюджетних міркувань, оцінювати й свою готовність до несподіваних поворотів долі. Компаніям потрібно постійно, кожні 6 місяців, задаватися питанням, які технології впливатимуть на їхній бізнес через рік, два, три роки – і так далі. Всього лише кілька років тому мало хто міг передбачити, як смартфони, планшетні комп'ютери та соціальні мережі змінять методи ведення бізнесу. У майбутні роки напевно відбудуться чергові сплески інновацій, які знову змінять звичний стан речей. Організації, які занадто покладаються на існуючі методи роботи, ризикують виявитися неготовими до прийдешніх змін, і тому залишаться за бортом.

Інновації можна впроваджувати на процедурному рівні – для підвищення продуктивності праці, але їх можна та потрібно використовувати й на вищому рівні – для створення нових бізнес-моделей, що змінюють основне призначення компанії або методи взаємодії із замовниками. Чим динамічніша та гнучкіша ІТ-інфраструктура, тим більше варіантів вибору в компанії. Дослідження, що проводяться такими аналітичними компаніями, як PWC, та списки компаній з найвищим рівнем ринкової капіталізації, що складаються журналом Forbes, показують, що чим амбіційніше поводитися галузі та окремі компанії у важкий для економіки період 2008-2011 років, тим успішніше вони виходили з цієї ситуації, досягаючи реального зростання свого бізнесу.

Прикладами можуть служити компанія Allianz зі сфери фінансових послуг та фірма John Lewis, що працює в роздрібній торгівлі. Обидві ліквідували організаційні бар'єри, підвищивши гнучкість своєї діяльності та розробивши бізнес-моделі, більшою мірою орієнтовані на замовників. Консолідація внутрішніх ресурсів та розвиток методів спільної роботи дозволили цим компаніям підвищити продуктивність праці та швидкість реагування. Орієнтований на платформи, а не на ізольовані рішення підхід до управління інформацією підвищив згуртованість партнерів і надав замовникам більшу свободу вибору та більше можливостей для закупівель. Крім того, замовники отримали чіткіше уявлення про продукти та канали їх придбання. В результаті ці замовники напевно почнуть лояльніше ставитися до своїх постачальників.

Не зводячи очей з нововведень

Глобальне дослідження (A Rising Role for IT – „Зростаюча роль ІТ”), проведене торік аналітичною компанією McKinsey, наводить на думку про те, що, оскільки технологія набуває все важливішої ролі в трансформації цілих галузей, ради директорів компаній повинні активніше обговорювати заходи включення технологій до загальної стратегії розвитку бізнесу. В ідеалі на цьому рівні потрібно розглядати не лише поточні

пріоритети, але й перспективні технологічні тренди, причому такі дискусії не повинні обмежуватися обговоренням тих чи інших конкретних питань на зразок інформаційної безпеки або дотримання законодавчих та нормативних вимог до обробки даних та до звітності. Гнучкість, необхідна для підтримки інновацій на більш-менш гідному рівні, вимагає виходу на рівень інфраструктури, що визначає ступінь маневреності бізнесу. Розгорнувши правильну архітектуру, організація зможе вийти на вигідніші позиції (хоча б з точки зору логістики) та впровадити більшість необхідних інновацій. Правильно вибрана платформа базового рівня допоможе краще вирішити конкретні проблеми в галузі інформаційної безпеки, прав інтелектуальної власності, всеосяжного аналізу даних, спільної роботи, завантаженості ресурсів, персоналізації та самообслуговування замовників.

Гнучкі основи

Інтелектуальні мережі полегшують вирішення вищенаведених завдань, даючи організаціям можливість діяти гнучкіше без втрати керованості. Динамічна інфраструктура з вбудованими централізованими функціями інформаційної безпеки надає компаніям важливі компоненти для будівництва нових бізнес-моделей, оптимізації процесів, використання хмарних обчислень та впровадження сучасних методів віддаленої та мобільної роботи. Якщо нова бізнес-модель не підтримується чіткою, добре інтегрованою і разом із тим гнучкою інфраструктурою, то, вирішивши частину проблем, вона спричинить ще більше нових – наприклад, у вас можуть з'явитися нові ізольовані островці інформаційних технологій та нові точки уразливості.

Наступний етап розвитку Інтернету залежить від наявності динамічних та безпечних з'єднань, що створюють новий рівень спонтанності для бізнесу, обміну знаннями та ресурсами, створення та розформування робочих груп. Чи хочете ви змінити пропозиції для своїх замовників, динамічніше обмінюватися знаннями або швидше реагувати на бажання користувачів застосовувати на роботі ті чи інші пристрої на власний розсуд, інтелектуальна інфраструктура стає найважливішою умовою керованого розширення свободи вибору.

Досягнувши цього, компанії зможуть приймати стратегічні рішення з використання хмарних прикладних програм та послуг, тих чи інших засобів спільної роботи, з використання оптимальних методів підтримки віддалених та гнучких методів діяльності і нових способів забезпечення доданої вартості замовникам.

На кожні дві компанії, що притримують інвестиції в інновації та зростання бізнесу, припадає принаймні одна компанія, яка активно просувається вперед і сповнена рішучості негайно використовувати нові ринкові можливості в міру їх появи. Це особливо характерно для країн, що швидко розвиваються, де амбіції місцевих компаній не знають меж. І наскільки б компанії в регіоні EMEAR не вважали за необхідне проявляти обережність у питаннях фінансів, їм все-таки потрібно зважити, чи не обійдеться інертність дорожче, якщо виявиться, що їм не вдасться надолужити згаяне.

Проблема ІТ-піратства в Україні



2012 рік став показовим для розвитку української ІТ-індустрії. Він покаже, чи дійсно використання неліцензійного програмного забезпечення в цій країні йде на спад, і наскільки ефективні ті методи боротьби з ним, які держава використовує зараз.

Фаворити Веселого Роджера

Минулий рік для України став знаковим – тут уперше за як мінімум останні п'ять років рівень піратства знизився. Згідно з доповіддю Асоціації виробників програмного забезпечення (Business Software Alliance – BSA), у 2011 році він склав 84%, у той час як тільки з 2007 по 2010 рік зріс із 83% до 86%. Тобто, тепер зі ста комп'ютерів неліцензійне програмне забезпечення встановлено на 84 з них.

Зменшення цього показника дає привід сподіватися, що в Україні ситуація з піратством покращується. Проте поки рівень залишається настільки великим, через зниження його всього на 2% про загальну тенденцію говорити рано. Тим більше, що загальна комерційна вартість використаного піратського ПЗ зросла. Якщо, за оцінками BSA, у 2010 році вона склала \$571 млн, то в минулому – вже \$647 млн.

BSA – головний ініціатор дослідження використання піратських програм. Це некомерційна міжнародна організація, яка об'єднує багатьох виробників ПЗ, серед яких Adobe, Apple, Autodesk, Corel, Microsoft, Quark, Symantec тощо. Вона просуває ідею використання легального програмного забезпечення та розвитку інноваційних технологій. І задля цього асоціація взаємодіє з урядами країн, сприяючи їм у розробці законодавчих інструментів, що забезпечують захист авторського права й інформаційну безпеку в бізнесі.

В Україні BSA працює з 2008 року, і за цей період зростання піратства дещо сповільнилось. Усе ж рівень використання неліцензійного програмного забезпечення в Україні залишається одним із найвищих у світі. Він удвічі більший за середньосвітовий показник – 42%. За ним зі 101 країни, де проводилося дослідження, Україна посідає 14 місце. Навіть у середньому по Середній та Східній Європі рівень піратства склав 62%. І в найближчих сусідів стан набагато кращий. Приміром, у Росії показник постійно знижується, і зараз складає 63%. У Румунії – так само, у Польщі – 53%.

Примарна економія

Ці цифри могли б просто залишитися абстрактними показниками, і ними можна було б знехтувати, якби вони також не свідчили про рівень розвитку економіки. Адже поширення використання неліцензійних продуктів інтелектуальної власності призводить до безпосередніх збитків. І не тільки власникам інтелектуальних прав: від розповсюдження контрафактної продукція страждають і держава, і бізнес, і, врешті-решт, суспільство. Так, торгове представництво США у своєму «Списку 301» – переліку злісних порушників авторського права – перемістило Україну зі списку нагляду (Watch List) до списку особливого нагляду (Priority Watch List). Конгрес Сполучених Штатів визнав Україну однією з найбільш піратських країн світу. Усе це загрожує економічними санкціями.

Водночас зменшення піратства навпаки принесло би країні зиск не тільки репутаційний, але й безпосередньо фінансовий. У першу чергу через те, що економіка менше страждала б від дій зловмисників, які користуються бажанням заощадити на ПЗ. За даними компанії IDC, сьогодні кожний четвертий веб-сайт, що

дозволяє завантажувати неліцензійні програми, також записує на комп'ютер шкідливе програмне забезпечення. Усього серйозні ризики несе 43% контрафактного ПЗ у світі, і воно залишається однією з головних проблем інформаційної безпеки як держави і бізнесу, так і простих користувачів.

Одним з найдошкульніших наслідків цього є те, що заражені через неліцензійне ПЗ комп'ютери частіше стають частиною контрольованих зловмисниками мереж – так званих ботнетів. Вони непомітно для господаря виконують шкідливі задачі інтернет-злочинців (розсилання спаму, підбір паролів, атаки на веб-ресурси) і є небезпечним кіберзброям. Саме через велике розповсюдження піратських програм Україна займає одне з перших місць за кількістю комп'ютерів, підключених до ботнетів.

Піратське ПЗ може нашкодити і самим користувачам. Через вразливості в неліцензійних програмах можна втратити дані кредитних карт або іншу цінну особисту інформацію. «Нещодавно ми проводили дослідження піратських дисків, які купили на київському ринку «Петрівка», та перевірили їх стандартними антивірусами. Близько 60% цих дисків були заражені, до того ж містили вірусне ПЗ найвищої складності. Дивно – люди ставлять вдома металеві двері, витрачають гроші на сигналізацію в автомобілях, кладуть гроші на банківські рахунки, але при цьому відчиняють двері для махінацій через свій комп'ютер», – ділиться враженнями керівник Департаменту із захисту інтелектуальної власності «Майкрософт Україна» Юрій Омельченко. Прикрим підтвердженням цього є низка випадків, коли по всій Україні віруси заблокували комп'ютери, і зловмисники вимагали гроші за розблокування.

Компанії, які встановлюють неліцензійні програми на робочі комп'ютери, також збільшують шанси зайвих втрат. Намагаючись заощадити на легальному ПЗ, вони лише збільшують критичні для свого бізнесу ризики. Дані дослідницької компанії Harrison Group свідчать, що компанії, які використовують піратське ПЗ, мають на 73% більше шансів втратити цінну інформацію. Вони також мають на 43% більше шансів отримати критичні збої своєї ІТ-інфраструктури. При цьому відновлення працездатності одного комп'ютера обходиться компанії в середньому близько 1 тис. доларів США, стверджують експерти з IDC. За їхніми підрахунками, навіть якщо просто виникають проблеми, пов'язані з неліцензійними програмами, ІТ-адміністратори витрачають на 20-30% більше часу на їх усунення. У той самий час під час опитувань про переваги використання легального ПЗ переважна більшість респондентів визнають доступ до технічної підтримки (88%) та захист від кіберзловмисників та комп'ютерних вірусів (81%).

Згідно з підрахунками дослідницької компанії IDC, скорочення комп'ютерного піратства в Україні на 10% за чотири роки могло б принести країні додаткові півмільярда доларів США. Цієї суми вистачило б на чотирирічну зарплатню майже 40 тис. українських учителів. До того ж більшість цих коштів залишилася би на внутрішньому ринку і тим самим сприяла б появі нових робочих місць та збільшенню податкових відрахувань.

Робота над усвідомленням

Невелике зниження рівня піратства в минулому році пояснюється тим, що великий бізнес починає розуміти, які ризики несе використання неліцензійних програм. І тому він виділяє все більше коштів на придбання ліцензійного ПЗ. Що стосується середнього та малого бізнесу, то ситуація тут усе так само скрутна. У деяких регіонах більше 90% невеликих підприємств заробляють гроші, використовуючи піратські програми.

Прикладом може служити Луганськ, який є лідером серед міст із найвищим рівнем використання нелегального програмного забезпечення у бізнесі.

Спеціалісти пояснюють основну причину розповсюдження піратства в Україні тим, що на пострадянському просторі люди не усвідомлюють права інтелектуальної власності. Це склалося внаслідок того, що за старого режиму не існувало й поняття про приватну власність. «Люди розуміють, що має сенс платити за матеріальні предмети, але поки що не розуміють, навіщо платити за нематеріальне. Це розуміння в нашому суспільстві досі не сформувалося», – каже Юрій Омельченко з «Майкрософт Україна». Тому, за його словами, необхідно просвіщати українське суспільство, хоча це є еволюційним процесом, і він займе не один рік.

Усвідомленню людьми цього могла б сприяти відповідна політика уряду. Але він сам не до кінця усвідомлює, що інтелектуальна власність – це основа інноваційного розвитку економіки. Це є другою важливою причиною поширення контрафакту в Україні, каже Омельченко. «Інновації – це основи конкурентоздатності країни в майбутньому. Адже неможливо говорити про розвиток науки та технологій, не маючи при цьому ефективних інструментів захисту інтелектуальної власності, – пояснює він. – Програмне забезпечення чи інша технологія, створена в Україні, не може бути монетизована, адже її через місяць спокійно вкрадуть».

Для зниження рівня комп'ютерного піратства BSA рекомендує органам державної влади низку перевірених досвідом заходів. Першим серед них є виділення ресурсів для правоохоронних дій. Це і створення спеціалізованих підрозділів органів внутрішніх справ, і навчання їхнього персоналу та відповідних судових органів, і сприяння ефективній взаємодії всіх компетентних органів. Разом з цим необхідно підвищувати обізнаність населення як про авторське право, так і про ризики комп'ютерного піратства. Таку роботу краще проводити компетентним правоохоронним органам спільно з представниками бізнесу. Також необхідно створити ефективне нормативне поле, яке б відповідало Угоді з авторського права Всесвітньої організації інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization – WIPO). Окрім цього – створити дієві механізми правоохоронного забезпечення виконання законодавства у сфері авторських та суміжних прав у рамках Угоди з торгових аспектів прав інтелектуальної власності (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS). *І, нарешті, самому бути самим прикладом використання легального програмного забезпечення, для ефективності впроваджуючи програми з управління ліцензіями на ПЗ.*

Що найприкріше, з останнім в Україні дуже складно – найбільшим користувачем піратського програмного забезпечення в країні є сама держава. Близько 70% програмного забезпечення, що використовується в органах виконавчої влади та на державних підприємствах, – неліцензійне. Якщо взяти до уваги неліцензійну продукцію інших компаній-виробників, то ситуація виявиться ще гіршою.

Просвітницька робота в Україні ведеться, і тут головну роль грають самі компанії. З них «Майкрософт Україна» – одна з найактивніших. Вона найчастіше проводить тренінги та семінари, які пропагують дотримання прав інтелектуальної власності, а також роз'яснюють ризики при використанні контрафактного ПЗ.

Підживлення надії

Одною агітацією боротьба з піратством в Україні не обмежується. Правовласники готові відстоювати свої права, і в напрямку забезпечення відповідного нормативного поля ситуація починає потрохи покращуватись.

Наприкінці жовтня яскравий приклад показала Закарпатська область. Там винним у використанні неліцензійного програмного забезпечення Microsoft був визнаний «Міжнародний аеропорт Ужгород». Більш ніж рік тому міліція виявила, що аеропорт використовував комп'ютери з нелегальними програмами в адміністративних цілях, а також у квиткових касах. З того часу тривав судовий розгляд, який через брак визначень розтягнувся на такий довгий час.

Незважаючи на те, що слідство не змогло встановити, хто саме встановив піратські програми на комп'ютери, це не завадило правовласнику звернутися з позовом до суду проти самого підприємства як юридичної особи. «Як власник комп'ютерів, він несе відповідальність за ті копії програм, які зберігаються в цифровій формі в пам'яті таких комп'ютерів. Це дає підстави для висновку про незаконне використання неліцензійних (контрафактних) комп'ютерних програм», – урешті-решт зазначив господарський суд Закарпатської області, встановивши вину аеропорту. «Міжнародний аеропорт Ужгород» повинен виплатити правовласнику більше 66 тис. гривень компенсації. Цього розгляду і таких витрат аеропорт міг би уникнути, якби своєчасно придбав ліцензійні програми. Це перша справа проти комунального підприємства, рішення в якій прийнято на користь Microsoft.

Більше можливостей захищати свої права дали правовласникам нещодавні зміни в судовій практиці. У жовтні Пленум Вищого господарського суду України прийняв постанову, яка має ряд ключових положень, що є обов'язковими під час розгляду подібних судових спорів. Вони визначають, що, приміром, зберігання неліцензійних копій ПЗ в пам'яті комп'ютера є таким самим порушенням авторських прав, як і розповсюдження. Ці положення також визначають, в якому випадку електронна форма ліцензії є легальною в Україні, як встановлюється сума збитків від незаконного володіння та розповсюдження ПЗ, та як правовласник може вимагати з порушника компенсацію.

Прийняття цих положень усуває багато наявних в українському законодавстві прогалин та допомагають сформувати єдину судову практику. За словами юридичного представника Microsoft Владислава Шаповала, ці зміни в судовій практиці дали правовласникам більше можливостей для захисту своїх авторських прав.

І вони збираються це робити частіше. Приміром, усього в цьому році суди України відносно порушників авторських прав Microsoft винесли 27 обвинувальних вироків. А лише в жовтні в українських судах перебувало 60 кримінальних справ про порушення прав на інтелектуальну власність корпорації. У більшості випадків як покарання до порушників застосовуються штрафи від 3400 грн до 34 000 грн або позбавлення волі від одного до трьох років умовно. А для посадових осіб закон передбачає позбавлення права займати певні посади на строк до трьох років.

Наскільки ці міри допоможуть виправити рівень піратства в Україні і зрештою зменшити його вплив на економіку держав, покаже наступне дослідження BSA. Тоді можна буде впевненіше говорити, чи досить тих методів, що вживаються зараз, чи уряду країни слід вживати нові.

Українська ІТ індустрія – 20 років розвитку



Індустрія інформаційних та комунікаційних технологій України здебільшого привертає до себе увагу в періоди глобальних потрясінь. Спочатку її помічають західні аналітики, а потім, рівно через три роки, це роблять вітчизняні дослідники.

Після краху доткомів у 2000 році Світовий банк уперше помітив ІКТ галузь України та включив країну до статистики експорту послуг у сфері ІКТ. Через три роки було виконано перше українське дослідження стану ІТ індустрії та започатковано професійну асоціацію «ІТ України».

У 2008 році, під час гострої фази глобальної фінансової кризи, українські ІКТ було відкрито заново. Аналітики Gartner не тільки назвали Україну однією з топ-30 країн для ІТ аутсорсингу, а ще й включили до трійки найбільш економічно привабливих місць. Відповідно, рівно через три роки, у 2011 році, помітний стрибок галузі стався в самій Україні – Асоціація «ІТ України» успішно лобіювала законопроект на підтримку ІТ компаній, що було прийнято як закон «Про державну підтримку розвитку індустрії програмного забезпечення» в 2012 році.

Місцеву індустрію ІКТ усе ще недостатньо вивчено. Тож, аналізуючи її історію, ми можемо отримати більш чітке уявлення про теперішній стан і перспективи галузі, яка стає важливою частиною національної економіки.

Запах грошей

У Радянському Союзі інформаційні технології називали кібернетикою. У 1989 році одну з перших ІТ компаній в Україні, Міратех, було створено в Інституті кібернетики. Міратех із самого початку орієнтувався на експортний ринок розробки ПЗ, підписавши свій перший контракт зі швейцарською компанією Miracle AG. Маючи висококваліфіковану команду програмістів із всесвітньо визнаного наукового центру, компанія поступово завоювала авторитет і визнання на світовому ринку. У 1999 року система планування ресурсів підприємства Miracle XRP, розроблена здебільшого в Україні, була одним з 10 найпопулярніших ERP-рішень у світі, поряд з програмним забезпеченням SAP і PeopleSoft. Курс акцій Miracle AG виріс у п'ять разів за тримісячний період у 1999 – 2000 роках. Тоді українське спільне підприємство було одним з акціонерів, тож у повітрі запахло грошима.

Микола Роєнко, засновник і президент компанії Міратех, згадує перші роки бізнесу: *«Іноді я питаю себе: "А чим ми займалися всі ці 10 років до 2000 року?" І не знаходжу іншої відповіді, окрім як: "Вчилися використовувати Clipper, FoxPro та інші інструментальні засоби програмування. Але найголовніше - освоювали найкращі світові практики ведення бізнесу". І дійсно, через Залізну завісу розгледіти їх раніше було дуже й дуже складно. А як можна створювати систему автоматизації ведення бізнесу для західного підприємства, якщо ти ніколи не бачив жодного процесу, жодного західного підприємства? Складно. Але нічого, освоїли, і справа пішла, а гроші потекли. Однак не довго ми відчували себе мільйонерами. Після краху доткомів у 2000 році довелося починати все спочатку».*

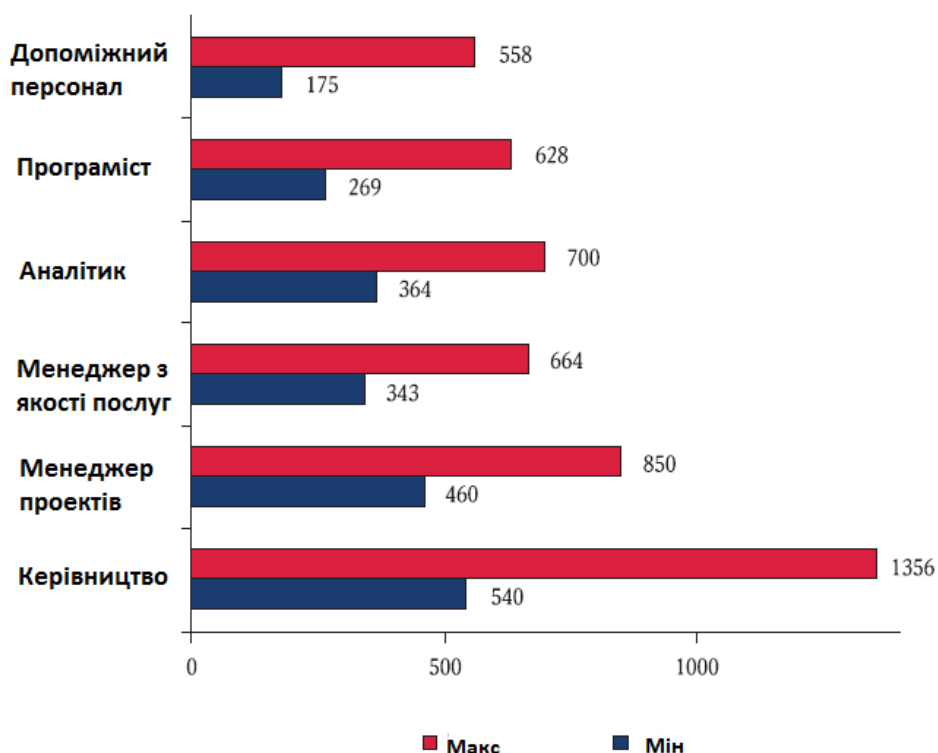
До того часу українські розробники ще не були в центрі уваги світової ІТ спільноти. Згодом Всесвітній Банк включив Україну до списку експортерів ІКТ, визначивши обсяг експортованих ІКТ послуг у 95 мільйонів доларів. Крім того, усе більше й більше потенційних клієнтів стали сприймати Україну як можливе джерело аутсорсингу для їхніх проектів.

Галузь ІКТ усвідомлює себе

Наступний пам'ятний рік – 2003. Україна святкує дванадцяті річницю незалежності, але з багатьох питань країна, як і раніше, дивилася на свого російського «старшого брата». Справді, на той час ІТ індустрія Росії була багато в чому на кілька років попереду України. Примітно, що столицею ІТ вважали Санкт-Петербург, а не Москву. 9 вересня 1999 року провідні розробники програмного забезпечення Росії, Білорусі й України створили консорціум «Форт-Росс». Кілька українських компаній, що входили до нього, об'єдналися в місцеве відділення консорціуму. Але, щоб брати участь у роботі свого відділення та спілкуватися з колегами, українські розробники мали їхати в Росію замість того, щоби просто зустрічатися в Києві. Отже, виникла ідея незалежної національної професійної асоціації. Асоціацію «ІТ України» було створено у квітні 2004 року. Засновниками стали шість компаній-розробників програмного забезпечення: Міратех, Мірасофт, ProFIX, SoftLine, SoftServe і Ukrsoft. Асоціацію очолив президент Міратех Микола Роєнко.

У 2003 році Техінвест замовив офіційному дистриб'ютору Gartner, консалтинговій та дослідницькій компанії Market-Visio, провести перше дослідження ІТ індустрії в Україні за методами Gartner. Неофіційно на великі компанії було покладено обов'язок не лише заповнити власні анкети, але й допомогти зібрати інформацію від інших представників ринку.

Рівень заробітних плат у 2003 році, \$



Результати насправді нікого не здивували, адже галузь просто отримала наукове підтвердження вже відомих фактів. Утім, через десять років стає зрозуміло, що звіти Market-Visio дозволяють ґрунтовно аналізувати стан українського ІТ. Найцікавіші показники – це темпи зростання експорту та заробітної плати, а також список провідних компаній-розробників програмного забезпечення.

У 2003 році всі сім українських лідерів ринку – ELEKS, Miratex, Softline, SoftServe, Telesens, Tessart та UkrSoft, як і переважна більшість інших ІТ компаній, належали українцям. Майже не було центрів розробки міжнародних компаній. Можна впевнено сказати, те, що у 2003 році український аутсорсинг-бізнес був "незалежним". Проте, маючи лише 100 млн. доларів ІТ експорту, Україна не відігравала помітної ролі на 500-мільярдному всесвітньому ринку. Інші факти підтверджують цей висновок: тільки півдужини компаній мали понад 100 співробітників, а на всьому ринку було зайнято лише близько 8000 – 10000 ІТ фахівців.

Якими б не були обставини, однак список великих клієнтів українських компаній вражає. Американські компанії з нього формували репрезентативну вибірку зі списку Fortune 500: Boeing, Citibank, DaimlerChrysler Aerospace, Delta Airlines, DHL, Disney, Ford, General Electrics, ING Bank, Intel, Microsoft, Motorola, NASA, Нью-Йоркська фондова біржа, Paramount Pictures, Scala та інші. Європейський Союз був представлений Alcatel, Deloitte & Touche, Deutsche Telekom, Fiat Avia, France Telecom, Nokia, Philips, Siemens та іншими.

Ураховуючи складність процесів затвердження постачальників, яких дотримуються ці авторитетні корпорації, можна сказати без удаваної скромності, що українська ІТ індустрія почала викликати довіру. Довіру до креативності системних архітекторів, довіру до кваліфікації програмістів, довіру до ретельності тестерів, довіру до ділової репутації керівництва. Небагато інших галузей в Україні спроможні похвалитися такою довірою з боку міжнародного співтовариства на початку 2000 років.

Щоб зміцнити цю довіру, багато компаній починають підтверджувати їхню відповідність найвищим міжнародним стандартам, будуючи свої процеси відповідно до ISO і галузевих стандартів, таких як Software CMMI. Із зростанням галузі та посиленням конкуренції, ще одним показником надійності постачальника стало проходження фінансового аудиту у авторитетного міжнародного аудитора.

Інвестиційний бум

У період 2006 – 2007 років почали приходити іноземні інвестори, що викликало бум продажів в українському ІТ бізнесі. Типова схема була такою: відомий міжнародний розробник програмного забезпечення стає власником однієї або кількох невеликих чи середніх місцевих компаній, використовуючи їх як основу для побудови великих центрів розвитку в Україні.

Є кілька причин такого інтересу інвесторів до українських програмістів. Високу кваліфікацію робочої сили підтверджують кілька показників. Так, Звіт про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму оцінює охоплення вищою освітою в Україні в 79,4%, що ставить її на 7 місце серед 183 країн. Якість викладання математики та природничих наук в Україні також було високо оцінено – на 4,6 балів, що поставило країну на № 36 у рейтингу. Практики найму та звільнення було оцінено на 4,8 балів, що поставило Україну на № 17 у світі та продемонструвало потенціал для найму кваліфікованих фахівців.

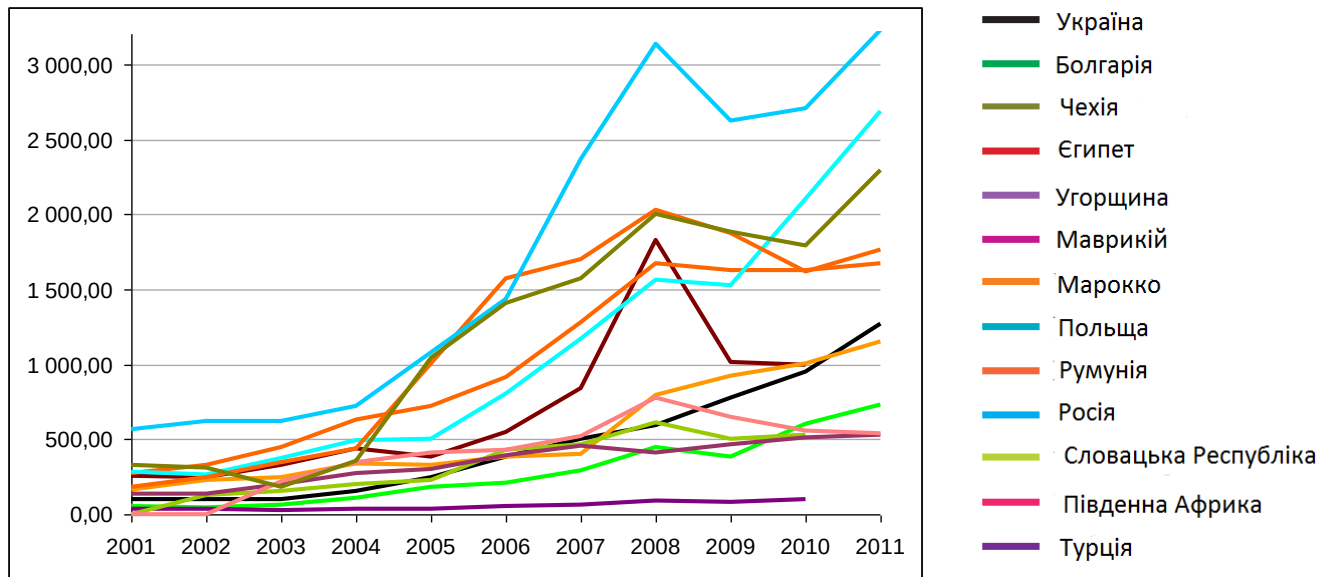
Із надходженням інвестицій у 2007 році обсяг українського експорту ІКТ послуг зріс до 504 млн. доларів за даними Світового банку.

Досягнення під час кризи

У гострій фазі світової фінансової кризи 2008 – 2009 років обсяг експорту ІКТ загалом знизився. Падіння було не критичним, але тенденція активного росту зникла: 16% зниження в Італії, 11% зниження у Великобританії, 7% зниження в Індії, 5% зниження в Японії й Німеччині тощо. На тлі таких невдач міжнародне бізнес-співтовариство знов помітило Україну. Галузь ІКТ була більше, ніж просто стабільною, – Україна, за даними Світового банку, завершила 2009 рік із 30% зростанням ІКТ експорту.

Після 12-місячного дослідження ІКТ у різних країнах експерти Gartner не лише включили Україну до списку *Top 30 Countries for Offshore Services in 2010*, але й назвали її однією з трьох найбільш економічно привабливих країн у регіоні EMEA. Варто зауважити, що з 13 країн регіону EMEA, які досягли топ-30, усі, за винятком Марокко та України, продемонстрували падіння обсягів експорту ІКТ.

Експорт ІТ послуг, млн. дол. США



Аналітики Gartner були не єдиними в їхніх висновках. Роком раніше в рейтинг *2008 Top Ten ITO Offshore: Eastern/Central Europe* від дослідницького агентства The Black Book of Outsourcing увійшло дві українські компанії та ще п'ять компаній з великими центрами розробки в Україні. Отже, загалом Україна була представлена сьома з десяти лідерів ринку Центральної та Східної Європи. П'ять із них входять до асоціації «ІТ України».

Крім того, Україна отримала звання *ITO Destination of the Year 2011* від Outsourcing Center – провідного галузевого веб-ресурсу, який об'єднує фахівців з аутсорсингу, поширює кращі практики, та є засновником премії Outsourcing Excellence Awards.

THE BLACK BOOK OF OUTSOURCING	
2008 TOP TEN ITO OFFSHORE: EASTERN/CENTRAL EUROPE	
2008 RANK	COMPANY
1	Luxoft
2	MiraTech
3	Auriga
4	Exigen
5	GlobalLogic
6	EPAM
7	SoftLine
8	Reksoft
9	Softserve
10	Technobridge
BACK TO MAIN SUB-LISTS	
2008 survey results & lists order reports downloads & links about the book about the authors newsroom contact home	

Об'єктивні відомості від Світового банку за 2011 рік підтверджують справедливість високої оцінки аналітиків. Експорт ІКТ досягнув 1275 млн. доларів, що відповідає 35% річному зростанню. Україна посідає 11 місце у світі за тарифами на фіксований широкосмуговий доступ до Інтернет і 16 місце за місячними тарифами телефонного зв'язку для бізнес-користувачів – двома чинниками, які безпосередньо впливають на ІТ бізнес.

Галузь ІКТ знову усвідомлює себе

30 – 35% річне зростання українського експорту ІКТ – це видатне досягнення. У такій інтелектуальній галузі люди є найціннішим корпоративним активом. Хоча багато висококваліфікованих програмістів емігрувало під час і після розпаду СРСР, технічний потенціал країни залишається дуже значним.

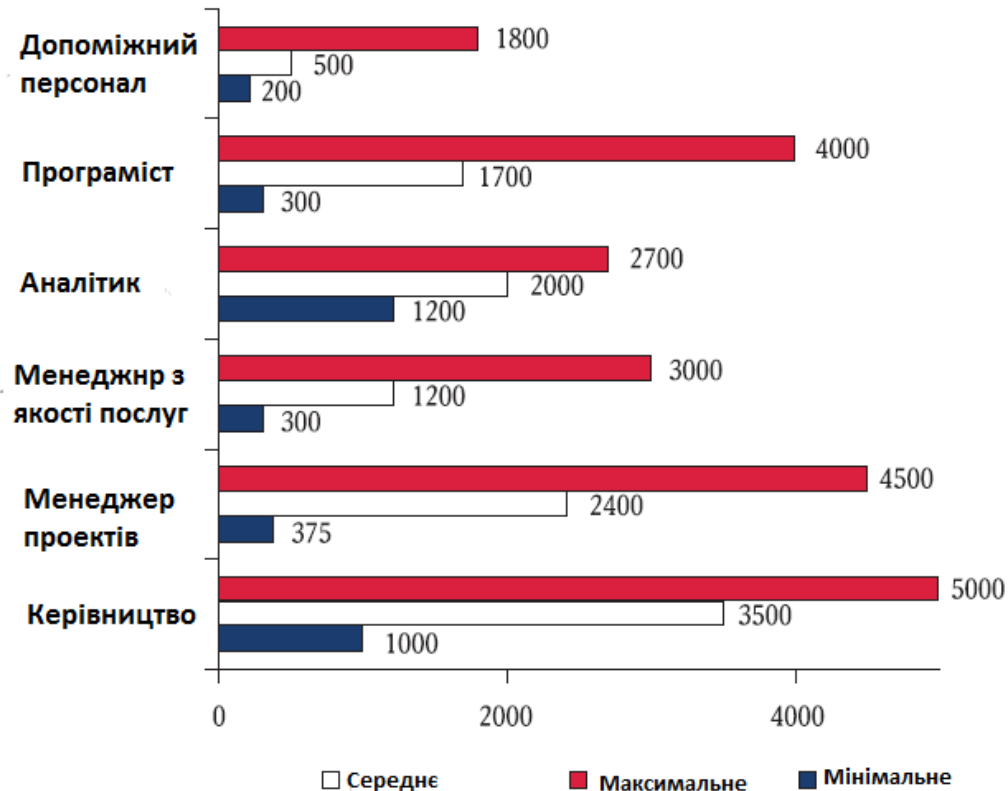
У 2011 році багато українських ІТ компаній, зокрема члени «ІТ України», почали шукати стратегічні шляхи зміцнення та підвищення успіху галузі.

Як свідчать результати здійснюваного на веб-сайті DOU.ua регулярного опитування більше 3000 професіоналів у розробці програмного забезпечення, епоха економічної привабливості Україні завдяки дешевій робочій силі спливає. У високотехнологічних галузях промисловості персонал зазвичай мігрує в країни з більш високою заробітною платою та кращими стандартами якості життя. Отже, українські роботодавці змушені підвищувати зарплати програмістів для запобігання витоку кадрів. Хоча заробітна плата в Україні значною мірою залежить від регіону та кваліфікації працівника, вона в середньому зростає на 10 – 20% на рік, згідно з тим самим опитуванням.

Існує, отже, життєва необхідність компенсувати зростання вартості ресурсів. Це може бути зроблено, наприклад, за рахунок посилення державної підтримки ІТ галузі. Дійсно, державна підтримка галузі є одним з основних показників, які аналітики використовують для оцінки привабливості країни як джерела аутсорсингових послуг. Глобальний звіт з інформаційних технологій 2010 – 2011 дає такі відомості по Україні: пріоритетність галузі ІКТ для уряду – 120 місце з 138; важливість ІКТ для державних планів – 130 місце. Для

порівняння, відповідні показники Нової Зеландії, популярного місця еміграції для наших програмістів, це 13 та 18 позиції відповідно. Сінгапур посідає впевнене перше місце в обох рейтингах. З одного боку, це, безумовно, досягнення, що українська ІКТ галузь змогла домогтися таких відмінних результатів навіть без будь-яких реальної підтримки з боку уряду. З іншого боку, це, безумовно, неприпустимо, що держава не підтримує індустрію, яка генерує значні доходи для країни.

Рівень заробітних плат у 2012 році, \$



Отже, у 2010 році керівництво асоціації «ІТ України» почало контактувати з урядом для розробки законопроекту про державну підтримку індустрії програмного забезпечення. Звісно, покращення позицій країни в промислових рейтингах не було першочерговим стимулом для створення законопроекту. Набагато важливішою була потреба дати вітчизняним компаніям конкурентні переваги на світовому ринку, допомагаючи їм у запеклій боротьбі за клієнтів.

22 січня 2012 року законопроект було прийнято в першому читанні з 277 голосами «за» і 0 – «проти». Шкода, що президент пізніше скасував податкові пільги для софтверних компаній, розчарувавши цим ІТ спільноту. Закон, утім, становить значний крок уперед, особливо враховуючи 130 місце України в рейтингу урядової підтримки галузі.

Нинішній стан ринку

У зв'язку з відсутністю оприлюднення фундаментальних досліджень у галузі ІКТ в Україні в останні роки ми використовуємо щоквартальний рейтинг DOU.ua – топ-25 українських компаній програмного забезпечення за кількістю персоналу.

Компанія	Чисельність персоналу	Країна			
EPAM Systems	2600	США	Nix Solutions	520	Україна
Luxoft	2475	Росія	NetCracker	475	США
SoftServe	2189	Україна	Software MacKiev	400	США
GlobalLogic	2130	США	DataArt	384	США
Ciklum	1771	Данія	Frog	360	США
Infopulse Ukraine	866	Норвегія	SysIQ	351	США
ELEKS	687	Україна	Sigma Ukraine	350	Швеція
Samsung R&D	680	Південна Корея	AM-SOFT	333	Україна
ISD	656	Україна	Terrasoft	330	Україна
Miratech	600	Україна	CS Ltd.	301	Україна
Lohika	568	США	Softline-IT	289	Україна
Parus Corporation	550	Росія	Magento	273	Україна
			Cogniance	270	США

Усього до списку ввійшло 10 власне українських компаній із штатом 6178 осіб (30%), і 15 підприємств з іноземними інвестиціями, на які працюють 14230 фахівців (70%). Це наочно демонструє поточну ситуацію, як концептуально, так і в числових показниках.

Використовуючи список топ-25, можна доволі легко розрахувати прибуток ІКТ компаній. Припускаючи, що фонд заробітної плати становить близько 70% витрат ІТ компанії, за умови 15% середньої рентабельності в галузі щорічний прибуток дорівнює «середня заробітна плата * чисельність персоналу * 12 місяців / 0,7 / 0,85». Наприклад, річний валовий операційний прибуток усіх 25 лідерів становить близько 700 млн. доларів, або 55% від загального обсягу ІКТ експорту з України.

Висновок

На сьогодні темпи промислового розвитку та глобальні економічні умови, імовірно, дозволять Україні досягти відмітки в 10 млрд. доларів щорічного ІТ експорту до 2018 року. Це серйозна сума для країни, чий загальний обсяг експорту в 2011 році становив 88 млрд. доларів.

«Якщо ми подивимося на історію розвитку української IT індустрії, то можемо відзначити той унікальний факт, що жодна світова криза не зупинила розвиток галузі! І зараз абсолютно всі ключові гравці на ринку в їхніх планах декларують подальший активне зростання й розвиток. Стагнація або спад – не для українського IT», – говорить Віктор Валєєв, виконавчий директор асоціації «IT Україні».

Компанії підтримують їхні плани зростання практичними діями: кожна з топ-25 компаній надає до 235 вакансій. Звичайно, на ринку відбувається й боротьба за кадри, але українська система освіти щорічно випускає достатньо кваліфікованих фахівців, щоби задовольнити майбутні потреби ринку.

Ми можемо впевнено сказати, що за ці роки Україна перетворилася на надійну, зрілу, конкурентоспроможну ІКТ державу, з висококваліфікованими фахівцями і величезним досвідом аутсорсингу.

Захист прав інтелектуальної власності

Захист прав інтелектуальної власності, порушених в Інтернет: деякі практичні аспекти



У нашому сьогоденні Інтернет оточує нас майже всюди, адже за допомогою глобальної мережі можна купити чи продати річ, замовити ту чи іншу послугу, прочитати статтю чи твір автора тощо. Таким чином, на сьогоdnішньому етапі інформаційного розвитку суспільства неможливо недооцінювати роль глобальної мережі Інтернет, у тому числі і в аспекті прав інтелектуальної власності. Адже такі об'єкти інтелектуальної власності, як знак для товарів і послуг, корисна модель, промисловий зразок (об'єкти права промислової власності), а також літературні та художні твори (об'єкти авторського права), серед інших способів використання, можуть бути використані і в Інтернет. Поширеною є ситуацію порушення прав інтелектуальної власності авторів на твір або ж володільців прав інтелектуальної власності на зареєстрований в Україні знак для товарів і послуг.

Згідно з приписами Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» (далі – «Закон про товарні знаки»), використанням знака визнається, зокрема, застосування його в діловій документації чи в рекламі **та в мережі Інтернет**. Згідно з чинним законодавством про авторське право розповсюдження об'єктів авторського права і (або) суміжних прав також може здійснюватися шляхом доведення цих об'єктів до відома публіки таким чином, що її представники **можуть здійснити доступ до цих об'єктів з будь-якого місця і в будь-який час за власним вибором**, тобто таке розповсюдження може здійснюватися і в мережі Інтернет. Таким чином, законодавство України визначає, що розміщення знаку для товарів і послуг та/або твору на веб-сайті – є його відтворенням.

Статтею 4 Закону України «Про авторське право і суміжні права» (далі – «Закон про авторське право») визначено, що відтворення творів - виготовлення одного або більше примірників твору або фонограми в будь-якій матеріальній формі, у тому числі у звуко- і відеозапису, а також запис твору або фонограми для тимчасового чи постійного зберігання в електронній (включаючи цифрову), оптичній або іншій формі, яку читає машина. Примірник - це результат будь-якого відтворення твору. Таким чином, з аналізу цієї норми випливає, що розміщення творів у мережі Інтернет у вигляді, доступному для публічного споживання, є їх відтворенням. А отже, суб'єкт авторського права має можливість відповідно до ч. 1 ст. 440 Цивільного кодексу України використовувати свої майнові права інтелектуальної власності на твір, тобто виключне право дозволяти використання твору і право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі – **забороняти таке використання**.

Серед найбільш розповсюджених способів захисту прав інтелектуальної власності в Інтернет можна виділити захист прав у судовому порядку. Так, відповідно до Закону про авторське право, у випадку порушення авторських прав **суд має право постановити рішення або ухвалу про:**

- відшкодування моральної (немайнової) шкоди, завданої порушенням авторського права і (або) суміжних прав, з визначенням розміру відшкодування;

- відшкодування збитків, завданих порушенням авторського права і (або) суміжних прав;
- стягнення із порушника авторського права і (або) суміжних прав доходу, отриманого внаслідок порушення;
 - виплату компенсації, що визначається судом, у розмірі від 10 до 50000 мінімальних заробітних плат (11340 грн. – 56 700 000 грн.), замість відшкодування збитків або стягнення доходу;
- заборону опублікування творів, їх виконань чи постановок, випуску примірників фонограм, відеограм, їх сповіщення, припинення їх розповсюдження, вилучення (конфіскацію) контрафактних примірників творів, фонограм, відеограм чи програм мовлення та обладнання і матеріалів, призначених для їх виготовлення і відтворення, публікацію у пресі інформації про допущене порушення тощо, якщо у ході судового розгляду буде доведено факт порушення авторського права і (або) суміжних прав або факт наявності дій, що створюють загрозу порушення цих прав.

Суд також має право вимагати від осіб, які порушують авторське право і (або) суміжні права позивача, інформацію про третіх осіб, задіяних у виробництві та розповсюдженні контрафактних примірників творів та об'єктів суміжних прав, засобів обходу технічних засобів та про канали розповсюдження.

Проте, необхідно зазначити, що судовий захист прав інтелектуальної власності, які порушуються, зокрема, шляхом неправомірного використання об'єктів авторського права та/або знаків для товарів і послуг в Інтернет, має свої особливості. Передусім, це пов'язано із специфічною формою надання інформації в Інтернет, складністю визначення осіб, відповідальних за порушення прав інтелектуальної власності в Інтернет та ускладненою процедурою надання суду відповідних доказів факту вчинення порушення прав інтелектуальної власності.

Посилаючись на Постанову Пленуму Верховного Суду України від 27.02.2009 № 1 «Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації фізичної та юридичної особи», можна зробити висновок, що **належним відповідачем** у разі поширення оспоруваної інформації в мережі Інтернет є автор відповідного інформаційного матеріалу та власник веб-сайту, особи яких позивач повинен установити та зазначити в позовній заяві. Якщо ж автор поширеної інформації невідомий або його особу та/чи місце проживання (місцезнаходження) неможливо встановити, а також коли інформація є анонімною і доступ до сайту - вільним, належним відповідачем є власник веб-сайту, на якому розміщено зазначений інформаційний матеріал, оскільки саме він створив технологічну можливість та умови для поширення недостовірної інформації. Таким чином, за аналогією права, ті ж норми можна застосувати і стосовно порушення прав інтелектуальної власності в Інтернет. Отже, в разі порушення авторського права автора твору, незаконного використання твору в Інтернет, відповідачем у справі будуть автори інформаційного матеріалу та власник веб-сайту. А у випадку неправомірного використання чужого знаку для товарів і послуг належним відповідачем буде автор інформації, при наданні якої неправомірно використовується чужий товарний знак, та власник веб-сайту, на якому розміщено відповідний матеріал.

Дані про власника веб-сайту можуть бути витребувані відповідно до положень Цивільного процесуального кодексу України в адміністратора системи реєстрації та обліку доменних назв та адреси українського сегмента мережі Інтернет. Також дані про власника сайту можуть бути надані на сайті

<http://getserv.com.ua>, на якому можна отримати відомості про реєстратора доменного імені та його адресу. Однак, навряд чи отримана таким чином інформація про відповідача може розглядатися судом як належний доказ.

Іншим проблемним аспектом судового провадження у справах про порушення прав інтелектуальної власності є складність отримання належних доказів на підтвердження факту неправомірного використання твору чи знаку для товарів і послуг в мережі Інтернет. Адже, самі докази, які підтверджують факт порушення прав інтелектуальної власності, знаходяться в мережі Інтернет. Складність полягає у процесі фіксації скоєного правопорушення, адже, на відміну від Російської Федерації, де нотаріуси здійснюють нотаріальне посвідчення веб-сторінок, українські нотаріуси не мають повноважень вчиняти таку нотаріальну дію. Таким чином, як свідчить практика, у якості доказу вчинення відповідачем порушення прав інтелектуальної власності шляхом незаконного використання об'єкту інтелектуальної власності в Інтернет, позивачем може бути надано відповідний висновок спеціаліста у галузі інтелектуальної власності або в галузі телекомунікаційних систем. Таким чином, атестований експерт самостійно досліджує докази, які містяться на сайті, та готує висновок спеціаліста, який, відповідно до положень процесуального законодавства, розглядається судом разом із іншими доказами у справі. Проте, необхідно зазначити, що непоодинокими є випадки вилучення інформації, що містить ознаки порушення прав інтелектуальної власності, з веб-сайту, що значно ускладнює, а інколи робить неможливою процедуру надання доказів факту порушення прав інтелектуальної власності в мережі Інтернет.

Отже, можна узагальнити, що у наш час активного технологічного розвитку суспільства Інтернет є невід'ємною складовою нашого життя. Тому, питання захисту прав інтелектуальної власності в глобальній мережі стає дедалі актуальнішим. Не дивлячись на передбачені чинним законодавством широкі можливості для захисту правовласником порушених прав інтелектуальної власності у судовому порядку, деякі аспекти, які, зокрема, стосуються механізму надання позивачем доказів факту неправомірного використання об'єкту інтелектуальної власності в Інтернет, отримання достовірної інформації про належних відповідачів у справі, потребують доопрацювання та покращення практичного механізму їх реалізації.

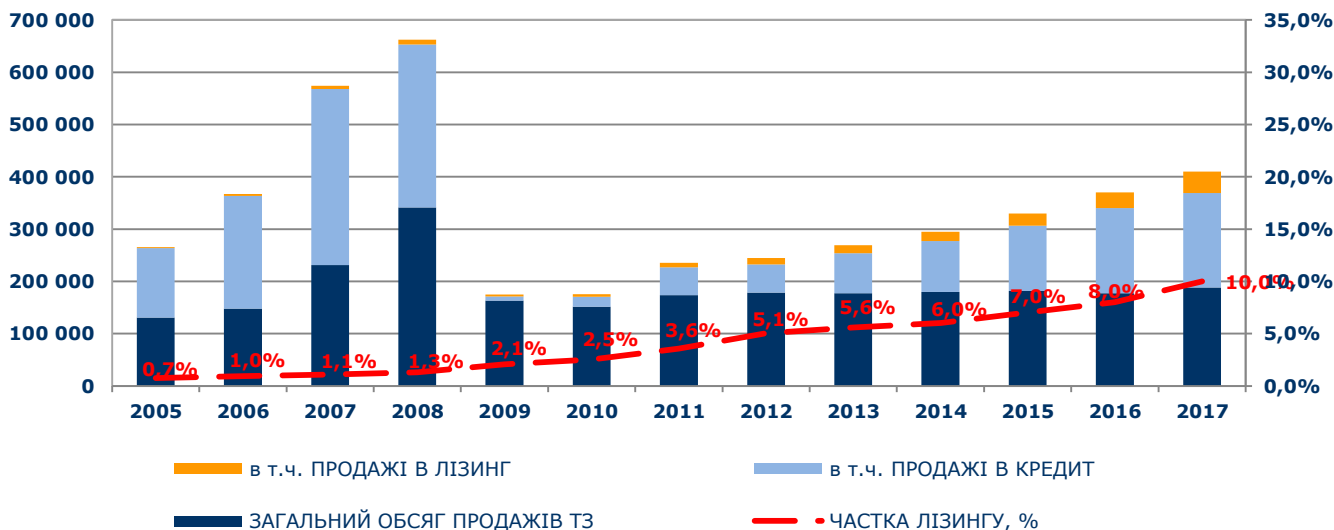
Огляд ринку лізингу України



Український ринок лізингу продовжує демонструвати стабільне зростання. На кінець 2012 року розмір лізингового портфелю (фінансовий лізинг) досяг 45 млрд. грн., продемонструвавши 30% ріст у порівнянні з даними на кінець 2011 року. Також відзначається 10% зростання кількості нових лізингових контрактів, при цьому загальний обсяг нових лізингових договорів склав 15,5 млрд. грн. на кінець року. Найрезультативнішим за вартістю укладених договорів виявився 2 квартал 2012 року: 6,75 млрд. грн. (за 2 552 контракти), такий показник є 1-м у рейтингу за вартістю укладених договорів за весь період існування лізингу в Україні. Щодо рівня проникнення лізингу в інвестиції в основний капітал України відзначається зростання до 6,2% (у 2011 році цей показник склав 4,5%) внаслідок значного росту обсягу лізингових продажів та більш повільного росту інвестиційних вливань. Європейський показник проникнення лізингу в інвестиції у 2012 році досяг 16%, що демонструє великі можливості для розвитку лізингової індустрії України як європейської країни.

Найбільшою популярністю серед об'єктів лізингу користувався транспорт (близько 60% серед всіх лізингових договорів). Частка придбання транспорту за допомогою лізингу в загальному обсязі продажів легкового та комерційного транспорту за підсумками 2012 року склала 5,1%. Прогнозується, що у 2013 році цей показник може досягнути 5,6%.

Продажі автомобілів України 2005-2017, шт.



Підсумовуючи зазначене, слід відмітити, що 2012 рік став одним з найбільш успішних в історії лізингу України, не дивлячись на складну ситуацію, що склалася в банківському секторі країни. Обсяги лізингових послуг збільшилися завдяки тому, що прийшов строк оновлення автопарків великих компаній, а також завдяки пропозиції багатьох банків кредитів на умовах договорів фінансового лізингу і поживленню продажів на ринку лізингу для фізичних осіб.

Очікується, що у 2013 році ринок транспортного лізингу України налічуватиме 37 тис. транспортних засобів, при цьому автопарк компаній, що спеціалізуються на послугах лізингу з сервісним супроводом, складатиме 16,8 тис. автомобілів.

Євро Лізинг – експерт з фінансування транспорту для бізнесу, наші менеджери завжди раді надати інформацію стосовно різноманітних питань (бухгалтерських, юридичних тощо) по ефективному утриманню автопарку на підприємстві.

Правова політика

Огляд правової системи

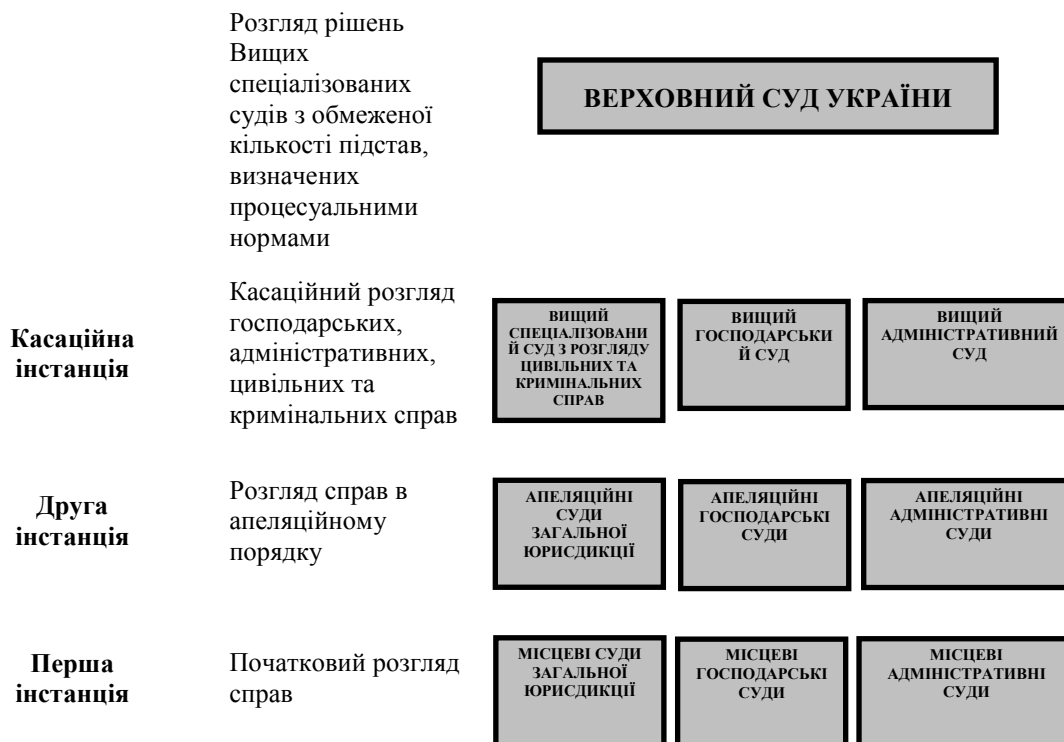
СУДОВА СИСТЕМА

Вступ

BAKER & MCKENZIE

Суди в Україні діють відповідно до принципів територіальності та спеціалізації і включають місцеві суди, апеляційні суди, Вищі спеціалізовані суди та Верховний суд України, які наведено у Діаграмі 1 нижче.

Діаграма 1: Судова система України



Оскільки Україна належить до системи цивільного права, то здійснення судочинства ґрунтується на застосуванні нормативно-правових актів. Однак, внаслідок останніх змін, внесених до процесуальних норм, при розгляді справ суди України посилаються та враховують рішення Верховного суду України стосовно положень українського законодавства, що застосовується до певного спору.

Господарське судочинство в Україні

За загальним правилом, спори між суб'єктами господарювання (у тому числі, фізичними особами-підприємцями), що виникають у зв'язку зі здійсненням господарської діяльності, розглядаються господарськими судами. Господарські справи, в яких залучені фізичні особи, розглядаються, як правило, місцевими загальними судами.

Загалом не існує обмежень (у тому числі грошових) щодо підсудності господарським судам, за винятком питань спеціалізації та територіальності.

Підсудність судам України спорів з *«іноземним елементом»* встановлена Законом України «Про міжнародне приватне право». У цьому законі перелічені спори з іноземним елементом, які розглядаються судами України. Зазначений перелік включає в себе справи, коли (1) сторони попередньо домовилися про підсудність спору судам України; або (2) шкода, відшкодування якої є предметом спору, була завдана на території України; або (3) дія або подія, що стала підставою для подання позову, мала місце на території України, і т.д. У цьому законі також перелічені ті спори, які підпадають під виключну підсудність судам України. Такі спори включають (1) спори щодо нерухомого майна, яке знаходиться на території України; (2) спори щодо оформлення прав інтелектуальної власності, які потребують реєстрації на території України; (3) справи про банкрутство за умови, що боржник був створений відповідно до законодавства України; або (4) справи, які стосуються випуску або знищення цінних паперів, оформлених в Україні, і т.д.

Однак, все ще не існує єдиної практики застосування вищезазначених положень судами України.

Комерційний арбітраж

На сьогоднішній день існує дві визнані арбітражні установи в Україні: Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України та Морська арбітражна комісія при Торгово-промисловій палаті України.

Господарський спір між іноземною юридичною особою або фізичною особою-підприємцем та українською юридичною особою або фізичною особою-підприємцем може, за згодою сторін, бути вирішений або арбітражним судом, що утворюється спеціально для розгляду окремої справи, або постійно діючою арбітражною установою в Україні чи за її межами. Господарський спір, сторонами у якому є виключно українські особи не підлягає вирішенню у порядку міжнародного комерційного арбітражу та може бути переданий на розгляд до арбітражного суду лише за умови, що такий суд знаходиться на території України. При цьому спори українських юридичних осіб з іноземними інвестиціями між собою, між їх учасниками, а також спори таких юридичних осіб з іншими українськими суб'єктами господарювання можуть передаватися на розгляд до міжнародного комерційного арбітражу.

ТОВАРИСТВА

Основні норми, які регулюють створення, діяльність та ліквідацію юридичних осіб, а також злиття та поглинання в Україні, передбачені у Цивільному кодексі України (надалі – «Цивільний Кодекс») та Господарському кодексі України (надалі – «Господарський Кодекс»), які були прийняті 16 січня 2003 року і набрали чинності з 1 січня 2004 року. Окрім Цивільного Кодексу та Господарського Кодексу, Закон України «Про господарські товариства» (надалі – «Закон про Господарські Товариства») від 19 вересня 1991 року та Закон України «Про акціонерні товариства» (надалі – «Закон про Акціонерні Товариства») від 17 вересня 2008 року, регулюють різні питання, пов'язані зі злиттям і поглинанням, а також створенням, діяльністю та ліквідацією товариств в Україні.

Відповідно до Цивільного Кодексу, юридичні особи, що здійснюють господарську діяльність з метою отримання прибутку, повинні бути створені у формі господарських товариств. В Україні можуть бути створені такі види товариств: повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю та акціонерне товариство.

Серед зазначених товариств, найбільш розповсюдженими формами, що використовуються задля здійснення господарської діяльності в Україні, є акціонерні товариства (АТ) та товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), які відображають концепцію обмеженої відповідальності інвесторів.

Акціонерні товариства

АТ досить подібні за формою та принципами діяльності до американських корпорацій, німецьких акціонерних товариств (AGs) та французьких *акціонерних товариств (sociétés anonymes (SAs))*. АТ - товариство, статутний капітал якого поділено на частки однакової номінальної вартості. Акціонери АТ відповідають за зобов'язаннями АТ виключно в обсязі здійснених ними внесків до статутного капіталу АТ.

АТ можуть існувати у формі публічного або приватного товариства (приблизні еквіваленти відкритого та закритого АТ, що існували за попереднім законодавством). АТ може бути створене єдиним засновником або групою засновників. Кількісний склад акціонерів приватного АТ не може перевищувати 100 акціонерів.

Перший випуск акцій при створенні публічного або приватного АТ здійснюється виключно шляхом здійснення приватного розміщення акцій серед засновників АТ.

Публічне АТ може випускати додаткові акції шляхом здійснення публічного та приватного розміщення акцій. Також публічне АТ зобов'язане включити свої акції до списку хоча б однієї української фондової біржі.

Приватне АТ може випускати додаткові акції виключно шляхом здійснення приватного розміщення акцій. У разі прийняття зборами акціонерів приватного АТ рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту такого АТ вносяться відповідні зміни, зокрема, про зміну типу такого АТ з приватного на публічне. Зміна типу АТ з приватного на публічне або навпаки не вважається перетворенням АТ.

Випуск акцій приватним та публічним АТ повинен бути зареєстрованим Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України (надалі - «Комісія з Цінних Паперів») шляхом здійснення реєстрації випуску акцій та проспекту емісії, а також реєстрації звіту про результати розміщення акцій та видачі свідоцтва про реєстрацію випуску акцій. У разі, якщо АТ не зареєструє будь-який випуск своїх акцій у Комісії з Цінних Паперів, договори купівлі-продажу акцій, укладені стосовно такого випуску акцій, а також стосовно будь-якого наступного випуску акцій, можуть бути визнані недійсними.

Товариства з обмеженою відповідальністю

Правовий характер ТОВ є подібним до правового характеру німецького товариства з обмеженою відповідальністю (*GmbH*) та французького товариства з обмеженою відповідальністю (*société à responsabilité limitée (SARL)*). Інвестори ТОВ, тобто власники часток або учасники, відповідають за зобов'язаннями ТОВ виключно в обсязі здійснених ними внесків до статутного капіталу ТОВ. Їх частки в ТОВ виражені у формі відповідного відсоткового співвідношення статутного капіталу ТОВ, що належить їм. Частки у ТОВ не підпадають під визначення «цінні папери» для цілей чинного законодавства України та, відповідно, не підлягають реєстрації Комісією з Цінних Паперів.

Подібно до АТ, ТОВ може бути створене єдиним засновником або групою засновників, і максимальна кількість засновників/учасників ТОВ не може перевищувати 100 юридичних або фізичних осіб.

Не існує жодних правових обмежень щодо розподілу часток ТОВ; вирішення цього питання покладається виключно на розсуд засновників ТОВ. Наразі вимог щодо мінімального розміру статутного капіталу ТОВ не встановлено.

Представництва/філії

Відповідно до законодавства України представництва вважаються структурними підрозділами підприємства, попри їх місцезнаходження в іншому місці, ніж місцезнаходження головного офісу такого підприємства. В Україні формально не існує «філій» іноземних підприємств, і їх найближчим еквівалентом є представництва. Представництва не мають статусу окремої юридичної особи.

Іноземна юридична особа може створити представництво в Україні з метою виконання маркетингових, рекламних та інших додаткових функцій від імені іноземної юридичної особи. Менш зрозумілим є те, чи може іноземна юридична особа також здійснювати торгівлю або комерційну діяльність через представництво, при цьому, все ж таки, «комерційні» представництва (по суті еквівалент «філій» іноземних підприємств у більшості інших країн) є досить поширеним явищем в Україні. Як показує остання практика, представництвам дозволяється здійснювати різноманітну комерційну діяльність (у тому числі підписання договорів, а також проведення імпорتنих, експортних та інших операцій). Як правило, це призводить до створення постійних представництв таких іноземних компаній в Україні для цілей оподаткування та, відповідно, комерційна діяльність представництв підлягає оподаткуванню в Україні (тоді як діяльність представництв здебільшого не оподатковується).

АНТИМОНОПОЛЬНЕ ТА КОНКУРЕНТНЕ ПРАВО

Загальні положення

Питання антимонопольного та конкурентного права регулюються Законом України «Про захист економічної конкуренції», який набрав чинності 2 березня 2002 року (надалі - «Закон про Захист Конкуренції»). У 2005 році до Закону про Захист Конкуренції було внесено зміни, відповідно до яких встановлено нову вимогу щодо трансакцій, які можуть здійснюватися за умови надання на них попереднього дозволу Антимонопольного комітету України (надалі - «АМК»).

Трансакції та дії, які вимагають попереднього дозволу АМК

Концентрації

Відповідно до статті 22 Закону про Захист Конкуренції, попереднього дозволу АМК можуть вимагати наступні трансакції: (i) злиття або приєднання суб'єктів господарювання; (ii) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю над суб'єктом господарювання; (iii) створення двома і більше суб'єктами господарювання суб'єкта господарювання, який протягом тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому таке створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання; та (iv) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв) суб'єкта господарювання, що забезпечує досягнення чи перевищення 25% або 50% прав голосу відповідного суб'єкта господарювання.

Вищезазначені типи трансакцій вимагатимуть попереднього дозволу АМК, з урахуванням деяких обмежень, встановлених законодавством:

- Якщо сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів всіх учасників трансакції (Учасники) за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 мільйонам євро, визначену за валютним курсом НБУ, що діяв в останній день фінансового року, і при цьому:

- сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох Учасників, перевищує суму, еквівалентну 1 мільйону євро, визначену за валютним курсом НБУ, що діяв в останній день фінансового року; та

- сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів в Україні хоча б одного Учасника перевищує суму, еквівалентну 1 мільйону євро, визначену за валютним курсом НБУ, що діяв в останній день фінансового року.

- Або (незалежно від сукупної вартості активів або сукупного обсягу реалізації товарів Учасників), якщо частка на певному ринку товару будь-якого Учасника або сукупна частка Учасників в Україні перевищує 35 відсотків і трансакція відбувається на цьому та/або суміжному з ним ринку товару.

Для цілей розрахунку вищезазначених граничних значень, визначення «Учасник» включає не лише власне суб'єкта господарювання, щодо якого здійснюється злиття, об'єднання, або який створює чи придбаває суб'єкт господарювання, але й також всіх суб'єктів господарювання, які будь-яким чином контролюють такий вищезазначений суб'єкт господарювання або знаходяться під його контролем.

Узгоджені дії

Відповідно до статей 5 та 6 Закону про Захист Конкуренції, забороняються будь-які дії/угоди/поведінка суб'єктів господарювання, які можуть обмежувати, виключати або спотворювати економічну конкуренцію на будь-якому товарному ринку в Україні, за винятком, якщо на такі дії/угоди/поведінку надано окремий дозвіл АМК, або якщо вони підпадають під обмежену кількість виключень, передбачених Законом про Захист Конкуренції. Відповідно, оцінка будь-яких запланованих узгоджених дій здійснюється індивідуально в кожному конкретному випадку, оскільки АМК є досить активним у цій сфері та ретельно досліджує різноманітні товарні ринки (зокрема, угоди про дистрибуцію, вертикальні угоди, дії, спрямовані на змову тощо).

РИНКИ КАПІТАЛУ

Ринки боргових та пайових цінних паперів в Україні регулюються кількома законами, а також нормативно-правовими актами та рішеннями, прийнятими Комісією з Цінних Паперів.

Типи та форми цінних паперів

Українське законодавство визнає такі категорії цінних паперів: пайові цінні папери, такі як прості акції та інвестиційні сертифікати; боргові цінні папери, такі як державні облігації України, облігації місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання, депозитні сертифікати, прості та перевідні векселі; іпотечні цінні папери, такі як іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні, сертифікати фондів операцій з

нерухомістю; приватизаційні цінні папери; похідні цінні папери; та товаророзпорядчі цінні папери (документи, що підтверджують отримання товарів для відправлення, такі як накладні).

Українські емітенти можуть випускати цінні папери, які за формою випуску можуть бути іменні, на пред'явника та ордерні, а також у документарній формі (у формі сертифікату) та бездокументарній формі (у формі запису чи електронній формі).

Передача прав власності на іменні цінні папери в документарній формі здійснюється шляхом відступлення. Права власності на цінні папери на пред'явника, випущені в документарній формі, передаються у момент фізичної передачі (вручення) цінних паперів новому власнику. Права власності на цінні папери в документарній формі, незалежно від того, на пред'явника чи іменні, підтверджуються сертифікатом таких цінних паперів.

Передача прав власності як на цінні папери на пред'явника, так і на іменні цінні папери в документарній формі, якщо такі цінні папери були знерухомлені, а також на іменні цінні папери, що початково були випущені в бездокументарній формі, здійснюється з моменту зарахування таких цінних паперів на рахунок у цінних паперах нового власника, відкритий у зберігача цінних паперів. Права власності на такі цінні папери підтверджуються випискою з реєстраційної системи зберігача.

Комісія з Цінних Паперів

Комісія з Цінних Паперів є державною установою, уповноваженою формувати та забезпечувати єдину державну політику щодо розвитку і функціонування ринку цінних паперів в Україні, та здійснювати державне регулювання та контроль за емісією й обігом цінних паперів та похідних цінних паперів на території України. Комісії з Цінних Паперів надані широкі повноваження стосовно формування загальної законодавчої бази для функціонування та розвитку ринку цінних паперів України, а також повноваження щодо реєстрації, ліцензування, моніторингу дотримання вимог законодавства та примусового виконання.

Реєстратори

Реєстрація прав власності на іменні цінні папери, випущені в документарній формі, може здійснюватися емітентом іменних цінних паперів, який має дозвіл (Ліцензія Реєстратора), наданий Комісією з Цінних Паперів, або незалежним реєстратором, який отримав Ліцензію Реєстратора. Від емітента вимагається залучення послуг незалежного реєстратора, якщо загальна кількість власників іменних цінних паперів емітента перевищує 150.

Депозитарна система

Українське законодавство створює Національну Депозитарну Систему, що складається з двох рівнів, вищого та нижчого.

Вищий рівень включає Національний Депозитарій України та депозитарії. Національний Депозитарій України є публічним акціонерним товариством, у якому держава Україна є його мажоритарним акціонером, уповноважений здійснювати певні регуляторні функції стосовно фондового ринку України. Депозитарій – юридична особа, що створена у формі публічного акціонерного товариства та займається виключно депозитарною діяльністю, такою як, наприклад, зберігання глобальних сертифікатів стосовно випуску українськими емітентами цінних паперів у бездокументарній формі, ведення рахунків для зберігачів цінних паперів тощо.

Нижчий рівень включає зберігачів цінних паперів та реєстраторів власників іменних цінних паперів. Ці види діяльності вимагають отримання ліцензії від Комісії з Цінних Паперів.

6 липня 2012 року Верховна Рада України прийняла Закон України “Про депозитарну систему України” (надалі – «Закон про депозитарну систему»), який має на меті змінити конкурентне середовище, яке підтримувалося попереднім законодавством, та передбачає існування лише одного центрального депозитарію цінних паперів («ЦДЦП») в Україні. ЦДЦП буде створено на основі одного з існуючих депозитаріїв цінних паперів: Національного депозитарію України. Очевидно, цю зміну було внесено з метою пом'якшення тривалого конфлікту між двома основними конкуруючими депозитаріями у країні. Закон про депозитарну систему уточнив модель зберігання бездокументарних цінних паперів шляхом виокремлення цінних паперів та “прав на цінні папери”. Він також запровадив загальні принципи клірингу операцій з цінними паперами та передбачив інтеграцію іноземних ЦДЦП та міжнародних ЦДЦП у депозитарну систему України. Закон про депозитарну систему був опублікований 11 жовтня 2012 року і набуде чинності через 12 місяців після цього офіційного опублікування, проте частина його положень набула чинності в цю дату.

Торговці цінними паперами

Торговці цінними паперами можуть отримати ліцензію від Комісії з Цінних Паперів на виконання будь-якої або всієї наступної діяльності з цінними паперами: брокерська діяльність, дилерська діяльність, страхування та діяльність з управління цінними паперами.

Фондові біржі

Торгівля цінними паперами в Україні здійснюється на декількох фондових біржах та в позабіржовій електронній фондовій торговельній системі, ПФТС. У 2006 році ПФТС створила дочірнє підприємство – Фондову Біржу ПФТС, яка була ліцензована Комісією з Цінних Паперів як фондова біржа у 2007 році. На даний час вторинний ринок цінних паперів в Україні є дуже нестабільним і його ліквідність є недостатньою.

Державні цінні папери

Міністерство фінансів України, діючи з дозволу Кабінету Міністрів України, може випускати облігації для фінансування внутрішнього або зовнішнього державного боргу.

Іноземним юридичним та фізичним особам дозволяється інвестувати у внутрішні державні облігації через українських зберігачів, що є клієнтами НБУ як депозитарію державних цінних паперів. Починаючи з 2000 року, Україна здійснила низку емісій іноземних державних облігацій (відомих як Eurobonds, деномінованих в євро та в доларах США) на міжнародних ринках капіталу. На даний момент торгівля цими облігаціями активно здійснюється на міжнародних ринках капіталу.

Угоди про розподіл продукції в Україні очима юриста та податкового консультанта



Альберт Сич, керівник юридичної практики компанії «Ернст енд Янг» в Україні, адвокат

Ірина Коваленко, юрист юридичної практики компанії «Ернст енд Янг» в Україні

2012 рік можна з упевненістю назвати роком угод про розподіл продукції (далі – «УРП») в Україні. Протягом року було проведено чотири конкурси на укладення УРП, і наразі з переможцями трьох конкурсів ведуться перемовини щодо укладення угод. Окрім того, нещодавно стали відомі наміри держави провести ще чотири конкурси на укладення УРП у найближчому майбутньому.

Незважаючи на недоліки (про деякі з яких йтиметься нижче), УРП є дуже привабливим інструментом для компаній, зокрема міжнародних, які хочуть інвестувати у сферу природних ресурсів в Україні.

У цій статті в загальних рисах розглядаються особливості регулювання УРП в Україні та аналізуються окремі проблемні моменти, з якими може зіткнутися інвестор, що обрав УРП в якості інструменту для розвідки та видобування корисних копалин в Україні.

Особливості законодавства про УРП

В Україні питання укладення та виконання УРП врегульовані у спеціальному законі «Про угоди про розподіл продукції», прийнятому ще в 1999 році. Питанню оподаткування інвестора за УРП присвячено окремий розділ Податкового кодексу України.

На жаль, доводиться констатувати, що на сьогодні нормативне регулювання УРП в Україні ще далеке від найкращих стандартів нормотворчості: воно сповнене прогалин та суперечностей. Законодавчі норми часто носять загальний характер і вимагають ухвалення низки підзаконних актів та впровадження додаткових процедур для їх реалізації. Відсутність адекватних механізмів регулювання залишає широке поле для довільної інтерпретації норм державними органами.

До того ж бракує офіційних роз'яснень державних органів щодо застосовування норм на практиці, а тому складно передбачити, як буде застосовуватися та тлумачитися закон у майбутньому. Це, зокрема, зумовлено тим, що єдина УРП, укладена в Україні ще в далекому 2007 році, фактично ще не запрацювала.

Втім, варто відзначити позитивні тенденції щодо врегулювання УРП. Нещодавно парламент України ухвалив два закони, спрямовані на вдосконалення окремих питань регулювання та оподаткування за УРП.

На момент підготовки даної статті ці закони ще не були підписані Президентом та не були опубліковані. Тому не можна з упевненістю говорити, якою буде їх остаточна редакція. І тільки після офіційного оприлюднення законів стане зрозуміло, за якими правилами інвесторам доведеться працювати в Україні.

Ці зміни є надзвичайно важливим кроком вперед та можуть створити додаткове підґрунтя для майбутніх інвестицій в Україну.

УРП по-українськи

Варто відзначити, що УРП в їх сучасному вигляді були вперше успішно укладені в Індонезії в 1960-х роках і поступово поширились на інші нафто- та газовидобувні країни світу, такі як Єгипет, Лівія, Казахстан, Аргентина. УРП стала дієвою альтернативною концесійним договорам.

Режим УРП в Україні передбачає спеціальні правила, привілеї та пільги як регуляторного, так і податкового характеру, які багато в чому відрізняються від загальних правил та процедур, що застосовуються до інших юридичних механізмів для пошуку та видобування корисних копалин.

За УРП держава (в особі Кабінету Міністрів) доручає інвестору протягом визначеного строку проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на певній ділянці надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на власний ризик. За це інвестор має право на компенсацію витрат та отримання винагороди у вигляді частини видобутої продукції.

Уся продукція, видобута в рамках УРП, розподіляється між державою та інвестором за особливими правилами: частина продукції передається інвестору на покриття його витрат на здійснення діяльності за УРП (так звана компенсаційна продукція), а решта продукції розподіляється між державою та інвестором у вигляді прибуткової продукції. До моменту розподілу вся видобута продукція належить державі. Якщо інше не передбачено УРП або не впливає з умов конкурсу, після розподілу продукції інвестор може вільно розпоряджатись належною йому часткою.

Щоквартальна частка компенсаційної продукції не може перевищувати 70% загального обсягу виробленої в розрахунковий період продукції до повного відшкодування витрат інвестора.

УРП може бути двосторонньою, між державою та інвестором, або багатосторонньою, в якій разом з державою беруть участь декілька інвесторів. УРП укладається на визначений сторонами строк, який однак не може перевищувати 50 років від дня її підписання, але може бути продовжений.

У межах УРП інвестор сплачує тільки ті податки, що прямо передбачені законом, а саме податок на прибуток, ПДВ та плату за користування надрами. Сплата інших податків замінюється розподілом продукції. Окрім цього, інвестор зобов'язаний нараховувати, утримувати та сплачувати до бюджету податок з доходів фізичних осіб та єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Інвестор також повинен сплатити державний збір чи мито, необхідні для отримання послуг державних органів чи установ.

У багатьох випадках податки за УРП сплачуються за особливими правилами, що відрізняються від загальних правил оподаткування. Інколи Податковий кодекс дозволяє сторонам угоди врегулювати особливості оподаткування в самій угоді; зокрема, це стосується плати за користування надрами. На практиці такий підхід може мати для інвестора як позитивні, так і негативні наслідки.

Як було зазначено, для УРП законодавчо встановлено ряд пільг та гарантій, що роблять інструмент УРП більш привабливим для інвесторів, зокрема іноземних. Серед них можна виділити наступні:

- На інвестора та його підрядників не поширюється режим ліцензування та квотування під час імпорту майна, необхідного для УРП, а також під час продажу та експорту інвестором

продукції. Також передбачені певні звільнення від оподаткування під час митного оформлення таких товарів та продукції.

- Іноземному інвестору гарантується вільна конвертація та переказ з України будь-яких грошових коштів, отриманих ним за УРП.
- На інвестора не поширюється вимога про обов'язковий продаж виручки в іноземній валюті.
- На інвестора не поширюється дія нормативно-правових актів органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які обмежують права інвестора, крім винятків, що стосуються охорони здоров'я і довкілля.

Варто, однак, відзначити, що практична можливість інвестора скористатись усіма переліченими пільгами може бути обмежена внаслідок недосконалості нормативних правил та відсутності підзаконних актів, що деталізують відповідні положення.

Окремі проблемні питання УРП

Далі ми зупинимося на двох гострих проблемних питаннях, пов'язаних із регулюванням УРП, – це багатосторонні УРП та режим рахунків іноземного інвестора в Україні. Ці питання обрані лише для прикладу, оскільки повний перелік та детальний аналіз усіх наразі відомих проблемних моментів УРП перетворили б цю статтю на наукову працю з юриспруденції.

Як ми вказували вище, в багатосторонній УРП беруть участь одночасно декілька інвесторів. Потенційні питання можуть виникати у зв'язку з тим, що діяльність декількох інвесторів в рамках УРП може розглядатися як спільна діяльність, яка є предметом спеціального регулювання в Україні. Спеціальні норми щодо багатосторонніх УРП та норми щодо спільної діяльності самі по собі містять багато суперечностей і прогалин, а їх одночасне застосування до УРП може лише подвоїти проблеми.

Однак, на жаль, цим проблеми багатосторонніх УРП не обмежуються. Без зайвих подробиць, лише перелічимо наступні моменти: отримання спеціальних дозволів на користування надрами, можливість продажу оператором продукції інших інвесторів, порядок ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності, адміністрування податків тощо.

Нещодавно прийняті закони, про які йшлося вище, можуть частково вирішити ці питання. Зокрема, законами пропонується встановити, що взаємовідносини між інвесторами за УРП повинні регулюватися так званім «операційним договором», який не є договором про спільну діяльність і не регулюється нормами щодо спільної діяльності, в тому числі в розрізі оподаткування.

Іншою важливою проблемою для інвестора-нерезидента при виконанні УРП є питання валютного регулювання та режим його банківських рахунків в Україні. Закон про УРП встановлює, що інвестор може відкрити банківський рахунок у національній або іноземній валюті «для обслуговування робіт, передбачених за УРП». Відповідно до закону такі рахунки можуть використовуватися виключно для обслуговування діяльності, передбаченої УРП.

Закріплений наразі в законодавстві режим банківського рахунку для здійснення інвестиції в УРП не пристосований для практичної діяльності в рамках УРП.

Виходом з цієї ситуації могло б бути використання рахунку представництва інвестора. Однак і цей варіант на практиці є неефективним, адже режим валютного рахунку представництв дуже обмежений. Крім того, закон про УРП прямо не встановлює, чи поширюються гарантії, в тому числі, щодо вільної конвертації та переказу валюти, на представництво інвестора в Україні.

Варто зазначити, що нещодавно ухвалені законодавчі зміни можуть вирішити також і це питання: гарантії та пільги щодо рахунків інвестора поширені також на його представництво, а відповідний режим рахунків за УРП удосконалений. Передбачається також встановити обґрунтовані специфікою УРП окремі правила валютного регулювання. Так, в разі підписання закону на інвестора не будуть поширюватись передбачені законодавством України обмеження щодо строків розрахунків за експортно-імпортними операціями, обмеження в отриманні кредитів та позик, необхідність отримання індивідуальної ліцензії для здійснення валютних операцій тощо.

Сподіваємось, що на час Вашого ознайомлення з цим матеріалом про згадані вище удосконалення законодавства можна буде говорити вже у теперішньому часі – як про здійснений державою крок на шляху реального впровадження механізму УРП.

Логістика та перевезення

Звіт «Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України на 2012–2013 роки»

На фоні таких загальносвітових і європейських тенденцій в секторі логістики і транспорту, як глобалізація діяльності операторів (у Європі близько 35% ринку припадає на 30 компаній), намагання забезпечити повний спектр послуг для клієнтів, активна участь в управлінні ланцюгами поставок та розвиток 4PL і 5PL, сектор логістики і транспорту в Україні все ще знаходиться на етапі формування й консолідації. У той час, коли в період економічної кризи 2008-2009 років європейські та провідні українські логістичні компанії сконцентрувалися на адаптації бізнес-процесів до індивідуальних потреб своїх клієнтів, підвищенні частки так званих послуг «з доданою вартістю» у своєму продуктовому портфелі та впровадженні сучасних ІТ-технологій з метою оптимізації постійних витрат, інші національні логістичні оператори утримували клієнтів головним чином за рахунок скорочення маржі на операціях.

Вітчизняний ринок логістичних послуг істотно поступається європейському – і за якістю, і за комплексністю. Причини цього, насамперед, лежать у нерозвиненості національної транспортно-логістичної інфраструктури, масовому невикористанні принципів консолідаційно-розподільчого управління поставками з боку вантажовласників і адміністративно-економічних ризиках у країні.

Незважаючи на це, на думку багатьох міжнародних експертів, логістика і транспорт залишаються одним з небагатьох інвестиційно привабливих секторів української економіки (поряд з роздрібною торгівлею та сільським господарством). Цей ринок відносно стрімко розвивається (+15-30% щороку); доходи до вирахування відсотків, податків, зниження вартості активів та амортизації (EBITDA) за деякими ключовими 3PL-складовими можуть становити 100% (у середньому, 20-30%), при тому що концепція «логістичного аутсорсингу» все твердіше вкорінюється в умах українських вантажовласників, витісняючи принцип «я це зроблю краще за будь-кого» і дозволяючи торгово-виробничим компаніям зосередитися на своїх на їхніх ключових перевагах. Інвестиційний поріг для надання високоякісних логістичних послуг (де рівень обслуговування становить 97-99%) наразі є достатньо високим, адже передбачає суттєві капіталовкладення в матеріальні та, насамперед, нематеріальні активи (сучасні ІТ-системи для операційного управління логістикою), і, відповідно, є для більшості вітчизняних компаній недосяжним. Головним ризиком для потужних міжнародних логістичних операторів залишається непрогнозованість України у сфері законодавства, правозастосування, державної регуляторної політики та бізнес-клімату.

Проте ринок логістики і транспорту є сервісним, тобто за визначенням таким, що підлаштовується під вимоги та очікування своїх клієнтів (виробників, дистриб'юторів, роздрібних мереж), а тому можна стверджувати, що одним з ключових факторів, що стримують розвиток цього сектора, є відсутність вимог надавати сучасні логістичні послуги з боку вантажовласників або неготовність сплачувати їхню відповідну (більш високу) вартість. З огляду на несучасні методи управління, більшість торгово-виробничих компаній України не використовують розвинуті системи управлінського обліку та не застосовує ефективні ІТ-системи (з управління запасами, закупівлями тощо), а тому у певному сенсі не володіють потужним «логістичним

інтелектом» і не ставлять нових, складніших завдань перед своїми логістичними підрозділами, частину з яких на розвинених ринках зазвичай оптимальніше виконують саме «аутсорсери» логістичних послуг.

Якщо 4PL-компаній в Україні – одиниці, 3PL – трохи більше десятка, то постачальників різних товарів та послуг (т. зв. 2PL-операторів) для «контрактної логістики» – десятки тисяч. Особливо яскраво такий рівень де-консолідації спостерігається в сегменті транспортно-експедиторських послуг: загальноукраїнським вантажним автомобільним парком понад один мільйон одиниць володіють і управляють десятки тисяч юридичних осіб, 90% з яких є приватними підприємцями, які, вочевидь, неспроможні встановити, наприклад, сучасну систему управління транспортом (TMS) і підтримувати свої автомобілі у прийнятному стані відповідно до потреб клієнтів і вимог законодавства. А в сегменті міжнародних автоперевезень взагалі на одного господарюючого суб'єкта-перевізника припадає аж п'ять експедиторів. Через це і якість сервісу нерідко сягає показника 60-70%, і інформаційний потік (як невід'ємна складова сучасного матеріального потоку) не те, що не допомагає, а часто навіть погіршує кінцевий рівень обслуговування та робить товари і послуги для українського споживача дорожчими.

Останнім часом логістичне бізнес-середовище зазнало досить суттєвих змін на рівні законодавства та регулювання: це – і нові Податковий і Митний кодекси, і реформа «Укрзалізниці», і новий Закон «Про морські порти України», і «Транспортна стратегія України на період до 2020 року». Але незважаючи на реформи під гаслами «покращення інвестиційного клімату», «скорочення монопольного сектора держави», «лібералізації ціноутворення на ринках» тощо, національна регуляторна політика часто залишається непрозорою та несприятливою для конкуренції.

Окрім неефективного регулювання, ключовим негативним фактором поки що залишається якість транспортно-логістичної інфраструктури. З 21,1 тис. км автодоріг державного значення 40% не відповідають вимогам за міцністю, а 50% – за рівністю. Рухомий склад залізниці на 80-90% є застарілим. Якнайшвидшого реформування потребує система річкового транспорту і перевалки вантажів, що має наслідувати європейську тенденцію зі скорочення обсягів використання автомобільної логістики та викидів CO². Річковий транспорт пропонує непогану альтернативу автомобільним або залізничним перевезенням. Євро-2012 посприяв покращенню вітчизняної інфраструктури: так, реконструйовані та розширені аеропорти в Києві, Донецьку, Харкові та Львові, введено ряд швидкісних пасажирських потягів, побудовано та відремонтовано декілька ключових транспортних магістралей більш, як на 1 тис. км – Львів-Краківець, Одеса-Рені, Київ-Чоп, кільцеві дороги в Харкові та Донецьку.

Успішна світова практика говорить про те, що з метою оптимізації витрат на логістику потрібно створити транспортно-логістичні центри (ТЛЦ) біля «точок входу / виходу» товарних потоків (морські порти, прикордонні / митні термінали) та/або у безпосередній близькості до «точок збуту» (магазини, ринки тощо). Потрібно також прокладати нові надпотужні магістральні коридори та розвивати інтермодальні перевезення. Так, останніми роками, і саме в євразійському регіоні, подібні проекти (ТРАСЕКА, Європейські транспортні коридори №3, №5 і №9) набули особливого значення, з огляду на зміцнення позицій азійських держав як ключових виробників продукції, а європейських – як найбільших (загалом ЄС) їхніх споживачів. І цим питанням українській державі слід приділити певну увагу з метою більш повнішого використання транзитного

потенціалу, яким володіє Україна. Важливими завданнями державної політики у транспортній сфері є покращення законодавчих та організаційних засад реструктуризації транспортної інфраструктури, розвиток національної мережі ТЛЩ і її поступове інтегрування у транспортні системи Європи та Азії, Балтійського-Чорноморського економічного регіону. У той час як очікувана зона вільної торгівлі між Україною та ЄС створить нові можливості для торгівлі, недостатньо розвинута транспортна інфраструктура може призвести до суттєвих економічних втрат та завадити подальшому економічному розвитку України.

Нещодавнє дослідження Всесвітнього банку показало, що за «індексом логістичної ефективності», або «Logistics Performance Index» (інтегрований показник, що розбивається на параметри прозорості митних процедур, інфраструктуру, доступність і якість сервіс-провайдерів тощо) Україна нині займає 66-е місце серед 155 країн (102-е у 2010 році). Проте, гадаємо, покращення на 36 позицій за 2 роки відображає останні реформи (у т.ч. впроваджені для Євро-2012) та є, скоріше, певним «авансом» від цієї міжнародної інституції. Адже багато торгових компаній, зокрема середній і малий бізнес, дотепер скаржаться на конкретні, ще не вирішені проблеми, як-то документальна зарегульованість поставок продуктів харчування, неоднозначність застосування правил визначення митної вартості при імпорті, відсутність розвинутої системи оцінки ризиків і електронного розмитнення, дублювання функцій контролюючих органів та невідгідні тарифи й терміни випуску контейнерів з українських портів (ці показники перевищують більш ефективну діяльність портів Туреччини, Польщі, Румунії, Грузії у 3-4 рази).

Серед інших ключових проблем вітчизняного ринку логістики і транспорту називаються недостатня розвиненість сегменту комплексних логістичних послуг і невисокий рівень застосування сучасних інформаційних систем для ефективного управління логістичними потоками (див. Рис. 1).

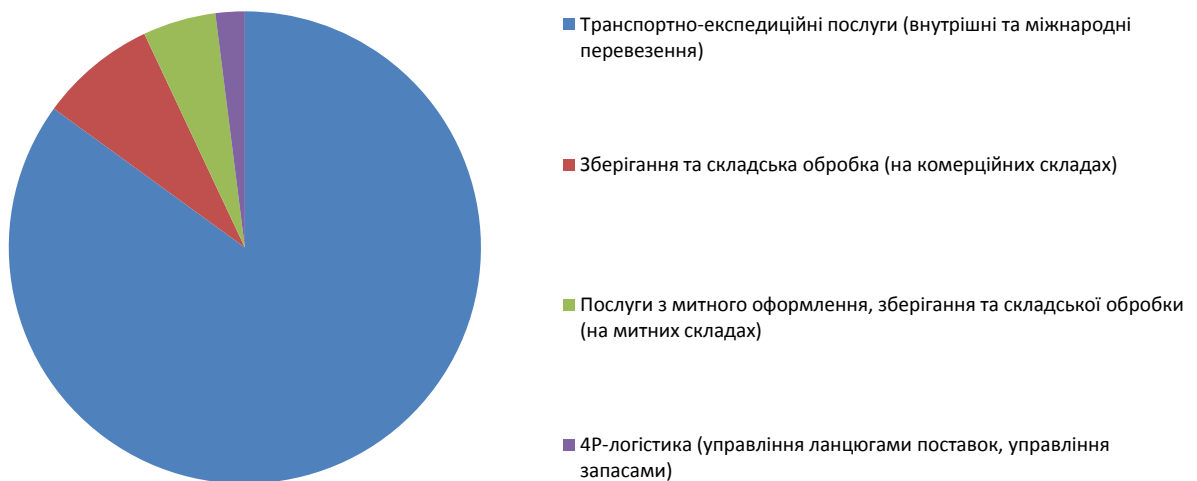


Рис. 1: Структура ринку послуг з логістики в Україні за 2011 рік, % грошового обороту

Серед перспектив розвитку сектора логістики і транспорту можна відзначити такі поточні тренди:

- 1) подальша консолідація ринку, що передбачатиме поєднання фінансово-потужних провайдерів і місцевих операторів, які знаються на локальній специфіці ведення бізнесу;

- 2) збільшення прозорості логістичних компаній, економічних і операційних показників їх діяльності;
- 3) відносини між провайдером та клієнтами в рамках спільного управління поставками дедалі більше носитиме стратегічний і довгостроковий характер;
- 4) розвиватиметься кооперація між «гравцями ринку» з метою забезпечення спільного міжрегіонального доступу до ринків і формування ефективних галузевих об'єднань;
- 5) за умови зростання професійної компетенції логістичних компаній акцент буде зміщуватися від управління активами до володіння інформацією;
- 6) зростатиме цінність логістичних операторів як «оптимізаторів» постійних операційних витрат клієнтів в умовах їхнього розширення географії присутності й експансії на нові ринки збуту, а також як активних учасників систем управління поставками з вантажовласниками в рамках організації та вдосконалення т. зв. «багаторівневих ланцюгів поставок»;
- 7) створення загальнонаціональних систем фізичної дистрибуції окремо для кожного товарного сегмента – «температурні» продукти, будматеріали, небезпечні товари тощо (подібно до існуючих систем в секторі ходових товарів широкого вжитку та фармацевтики).

Комітет Палати з питань логістики і транспорту було створено декілька років тому для забезпечення діалогу між членами Палати – учасниками ринку та представниками уряду усіх рівнів, зокрема Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, окремими міністерствами (насамперед Міністерством інфраструктури України) і державними службами. Метою співпраці є створення повністю прозорих і вигідних правил гри – для учасників економічної діяльності і для держави загалом. Комітет також служить платформою для спілкування з метою обміну досвідом між компаніями-перевізниками та логістичними фірмами, транспортними компаніями швидкої доставки, компаніями у сфері товарів повсякденного вжитку і мережами роздрібної торгівлі, обговорення проблем логістики і їх вирішення.

Робоча група Американської торгівельної палати в Україні з питань розвитку морських портів, яка працює в рамках Комітету, виступає за розробку законодавчої бази у сфері розвитку морських портів і розвиває контакти з відповідними представниками уряду з поточних питань та виступає з пропозиціями щодо покращення управління морськими портами України.

Сучасні IT рішення для управління ланцюгами поставок



Не секрет, що лідируючі позиції на ринку для будь-якої компанії, ґрунтуються на оперативній та точній інформації сьогодні і зараз, з урахуванням кожного виду діяльності, а також її клієнтів. Ця інформація важлива не тільки на рівні планування та фінансування, але ще більше, для оперативного управління процесом. Саме швидкість і гнучкість реакцій на будь-які зміни в логістичному процесі в основному визначають тактичну силу підприємства, яка в результаті впливає на продажі будь-якої компанії. Інформаційні технології – це ефективні інструменти розв’язання багатьох проблем, які якісно характеризують основні стадії розвитку компанії.

Українські компанії-виробники, логістичні оператори та роздрібні мережі проявляють підвищену зацікавленість новими технологіями управління ланцюгами поставок, але говорити про структуру попиту на відповідні інформаційні системи поки що зарано. На сьогодні найбільш активними у впровадженні систем автоматизації управління складом в Україні є логістичні оператори і великі виробничі компанії. Однією зі складових попиту є поступова перекваліфікація ряду великих дистриб’юторів у логістичних операторів. В цілому, враховуючи темпи розвитку та обсяги українського ринку, можливо спрогнозувати, що в найближчі 10 років різноманітні системи управління будуть користуватися стабільним попитом. Основним фактором розвитку ринку досі залишається тенденція оновлення старих систем, а також продовження загального розвитку логістичного сектору, що призводить до будівництва нових складських комплексів, дистрибуційних центрів, які, в свою чергу, потребують оснащення сучасними системами управління.

Безумовно все це неминуче загострює конкуренцію в даному секторі ринку і, як наслідок, веде до необхідності підвищення ефективності функціонування складів та розширення спектру складських послуг з метою отримання конкурентної переваги. Найбільш типовим, з точки зору світової практики, рішенням є оснащення складського господарства сучасною системою управління. За статистикою в Україні близько 90% компаній, які мають власні складські площі, намагаються самостійно організувати на них облік, у тому числі й за допомогою власних розробок. На сьогоднішній день компаній, що спеціалізуються на впровадженні подібних систем, у світі існує приблизно 300, з них на українському ринку — близько десяти. Досвід роботи показує, що в Україні при виборі системи управління складом звертають більше уваги на критерії, які не є першочерговими (наприклад, можливість візуалізації складу), ніж на те, що дійсно важливо — «серце» системи. Насправді вибір системи управління, яка підходить саме для логістичного бізнесу, — завдання не з простих. Адже на сьогоднішній день функціональні можливості інформаційних систем, присутніх на українському ринку, дуже схожі. Але їх принципові відмінності полягають у: класі системи наявності функцій, що відповідають вимогам сучасної складської логістики, наявності додаткових модулів, що розширюють гнучкість системи; можливості зміни або реалізації конкретного бізнес-процесу на складі, «ядрі» самої системи, досвіді постачальника, і, нарешті, у вартості.

Для того, щоб відповідати сучасним вимогам ринку, потрібно пропонувати комплексні автоматизовані рішення та високоякісні послуги, спеціально розроблені для кожного клієнта. Сьогодні не достатньо тільки розробляти сучасне програмне забезпечення, потрібно створювати та впроваджувати проекти економії коштів

та покращення сервісу для своїх клієнтів, виступати в якості стратегічного партнера, який допомагає визначити напрями вдосконалення ланцюга поставок, в інтересах взаємної вигоди і процвітання.

Для підвищення прозорості бізнесу, яка допомагає виявляти й усувати негативні елементи, оптимізувати витрати підприємства, ми розробили інформаційні рішення для оперативного управління ланцюгами поставок. Система управління складом (WMS), система управління складовими (CMS) на додачу із системою управління транспортуванням (TMS) та ланцюгами поставок (CSM) спеціально розроблені та інтегровані відповідно до конкретних потреб клієнтів FM Logistic інформаційним відділом FM2i з цілодобовою підтримкою, 7 днів на тиждень, 365 днів у рік. Спеціалізована команда управляє кожним видом діяльності та / або технологією:

- Управління запасами і складськими потоками товарів.
- Планування та управління дистрибуцією.
- Управління пакувальною діяльністю.
- Планування та управління ланцюгами поставок.
- Електронний обмін даними (EDI та EAI).
- Бездротове зчитування штрих-коду та голосові технології, RFID ...

Основна мета цієї системи полягає в поєднанні всіх виробничих процесів в одну систему та забезпеченні планування, оптимізації, контролю і документуванні діяльності, починаючи від створення замовлення і закінчуючи відвантаженням в режимі реального часу. Все це разом з постійним розвитком і вдосконаленням якості послуг позитивно впливає на основні параметри всіх бізнес-процесів, таких як швидкість та якість діяльності, що вирізняє наші логістичні послуги та надає більше можливостей для наших клієнтів щодня. Все описане вище дозволяє FM Logistic успішно управляти складом площею 2 300 000 м², збирати 900 млн. коробів у рік, створювати 200 млн. споживчих одиниць в рік та здійснювати 1 300 000 відправлень по всьому світу на рік.

Сучасний ринок приймає тільки ті компанії, які є експертами в певній області, які можуть реально допомогти своїм клієнтам у вирішенні їх проблем та досягненні їх цілей, які можуть гнучко реагувати на зміни бізнес-середовища.

Нерухомість

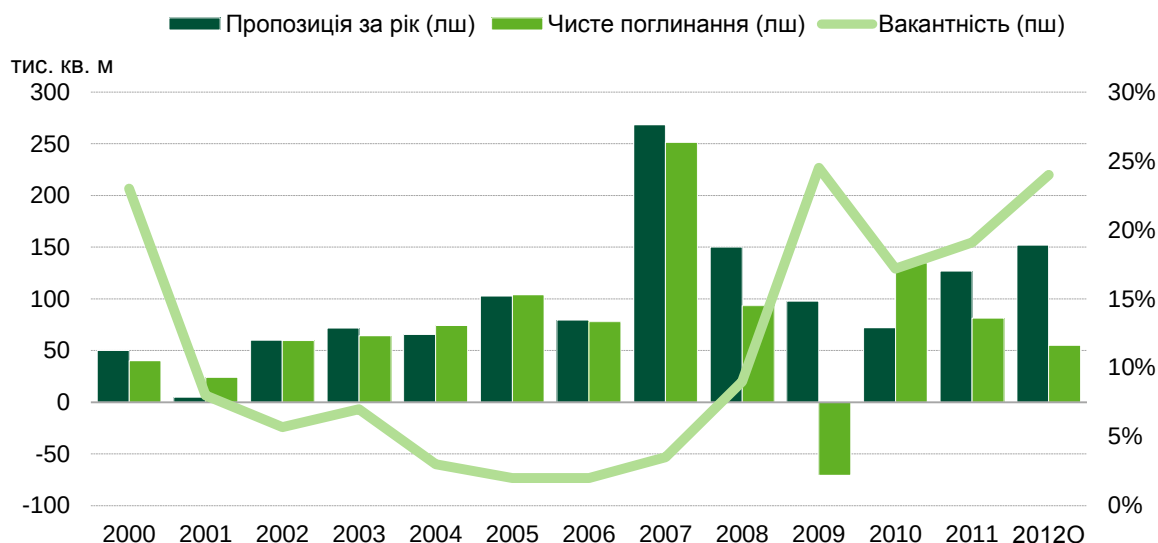
Огляд ринку офісної, торгівельної та складської нерухомості за 3 кв.2012 року

Офісна нерухомість

Основні тенденції

Нестабільність внаслідок рецесії в Єврозоні та низькі економічні показники стримують попит на офісні приміщення. Багато орендарів відкладають остаточне рішення щодо зміни офісу, щоб уникнути значних витрат пов'язаних з переїздом. Як результат, попит на офісні приміщення залишався помірним протягом п'яти кварталів поспіль. Динаміка чистого поглинання засвідчує, що укладення угод оренди офісних приміщень з метою розширення офісного простору або спричинених появою нової компанії на ринку, відбуваються доволі стримано, в той час як кількість бізнес-центрів неухильно зростає. До кінця року ми очікуємо, що попит залишиться на тому ж рівні під впливом низьких економічних показників.

Пропозиція за рік, чисте поглинання та рівень вакантності



лш – ліва шкала
пш – права шкала
О – Оцінка
Джерело: CBRE

Попит

За перші три квартали 2012 р. валове поглинання в незначній мірі перевищило 58 000 кв. м, що на 38% менше у порівнянні з аналогічним показником минулого року. Визначною подією на ринку офісної нерухомості стала оренда компанією Samsung 15 700 тис. кв. м в БЦ 101 Tower. Угода зайняла 27% від усього валового поглинання за зазначений період. Більшість договорів оренди офісних приміщень були укладені з метою

консолідувати офісний простір та/або покращити умови у співвідношенні ціна-якість. Варто зазначити, що орендарі офісних приміщень від 1 000 кв. м віддавали перевагу новим бізнес-центрам.

За видом діяльності компаній-орендарів, лідируючу позицію в структурі валового поглинання продовжує утримувати сектор компаній у сфері ІТ, високих технологій та комунікацій, частина якого склала 45%. Попит з боку основних користувачів офісних приміщень минулих років, компаній фінансового сектору та бізнес-послуг, залишився невеликим - всього 11% від загальної кількості операцій.

Валове поглинання за видом діяльності, 1 кв. – 3 кв. 2012 р.



Джерело: CBRE

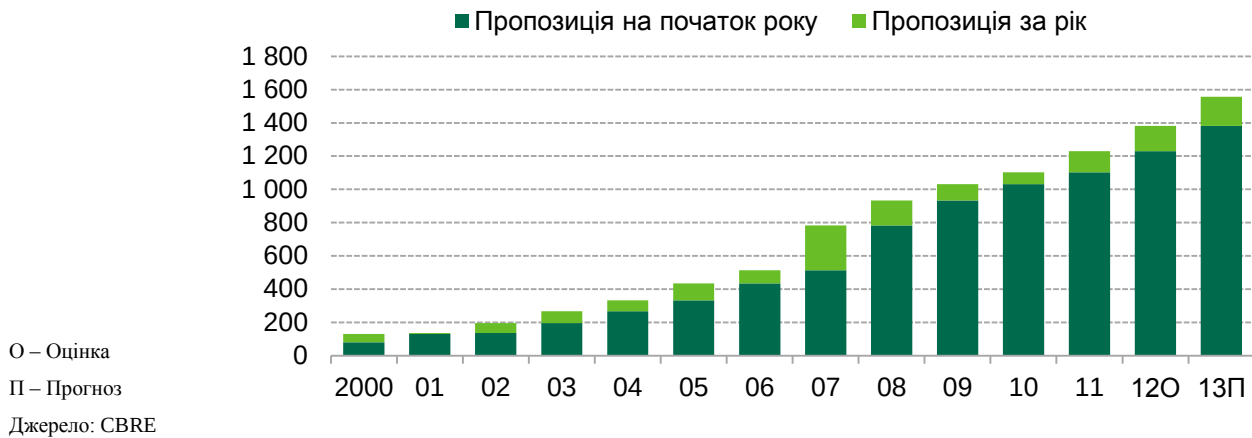
Пропозиція

На ринку офісної нерухомості Києва конкурента пропозиція збільшується другий рік поспіль, в той час як у більшості країн Європи навпаки - скорочуються. Ми очікуємо, що за підсумками 2012 р. об'єм нових офісних приміщень може перевищити 150 000 кв. м, що на 20% більше, ніж у 2011 р. та в два рази більше, ніж у 2010 р. Таким чином, на кінець року загальна конкурента пропозиція офісних приміщень становитиме близько 1,38 млн. кв. м. Крім того, на стадії будівництва знаходиться 176 400 кв. м, що мають з'явитися на ринку в 2013 р. Варто відзначити, що в цей об'єм входять деякі об'єкти, які були заплановані на 2012 р.

Серед найбільш знакових об'єктів, введених в експлуатацію у 2012 р. – два багатофункціональні комплекси, реалізація яких розпочата ще до кризи. До їх складу входить значна офісна частина класу А – це Gulliver (GLA офісної частини близько 60 000 кв. м) та Toronto-Kyiv (GLA офісної частини близько 35 000 кв. м). Майже всі нові бізнес-центри розташовані на правому березі Києва, за винятком бізнес-центру «Кристал» (GLA близько 9 000 кв. м). Це свідчить про те, що географічна диспропорція в структурі пропозиції офісних приміщень за місцезнаходженням продовжує зростати.

У 2012 році на субринку «Олімпійський» зросла кількість площ класу А, в той час як в 2013 р. очікується поява великих об'єктів на «Подолі» та «Печерську», на субринках «Прайм» та «Шевченківський» істотного приросту нової пропозиції не планується.

Нова пропозиція офісних приміщень та загальна конкурентна пропозиція



Орендні ставки та вакантність

Повільний темп поглинання офісних приміщень та збільшенням нової пропозиції спричинили ріст загальної вакантності на ринку до 25% на кінець III кварталу 2012 р. (+5,8% з кінця IV кварталу 2011 р.). Високий рівень вакантності стримує зростання орендних ставок – протягом трьох кварталів базова орендна ставка на найкращі офісні приміщення залишалася без змін (на рівні \$35/кв. м/місяць).

Вартість оренди офісних приміщень та рівень вакантності суттєво варіюються залежно від субринку. На кінець III кварталу 2012 р. базові ставки оренди на приміщення класу А в ЦДР (Центральний діловий район) залишалися у діапазоні від \$25 до \$42/кв. м/місяць, на офіси класу В – від \$12 до \$30/кв. м/місяць. Заявлені ставки оренди в прайм-об'єктах і досі сягають \$45 кв. м/місяць.

Незважаючи на той факт, що в цілому ставки оренди не зазнали значних коливань, збільшення загального рівня вакантності призвело до того, що власники офісних приміщень поступово почали збільшувати рівень пільг. Це свідчить про те, що не дивлячись на стабільність базових орендних ставок, протягом перших трьох кварталів 2012 р. зріс тиск на ефективні ставки оренди в бік зниження, внаслідок збільшення долі орендодавця у витратах на приміщення чи/або надання більш тривалих орендних канікул.

Базові орендні ставки і вакантність на кінець III кварталу 2011 р. (\$/кв. м/місяць)*

Локація класу А	Якість А	Якість В	Вакантність
Прайм	\$35-42	\$25-30	6,6%
Печерськ	\$35-42	\$25-30	11,5%
Поділ	\$28-35	\$23-25	10,9%
Шевченківський	-	\$22-28	15,8%
Олімпійський	\$25-32	\$23-27	41,1%
Локація класу В	Якість А	Якість В	Вакантність
Зона, що межує з ЦДР	\$20-25	\$14-20	15,2%
Локація класу С	Якість А	Якість В	Вакантність
Нецентральне розташування	-	\$12-15	36,5%

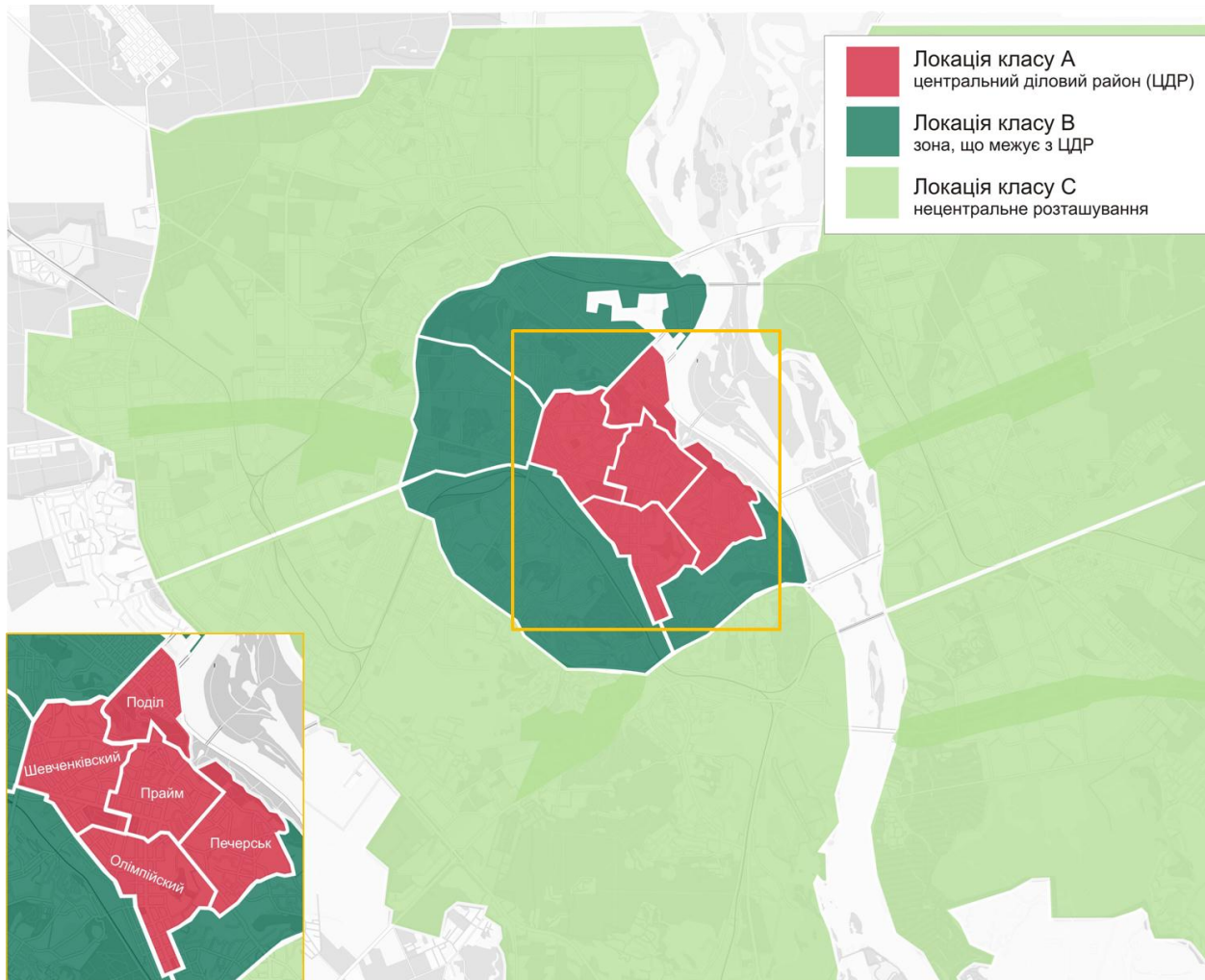
* - дані були представлені згідно з розширеним ЦДР та новою класифікацією, яка була запропонована CBRE у вересні 2011 р.

Джерело: CBRE

Прогноз

У наступному році нестабільна економічна ситуація в країні продовжуватиме впливати на впевненість компаній-орендарів та стримуватиме попит на офісні приміщення. Великий об'єм нової пропозиції в 2012 р., анонсовані об'єкти на 2013 р., повільні темпи чистого поглинання свідчать про те, що вакантність на ринку залишатиметься на високому рівні, стимулюючи рівень конкуренції між бізнес-центрами. Ми очікуємо, у наступному році ринок офісної нерухомості Києва залишиться “ринком орендаря”, на якому будуть збільшуватись варіанти різноманітних пільг для користувачів офісних приміщень. Як тільки економіка країни почне набирати оберти, настрої компаній покращаться, що в свою чергу призведе до пожвавлення ринку оренди офісів. Однак, найбільш вірогідний сценарій розвитку – це стримана активність на ринку.

Карта субринків офісної нерухомості в Києві



Джерело: CBRE

Торгівельна нерухомість

Базові показники

Рекордно низькі темпи інфляції (+1,1%⁹ ІСЦ) у поєднанні з позитивною динамікою реальної заробітної плати (+13.2%¹ р/р) створили передумови для зміцнення внутрішнього попиту, що призвело до зростання роздрібного товарообороту в Києві (+14.9%¹ р/р), підтримуючи помірний попит на торгові площі серед ритейлерів.

Попит

Попит на торгові площі в сегменті продуктового ритейлу в 2012 р. формували як національні мережі (*Fozzy Group, АТБ, ЕКО-маркет, Ритейл Груп*), так і іноземні оператори (*Metro Group, Spar, Novus, Billa*). Лідером за кількістю відкритих магазинів залишається мережа дискаунтерів *АТБ* і мережа супермаркетів *Сільпо*. Через дефіцит якісних торгових площ мережі гіпермаркетів розвиваються повільніше та активно орендують площі, як у щойно введених в експлуатацію торгових центрах, так і в об'єктах, що знаходяться на стадії будівництва. Визначною подією на ринку в 2012 р. стало відкриття в Києві першого гіпермаркету німецької мережі *Real* у складі нового ТРЦ Ocean Plaza. Характерною тенденцією останніх років на ринку продуктового ритейлу є диверсифікація і розвиток нових форматів торгівлі. Протягом 2012 р. *Fozzy Group* розпочала розвиток мережі преміальних супермаркетів *Le Silpo*, а *Ритейл Груп* і *Varus* активно розвивають новий формат «магазин біля дому» під назвою «*БК-Експрес*» та «*Varus-маркет*».

У сегменті fashion-ритейлу найактивніше розвивалися великі оператори, представлені міжнародними (*Inditex Group та L.P.P. SA Group*), російськими (*Спортмастер, ЦентрОбувь*) та національними мережами (*МТІ та ARGO*). Рекордна кількість нових брендів, переважно в сегменті fashion-ритейлу, вийшла на ринок у січні - листопаді 2012 року. Зокрема, кілька нових брендів у сегменті товарів класу люкс (*Prada, Valentino, Dolce & Gabbana, Armani Collezioni* і т.п.). Магазины цих брендів з'явилися на головних торгових вулицях столиці та торгових центрах, розташованих у центрі міста. Більшість ритейлерів середнього цінового сегменту відкрили свої флагманські магазини в ТРЦ Ocean Plaza.

⁹ Дані представлені за січень – вересень 2012 р.

Основні бренди, що вийшли на ринок в 2012

ОДЯГ	ТОВАРИ КЛАСУ ЛЮКС
Max Mara Weekend	Dolce&Gabbana
Trussardi Jeans	Prada
Diesel	Valentino
s.Oliver	Billionaire Italian Couture
Reiss	Armani Collezioni
W52 Jeans	Agent Provocateur
Pepe Jeans London	ERES
MICHAEL Michael Kors	ВЗУТТЯ ТА АКЦЕСУАРИ
BCBGMAXAZRIA	Rebeca Sanver
bebe	Longchamp
OVS, OVS kids	Camper
Piazza Italia	Denis
Fornarina	Why Denis
Cinque	Kari
Camicissima	Karma of Charme
Napapijri	Wojas
Atelier de Courcelles	Evita Peroni
Meucci	ІНШІ
Blanco	KFC
LC Waikiki	Hesburger
lady&gentlemen CITY	Sega Fredo
Black Star	Pellini
Suvari	Happyton

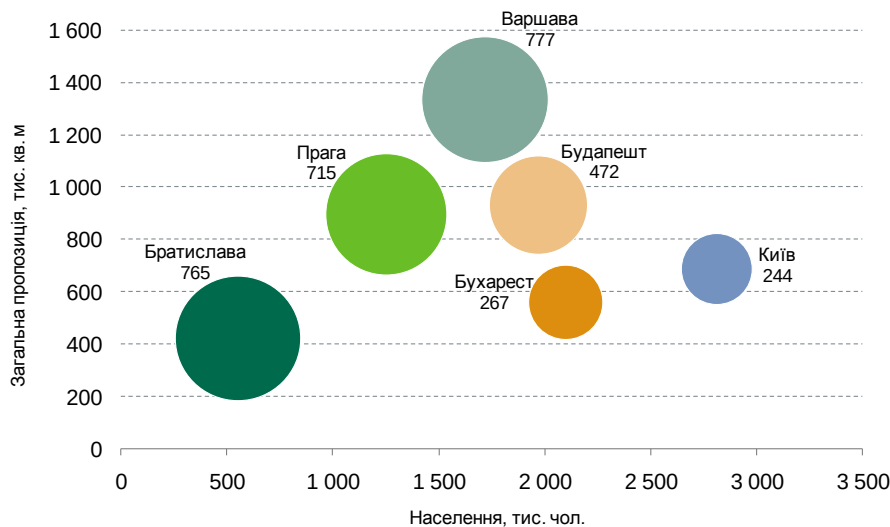
Джерело: CBRE

Пропозиція

Незважаючи на значний обсяг торгових площ, що був запланований до введення в експлуатацію в 2012 році, фактично менше половини анонсованого об'єму вийшло на ринок (станом на середину грудня 2012 року). Відкриття більшості об'єктів, в тому числі МФК Silver Breeze, МФК Gulliver, ТРЦ «Атмосфера» (друга черга «Домосфера»), ТРЦ Art Mall (Alacor City), ТРЦ «Мармелад», відкладено на 2013 рік. Як результат, нова пропозиція професійних торгових площ у 2012 році склала 96 000, порівняно з 251 000 кв.м. запланованих до введення, проте і цей обсяг більш ніж у двічі перевищує показник минулого року. З появою на ринку двох професійних торгових центрів – першої черги ТРЦ Ocean Plaza (GLA - 72 000 кв.м) та ТЦ РайОН (GLA - 24 000 кв. м) - загальна пропозиція торгових центрів¹⁰ зросла на 16% р/р і становить 686 200 кв. м. Таким чином, забезпеченість торговими площами у Києві зросла з 210 кв. м до 244 кв. м на 1 000 жителів, однак цей показник все ще залишається низьким порівняно з іншими столицями Центральної та Східної Європи (ЦСЕ).

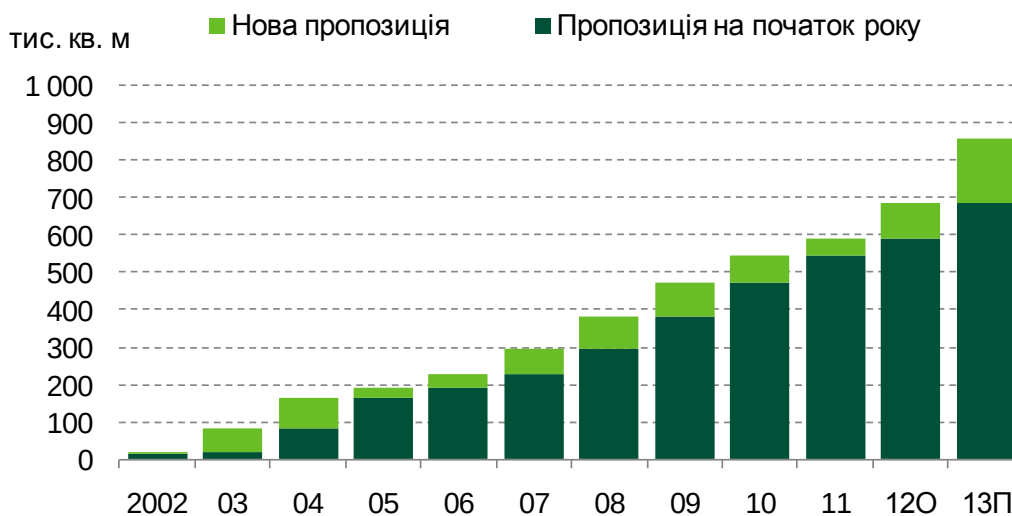
¹⁰ [торговим центром] є об'єкт торгової нерухомості, спроектований, побудований і керований як єдине ціле, що складається з торгових секцій та зон «загального користування», з мінімальною загальною орендною площею (GLA) 5 000 кв. м, 50% орендарів якого складають мережі операторів.

Забезпеченість якісними торговими площами на 1000 жителів в деяких містах Центральної та Східної Європи, кв. м



Джерело: CBRE

Пропозиція торгових центрів у Києві



О - оцінка

П - прогноз

Джерело: CBRE

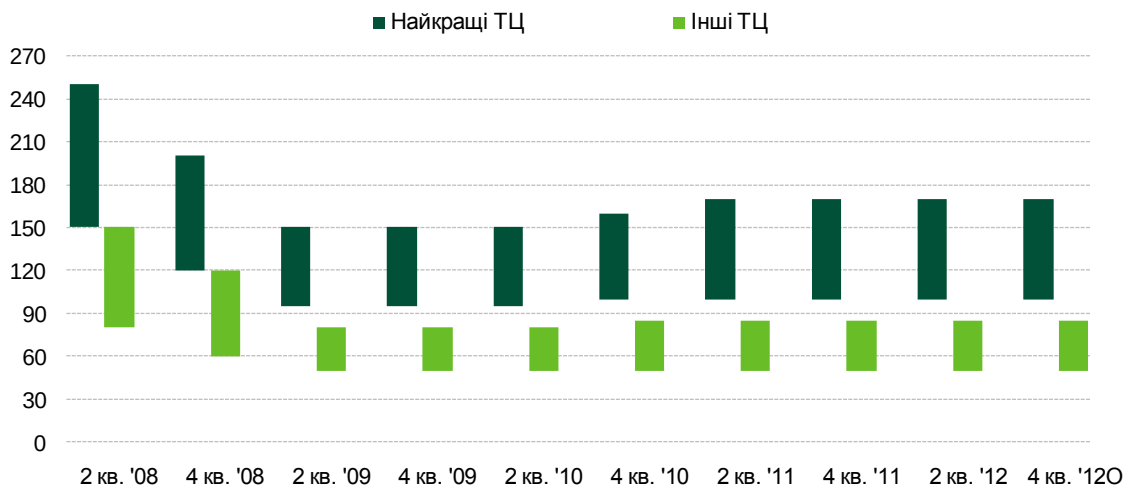
Варто відзначити значне збільшення масштабності проектів: в I півріччі розпочалася реалізація проекту ТРЦ Respublika (GLA - 139 000 кв. м), найбільшого об'єкту не лише серед існуючих в Україні торгових центрів, але й серед тих, що знаходяться на стадії будівництва на сьогоднішній день.

Вакантність і ставки

На середину грудня 2012 р. на фоні невизначеності вектора розвитку економіки та помірної експансії ритейлерів, на ринку спостерігалася стабілізація орендних ставок на рівні минулого року. Орендні ставки в об'єктах прайм-сегменту залишилися в межах \$100-170/кв. м/місяць (без ПДВ, експлуатаційних та комунальних витрат) для типової галерейної секції площею 100-200 кв. м. У менш успішних торгових центрах базові орендні ставки знаходилися на рівні \$55-85/кв. м/місяць для орендарів галереї.

Незважаючи на зростання пропозиції якісних торгових приміщень в 2012 році, рівень вакантності у найбільш престижних торгових центрах залишався на рівні 0-2%, завдяки швидкому темпу поглинання торгівельних площ у новому ТРЦ Ocean Plaza. Рівень вакантності в менш успішних торгових центрах варіювався від 3% до 5%.

Базові орендні ставки в Києві (\$/кв. м/місяць)



О - оцінка

Джерело: CBRE

Прогноз

У зв'язку з перенесенням дати вводу в експлуатацію декількох торгових об'єктів на 2013 рік, прогнозований обсяг нової пропозиції становить 172 500 кв. м. У разі своєчасного виходу на ринок всього запланованого об'єму, загальна пропозиція професійних торгових площ зросте на 25% р/р, що свідчить про стабільний розвиток цього сегменту ринку нерухомості.

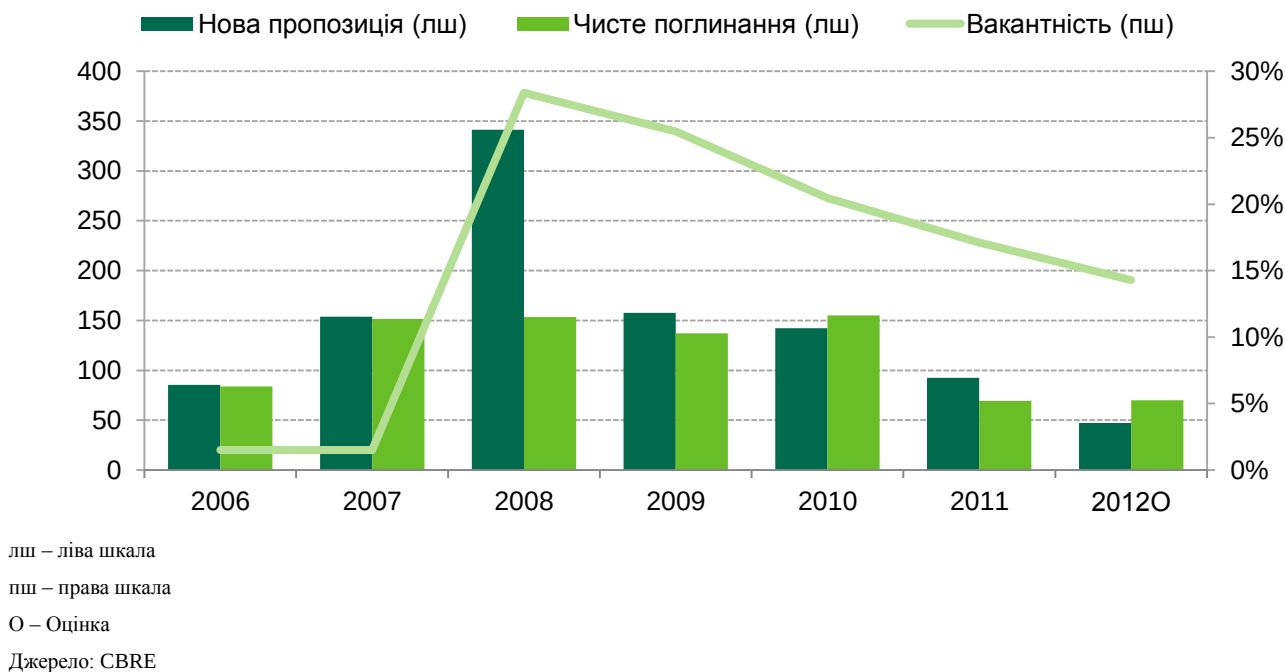
Навіть за умови значного росту обсягу нової пропозиції, очікується, що рівень вакантності в торгових центрах прайм-сегменту залишатиметься низьким – 0-2%. В короткостроковій перспективі зростання орендних ставок не передбачається, в умовах продовження поглинання нової пропозиції та обмеженості фінансових ресурсів.

Складська нерухомість

Основні тенденції

Стабільне зростання обсягів роздрібною торгівлі позитивно вплинуло на ринок складської нерухомості за рахунок високої орендної активності з боку торгових операторів. Проте стверджувати, що ринок вийшов з кризи ще зарано, оскільки загальна вакантність залишається на високому рівні – 14% (станом на кінець III кварталу 2012 р.). Обсяг нової пропозиції професійних складських приміщень знижується четвертий рік поспіль. Проте, бізнес орендарів не набирає великих обертів і їх потреба в складських приміщеннях поки що росте недостатніми темпами, щоб суттєво знизити рівень вакантності. Як результат, ми не очікуємо значних коливань показника вакантності до кінця року.

Пропозиція за рік, чисте поглинання та рівень вакантності



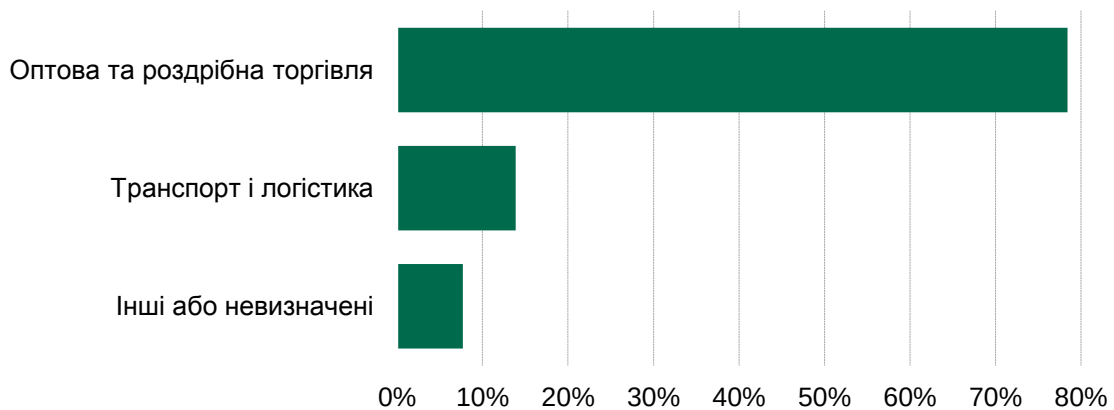
Попит

Протягом перших трьох кварталів 2012 р. показник валового поглинання складських площ склав 123 000 кв. м, зменшившись на 23% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Однак, минулорічний показник включає ряд транзакцій з придбання складських об'єктів для власних потреб, в той час як у 2012 р. була укладена лише одна подібна угода.

В структурі валового поглинання в 2012 р. відбулися суттєві зміни: частина угод оренди на Лівому березі досягла 75% (в 2011 р. цей показник становив лише 37%), завдяки існуванню нижчої цінової пропозиції в порівнянні з об'єктами на Правому березі. Наприклад, складський комплекс Unilogic Park у Броварах (складська площа близько 22 000 кв. м), введений в експлуатацію в IV кварталі 2011 р. і повністю зданий в оренду менш ніж за півроку.

За перші дев'ять місяців 2012 р. в структурі валового поглинання за видами діяльності продовжується зміцнення позицій торговельних мереж і дистриб'юторів, які займають 78% (+17 п.п. р/р). В той час як торговельні оператори в основному покращували якість складських приміщень, переїжджаючи в якісніші приміщення, угоди оренди логістичних операторів були обумовлені розширенням існуючих площ (14% в структурі валового поглинання).

Валове поглинання за видами діяльності, 1 кв. – 3 кв. 2012 р.*



* база – об'єм транзакцій, кв. м

Джерело: CBRE

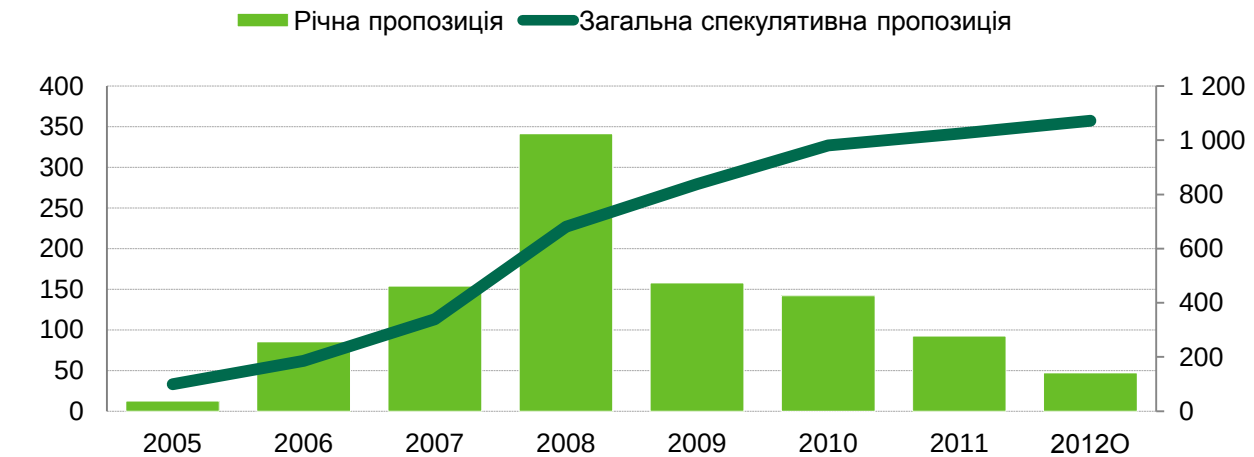
Пропозиція

За нашими оцінками, нова пропозиція в 2012 р. складе лише 47 300 кв. м, переважно внаслідок перенесення дати введення в експлуатацію другої фази логістичного комплексу *Amtel*. Таким чином, ми спостерігаємо скорочення об'єму нових складських приміщень четвертий рік поспіль.

На кінець III кварталу 2012 р. пропозиція професійних складських приміщень склала:

- загальна пропозиція – 1 616 000 кв. м
- загальна спекулятивна пропозиція – близько 1 072 000 кв. м

Нова пропозиція складських приміщень та загальна спекулятивна пропозиція (тис. кв. м)



лш – ліва шкала
пш – права шкала
О – Оцінка
Джерело: CBRE

Орендні ставки та вакантність

Переважно завдяки скороченню обсягу нової пропозиції, загальний рівень вакантності на ринку знизився з 17,1% в IV кварталі 2011 р. до 14% в III кварталі 2012 р. Велика частина вільних приміщень як і раніше зосереджена уздовж Московської траси (М-01, Е-95). Однак, темпи поглинання на цьому субринку останнім часом прискорилися. Станом на кінець III кварталу 2012 р. частка Московського напрямку в загальному об'ємі незайнятих приміщень склала 43%, скоротившись на 17 п.п. з кінця 2011 р. На Правому березі найбільша кількість вакантних площ зосереджена в одному об'єкті – першій фазі логістичного комплексу *Amtel* (субринок між трасами М-05 і М-06).

Базові орендні ставки і вакантність



Орендні ставки на найкращі приміщення протягом перших трьох кварталів 2012 р. залишилися на рівні \$5,5 - \$6,5/кв. м/місяць (без ПДВ і операційних витрат). На сьогоднішній день заявлені ставки на склади, розташовані в безпосередній близькості до міста, знаходяться в діапазоні від \$6,0 до \$9,0/кв. м/місяць. Вакантні приміщення на Правому березі пропонуються в оренду від \$5,5 до \$7,5/кв. м/місяць (без ПДВ і операційних витрат). Сучасні складські приміщення на Лівому березі власники готові здавати в оренду за \$5,0 - \$7,0/кв. м/місяць (без ПДВ і операційних витрат). Варто відзначити, що останнім часом мінімальний поріг очікувань орендодавців виріс на \$0,5. Крім того, на Лівому березі почали зміцнюватися ставки оренди: власники логістичних комплексів, розташованих в Московському (М-01, Е-95) і Харківському напрямках (М-03, Е-40) все менш охоче йдуть на поступки на фоні поступового поглинання вільних площ в їхніх об'єктах. В той же час орендодавці правобережних об'єктів сьогодні більш відкриті до переговорів, знизивши максимальний рівень заявленої орендної ставки на \$0,5.

Прогноз

Наступного року значного приросту обсягу загальної пропозиції професійних складських площ не очікується. На 2013 р. девелоперами анонсований лише один об'єкт – друга фаза логістичного комплексу *Amtel* (складська площа близько 58 000 кв. м). Однак, кількість проектів складської нерухомості велика і пропозиція нових площ може значно збільшитись, коли девелопери побачать суттєве зростання попиту.

Найближчим часом на ринку будуть активні вже існуючі гравці, які продовжуватимуть оптимізацію та розширення своєї діяльності, переїжджаючи в кращі за якістю приміщення на вигідних умовах. У 2013 році темпи чистого поглинання складських приміщень, за нашими очікуваннями, залишатимуться помірними. Як результат, показник загальної вакантності буде знижуватись повільно, залишаючись на двозначному рівні.

Враховуючи неоднозначність прогнозів розвитку економіки та високий рівень вакантності на ринку, очікується, що більшість орендарів будуть не готові платити вищі орендні ставки за складські приміщення. В розрізі субринків, очікується подальше зміцнення орендних ставок на лівому березі на фоні зростання зацікавленості орендарів та скорочення вакантності в об'єктах, розташованих у цьому напрямку. Орендні ставки на вакантні складські площі на правому березі, через помірний попит, ймовірно залишаться без змін.

Ринок віконних ПВХ профілів 2012-2013

Тенденція до скорочення кількості виробників профілю



Огляд

Після фінансової кризи 2009 року на ринку вікон та дверей з ПВХ (полівінілхлориду) спостерігався спад у 43%. У 2010 році ринок частково відновився і зберігся на тому ж рівні й у 2011 році. Об'єм ринку складає приблизно 7 000 000 вікон на рік, тобто умовно одне вікно на сімох жителів України.

За даними національного агентства з маркетингових та соціальних досліджень, 60% українців за останні шість років вже мають вдома встановлені металопластикові вікна. При цьому про повну насиченість ринку говорити рано, адже вже настає хвиля повторного засклення – для людей, що встановили пластикові вікна 10 років тому, вже настав час їх змінювати або встановлювати вікна у нове житло.

Конкурентоспроможність ринку зростає, що відображається на кількості та потужності представників галузі. Починаючи з 2011 року відбувається «зміцнення» операторів, як серед постачальників профілю, так і серед виробників вікон. Крупні переробники вікон шукають постачальників зі значними виробничими потужностями, котрі здатні забезпечити їх вимоги і плани розвитку, а також якість продукції та сервісу.

Загалом прогнозується, що картина ринку України у 2013 році буде відповідати картині 2012 року. Попередні результати 2012го року показують, що ринок досяг свого «дна» і далі можливий або його розвиток, або збереження існуючого об'єму. У будь-якому разі очікується скорочення кількості дрібних виробників вікон. Крім того, ринок буде вимагати більш якісного обслуговування в салоні, більш професійного монтажу, післяпродажного сервісу і гарантійного обслуговування.

Детальніше про основні тенденції 2012-го року:

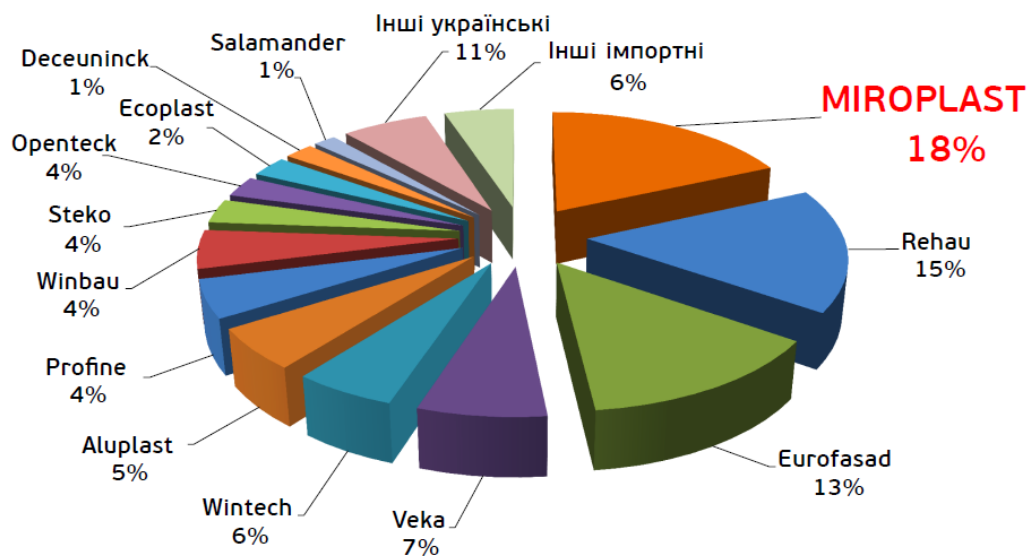
- **Зменшення долі імпортних профілів до 27%.** Спостерігається витіснення з ринку дрібних імпортерів і загальне скорочення об'єму імпорту ПВХ профілів. Все більше європейських виробників профілю відкривають виробництва на території України і реалізують продукцію, вироблену безпосередньо в країні.

- **Розподіл продукції за ціновими сегментами.** Якщо умовно розділити продукцію (віконні ПВХ профілі) по ціновому сегменту, то 60% ринку зайняв сегмент «середній, середній-плюс», 18% «середній мінус» і 20% «економ» сегмент (у порівнянні з рівнем у 30% два роки тому). Тобто споживачі активніше обирають профільні системи, які надають кращі теплозберігаючі показники, мають привабливий вигляд у порівнянні з профілями із звичайними характеристиками. Сегмент «преміум-класу» все ще знаходиться на етапі формування, займаючи 2%. До цього класу можна віднести вікна з профільних систем з монтажною шириною від 80 мм та кількістю камер більше 6-ти.

Розподіл віконних ПВХ профілів за ціновими сегментами, 2012

Преміум-клас	2%
Середній, середній-плюс	60%
Середній-мінус	18%
Економ сегмент	20%

• **Зменшення кількості операторів ринку.** Загалом на ринку активно представлені профільні системи 8-ми компаній з часткою 78%. Три з них мають переважну частку, в сумі займаючи 48% ринку.



Попередні дані за 2012 р.

• **Серед виробників вікон спостерігається подальше закріплення позицій.** 115 виробників вікон в Україні займають 85-90% ринку готових конструкцій. Ця цифра зменшилась у декілька раз у порівнянні з даними 2008 року. При цьому спостерігається 40-кратне зростання результативності та продуктивності у компаній із цього списку.

Виробники вікон змушені нарощувати виробничі потужності для розширення ринків збуту, систематизувати свою логістику і процедури в компанії, покращувати якість виробів і свій асортимент. В іншому випадку неможливо вижити на ринку, стагнующому декілька років поспіль. Комусь вдається реалізувати ці процеси, комусь ні. Майбутнє стоїть за тими виробниками, які розуміють, чого насправді бажає їх клієнт, і вчасно надають йому цей продукт і послугу.

• **Період активних продажів.** Постійні затрати на оренду приміщень для салонів з продажу вікон змушують підприємців шукати нові шляхи до серця покупця. Методи пасивних продажів (відкриття віконного салону в кожному спальному районі з очікуванням на прихід клієнта) поступово відходять у минуле. Дана стратегія продажів вже не гарантує прибутковості від подібної діяльності. Пройшов час, коли можна було дати рекламу в газеті і чекати на свого покупця.

Тепер покупців треба активно шукати, переконувати у своїй професійності в якості «провідника» на ринку світлопрозорих конструкцій. Лише в цьому випадку можна отримати ту кількість замовлень, що буде задовольняти підприємця. Майбутнє за тими підприємцями, які будуть працювати за принципом відкриття одного гарного повноцінного шоу-руму, з різноманітними зразками продукції, професійним продавцем і кількома менеджерами активних продажів. Задача менеджерів активних продажів – моніторити проекти котеджних забудов, розвитку житлобудівництва, шукати контакти з забудовниками і пропонувати продукцію, що відповідає потребам ринку та споживачів.

Більше того, менеджери з продажів мають відшукувати, якщо не сказати, відстежувати, покупців, домівки яких потребують ремонту, та переконувати придбати вікна, котрі покращать вигляд їх оселі, створять кращі умови та зменшать витрати на енергоносії. Якщо у споживача виникне бажання оглянути продукцію для формування свого вибору – його можна відправляти до шоу-руму, який оснащений найновішими зразками вікон та фурнітури.

• **Покупці стають більш вимогливими.** Дешеві профільні системи та вікна, вироблені з них, вже давно не викликають довіри у споживачів. Продавці також не бажають їх реалізовувати. Значно приємніше та прибутковіше мати в портфелі широкий вибір профільних систем різної форми та кольорових рішень, дверну групу. Також для виробника металопластикових конструкцій важливо мати потужності для виготовлення конструкцій з нестандартною геометрією (арки, трапеції), конструкцій з підвищеними експлуатаційними властивостями (по теплопровідності, захисту від сонця, звукоізоляції).

На сьогоднішній день компанія МІРОПЛАСТ є лідером на ринку України з часткою у 18%. Компанія виробляє широкий асортимент профільних систем для вікон та дверей, котрі відповідають міжнародним та перевершують національні стандарти. Представлені на ринку профілі покривають усі цінові сегменти. Торгова марка WDS визнана виробниками вікон та дилерами по всій Україні і зі значним успіхом експортується до сусідніх країн.

Оподаткування

Два роки сплати податків за Податковим кодексом:

підсумки та перспективи

Роман Жарко, к.е.н.

Бейкер Тіллі



Протягом багатьох років нестабільність української податкової системи була однією з найбільш значущих проблем для українських платників податків та іноземних інвесторів. Тому при розгляді Податкового кодексу були очікування, що його прийняття допоможе стабілізувати податкові правила і зробити податкове адміністрування більш передбачуваним. Однак ці очікування в повній мірі не виправдалися.

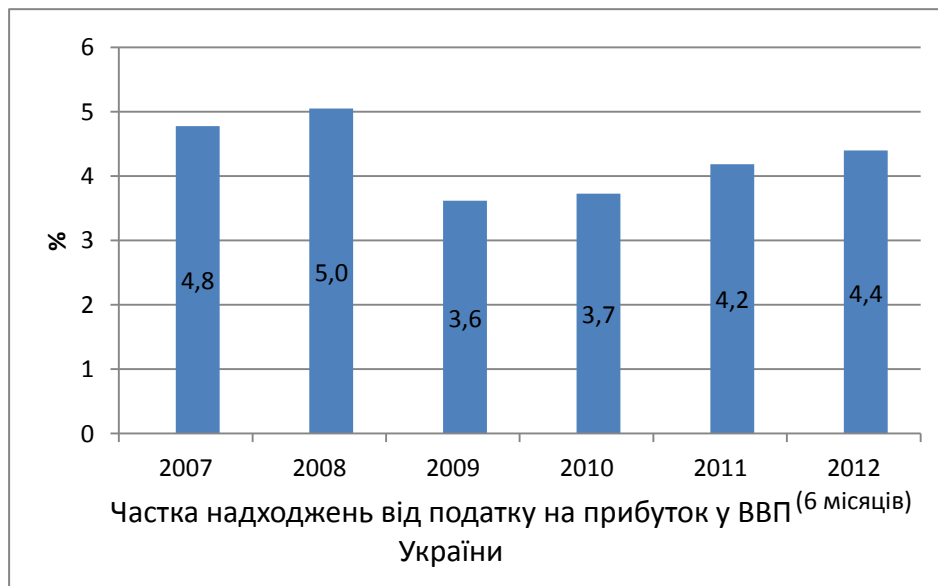
З 2011 року, коли Податковий кодекс набув чинності, до нього вносились зміни вже 36 Законами, причому більшість правок були суттєвими, знову змінюючи зміст податкової системи. Незважаючи на це, уряд продовжує розглядати подальші принципові зміни для їх прийняття в найближчому майбутньому.

Дана стаття спрямована на висвітлення певних аспектів впливу Податкового кодексу на бізнес в Україні, а також окреслює пропозиції податкових органів щодо запланованих змін податкового законодавства.

Податок на прибуток

Однією з найбільш очевидних змін щодо податку на прибуток підприємств, у порівнянні з податком, що діяв до прийняття Податкового кодексу, було зниження податкових ставок. Так, податок на прибуток був знижений із 25% у 2010 році до 23% у 2011 році і до 21% у 2012 році. У 2013 році розмір ставки очікується на рівні 19%.

У короткостроковій перспективі, скорочення ставки податку на прибуток, у поєднанні з загальним уповільненням економічного зростання, призводить до скорочення податкових надходжень до державного бюджету. Однак, частка надходжень від податку на прибуток у ВВП України зростає починаючи з моменту його падіння у кризовому 2009 році (див. діаграму нижче). Причиною цього є адміністративний тиск на бізнес із боку податкових органів. *



Прикладами таких адміністративних заходів є обмеження на перенесення податкових збитків на майбутні періоди та змушення платників податків переплачувати податки. Ці заходи описані нижче.

У 2010 році існувало обмеження на перенесення збитків, коли, відповідно до законодавства, тільки 20% збитків, накопичених станом на 1 січня 2010 року, дозволялося враховувати у цьому році, а інші 80% збитків повинні були враховуватися у 2011 році. Проте у 2011 і 2012 роках податковими органами було вжито заходів проти врахування податкових збитків у цих періодах.

У зв'язку з набуттям з 1 квітня 2011 року чинності розділу III Податкового кодексу, що визначає порядок оподаткування податком на прибуток, у 2011 році було два податкових періоди з цього податку: 1 квартал 2011 року, та решта три квартали. Виходячи з формулювань Перехідних положень Податкового кодексу і маючи необхідність у підвищенні надходжень бюджету, Державна податкова служба України (ДПСУ) відмовляла платникам податків у праві переносити збитки, які виникли до 1 кварталу 2011 року, у тому числі 80% збитків, не використаних у 2010 році.

Формулювання Перехідних Положень, які були використані ДПСУ на підтримку своєї позиції, не були достатньо чіткими, аби уникнути двозначності, але в той же час, навряд чи можна їх тлумачити як такі, що забороняють платникам податків відображення збитків, понесених у 1 кварталі 2011 року і до цього періоду. Незважаючи на це, судова практика була суперечливою, оскільки у дуже схожих випадках судами приймалися рішення як на користь платників податків, так і на користь податкової служби. Довгі суперечки між бізнес-спільнотою і податковими органами, зрештою, призвели до прийняття поправок до Податкового кодексу, що відображають компромісне рішення та дозволяють використання податкових збитків, що накопичені станом на 1 січня 2012 року (в тому числі збитки станом на 1 січня 2011 року) чотирма частинами по 25% у 2012 – 2015 рр.

Крім того, Вищий Адміністративний суд України надіслав лист до судів нижчих інстанцій з поясненням щодо відсутності правових підстав на обмеження прав платника податків на включення збитків, що виникли до 1 кварталу 2011 року, в подальші податкові періоди за умови, що самі збитки виникли на законних підставах. Тим не менш, у багатьох судових інстанціях навіть після цих рішень судові процеси продовжують тривати.

Іншим прикладом методів, що зазвичай використовується ДПСУ з метою забезпечення вимог щодо збільшення надходжень бюджету, є примус компаній сплачувати авансові платежі з податку на прибуток для того, щоб отримати відшкодування ПДВ, хоча такі дії не мають правових підстав.

Наведена вище інформація показує, що податкові органи підтримують рівень поточних податкових надходжень до державного бюджету за рахунок майбутніх податкових платежів. У 2013 році ставка податку на прибуток повинна бути зменшена до 19%, що спричинить додатковий тиск на податкові доходи державного бюджету. Відповідно, уряд змушений розробляти інші напрямки надходження коштів. Відповіддю на цей виклик стала розробка двох законопроектів щодо внесення змін до Податкового кодексу: щодо трансфертного ціноутворення та щодо реформування податкової системи України. Основні особливості цих ініціатив висвітлюються в наступних розділах статті.

Однак, окрім тиску на бізнес у формі обмеження права на перенесення збитків та інших заходів, відбувалися також і позитивні зміни. У цьому відношенні слід зазначити про зміни адміністрування щодо податку на прибуток та надання податкових пільг для ІТ-індустрії.

Нововведення щодо адміністрування податку на прибуток набирають чинності з 1 січня 2013 року і полягають у наступному. Квартальна податкова звітність буде відмінена, за виключенням компаній, що декларують податкові збитки. Компанії з річним доходом, що перевищує 10 мільйонів гривень, будуть зобов'язані сплачувати щомісячний авансовий внесок у розмірі 1/12 від суми податку, сплаченого у попередньому році, з подальшим коригуванням відповідно до річної податкової декларації. Компанії з річним доходом нижче вказаного граничного значення, сільськогосподарські підприємства, некомерційні організації та нові компанії у рік їх створення будуть нараховувати та сплачувати податок за результатами року без щомісячних авансових платежів.

Це полегшить адміністративне навантаження на платників податків за рахунок зменшення звітності, у той час як надходження до бюджету будуть здійснюватися протягом року більш рівномірно. Ми сподіваємося, що це дозволить покращити оцінку інвестиційного клімату в Україні. Окремі положення нових правил адміністрування недостатньо чіткі і потребують їх конкретизації, але, в цілому, для багатьох платників податку ці зміни полегшать адміністративне навантаження.

Іншим позитивним нововведенням є започаткування податкових пільг для компаній, що діють в ІТ-індустрії. Відповідні компанії матимуть змогу зареєструватися як суб'єкти спеціального податкового режиму і застосовувати ставку у розмірі 5% до прибутку, отриманого від продажу товарів і надання послуг у сфері ІТ. Знижена податкова ставка може застосовуватись протягом 10 років, починаючи з 1 січня 2013 до 1 січня 2023 року. Разом із звільненням поставок певних категорій товарів і послуг від ПДВ, спеціальний податковий режим може сприяти розвитку ІТ-галузі в Україні.

Подальший розвиток: Правила трансферного ціноутворення

На сьогоднішній день (до 2013) Україна не впровадила правила трансферного ціноутворення (ТЦ) у відповідності до положень з трансферного ціноутворення ОЕСР¹¹. Разом з тим, використання ціноутворення є одним із основних способів уникнення оподаткування, що призводить до звуження бази оподаткування прибутку в Україні і відтоку капіталу до низькоподаткових юрисдикцій.

Відповідно до початкового положення Податкового кодексу, з 1 січня 2013 набирає чинності стаття 39, що встановлює правила трансферного ціноутворення. Однак, Міністерство фінансів України розробило більш комплексне законодавство щодо трансферного ціноутворення в проекті закону «Про внесення змін до податкового кодексу України (щодо трансферного ціноутворення)». Автори цього проекту стверджують, що він реалізує практику трансферного ціноутворення ОЕСР. Після перегляду цього проекту ми хотіли б акцентувати увагу на його окремих положеннях:

1. Згідно з проектом, правила ТЦ поширюються на так звані «контрольовані операції», які включають не лише операції між пов'язаними сторонами, але й операції з особами, які не є платниками податку на прибуток або є такими платниками, але протягом двох послідовних періодів перед

¹¹ Організація з економічного співробітництва і розвитку

здійсненню угоди декларують збитки, або із організаціями, які застосовують 0% ставку податку на прибуток, або є суб'єктами спеціальних податкових режимів тощо.

Крім того, контрольовані операції включають операції з певними видами товарів, такими як вугілля, нафта, метали, сільськогосподарські культури тощо, якщо вартість таких операцій перевищує 10 млн. гривень на рік.

Таким чином, застосування трансферного ціноутворення у таких масштабах вплине на значну частину українського бізнесу, і є значно більшим за те, що передбачено положеннями ОЕСР.

Платники податків будуть змушені перевіряти податкові декларації та податковий статус своїх контрагентів для визначення того, чи є транзакції контрольованими чи ні, що потребує додаткової адміністративної роботи та накладає додаткові ризики, пов'язані з недотриманням цих вимог.

2. Проект передбачає, що перевірки з дотримання правил ТЦ тривають не більше 6 місяців, і цей період у певних випадках може бути продовжено. При цьому з урахуванням усіх продовжень, перевірка може тривати протягом 15 місяців. Крім того, інші податкові перевірки можуть проводитися разом із перевіркою щодо ТЦ. Знову ж таки, це спричинить додаткове адміністративне навантаження на платників податків та збільшить загальне податкове навантаження.

3. Проект пропонує впровадити попередні угоди щодо трансферного ціноутворення тільки для так званих великих платників податків, не торкаючись інших компаній. Ця ситуація може бути розцінена як дискримінація окремих категорій платників податків, оскільки більшість із них не зможе вирішувати питання щодо ТЦ перед проведенням господарських операцій..

4. У разі отримання запитів щодо дотримання правил ТЦ, платник податків буде зобов'язаний надати інформацію, яка свідчить про відповідність використовуваних цін рівню ринкових цін. Таким чином, тягар доведення правомірності використовуваних цін операції покладається на платника податку.

5. Проект був наданий для громадського розгляду лише у серпні 2012 року і на дату написання цієї статті він не був прийнятий Верховною Радою. Тим не менш, уряд має намір впровадити нові правила вже у 2013 році. Такий поспіх у реалізації серйозних податкових інструментів, що впливають на більшу частину українських компаній, може завдати серйозної шкоди для ділового середовища та погіршити інвестиційний клімат України. Ані бізнес, ані податкові органи не готові до його реалізації: обом сторонам не вистачає кваліфікованих кадрів, здатних застосовувати нові правила, відсутні розроблені інформаційні бази щодо цін тощо.

Вищевказані питання мають бути вирішені, і ми сподіваємося, що уряд відкладе впровадження положень, передбачених цим проектом, до 2014 року.

Податкова реформа

Ще одним із нововведень у податковій системі України, яке може кардинально змінити систему оподаткування, є проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо податкової реформи)».

Напрямок змін, запропонованих цим законопроектом, чітко вказує на те, що, незважаючи на позитивну динаміку податкових платежів, існують серйозні проблеми з підтриманням необхідного рівня державних доходів. Нижче ми коротко розглянемо запропоновані зміни.

1. Введення прогресивної ставки податку з доходів фізичних осіб . Якщо він буде впроваджений, ставки цього податку будуть варіюватися від нуля до 20%:

- Річний дохід до 18,000 грн. – 0%
- Річний дохід від 18,000 до 3 млн. грн. – 10%
- Річний дохід від 3 до 8 млн. грн. – 15%
- Річний дохід, що перевищує 8 млн. грн. – 20%

Враховуючи той факт, що середня заробітна плата в Україні є нижчою від 3 000 гривень на місяць, такі зміни полегшать податкове навантаження для більшості платників податків, оскільки сьогодні застосовується 15% ставка для заробітної плати будь-якого рівня.

Проект передбачає також зниження ставок єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), але в той же час пропонує скасувати обмеження на стягнення ЄСВ максимальним розміром оподатковуваних доходів.

На даний час ставки ЄСВ варіюють від 36,76 до 49,7%, залежно від класу ризику нещасних випадків та професійних захворювань, які притаманні відповідному класу економічної діяльності. Пропозиції, внесені у проект, полягають у впровадженні єдиної ставки ЄСВ у розмірі 15%. Очевидно, що таке зниження може значно полегшити податкове навантаження на заробітну плату та сприятиме легалізації заробітної плати, яка часто сплачується без належного оподаткування.

2. Нарахування 3% збору до Пенсійного фонду України на купівлю безготівкової іноземної валюти

Пропоноване зниження ставки ЄСВ призведе до зменшення доходів фонду соціального страхування та Пенсійного фонду, тому впровадження 3% збору від обсягу купівлі іноземної валюти спрямоване частково компенсувати ці втрати. Такий збір не є новим для України, оскільки він діяв до 2011 року, хоча його ставка була меншою. Вплив таких заходів є спірним. З одного боку, введення збору призведе до збільшення вартості імпортованих товарів та іноземного боргового капіталу, який призведе до подальшого зростання цін та інфляції. З іншого боку, збір може допомогти обмежити девальвацію гривні за рахунок збільшення витрат на купівлю іноземної валюти та обмеження валютних спекуляцій.

3. Зміни в ПДВ

Ряд поправок запропоновано також щодо правил оподаткування ПДВ. Вони полягають у наступному:

(і) Впровадження нових ставок: 7%, 0% і 12%.

Збільшена податкова ставка (12%) буде застосовуватися до операцій з імпорту товарів, їх подальшої поставки, постачання підакцизних товарів, електроенергії, газу, нафти, води тощо. Крім того, операції з надання послуг також будуть оподатковуватися за ставкою 12%. Винятки щодо соціально значимих послуг не передбачені.

(ii) Скасування правила першої події у визнанні вхідного і вихідного ПДВ. Передбачається, що вихідний ПДВ буде визнаватись на дату відправки товару або на дату підписання документів, що підтверджують надання послуг. Право на визнання вхідного ПДВ буде виникати на дату отримання товарів або послуг, що підтверджується рахунками-фактурами.

(iii) Значне скорочення переліку податкових пільг і неоподатковуваних операцій.

(iv) Введення 2% податку на продаж. Згідно з проектом, усі операції, що підпадають під об'єкт оподаткування ПДВ (в тому числі експорт) будуть оподатковуватись за ставкою 2%. Вважаємо, що запровадження цього заходу може мати значний негативний вплив на українську економіку. Недоліки податку з продажу широко обговорюються в теорії оподаткування, і ми не будемо їх повторювати. Але слід враховувати, що його введення буде підривати розвиток високотехнологічних галузей промисловості, а також може призвести до зростання цін та інфляції.

(v) Пропонується врегулювати відшкодування ПДВ щодо сум, які виникли до 1 січня 2013р., за допомогою державних облігацій.

Висвітлені вище моменти є найбільш значущими і, на наш погляд, представляють найбільш ймовірні сценарії майбутніх подій. Проект повинен бути значно вдосконалений у багатьох аспектах, а зміни повинні супроводжуватися експертною оцінкою. Тим не менш, можна очікувати, що деякі пропозиції будуть реалізовані починаючи з 2013 року.

Наведена вище інформація показує, що українська податкова система ще далека від стабільності. З одного боку, уряд хоче встановити конкурентоспроможну на міжнародному рівні податкову систему шляхом зниження податкових ставок, але в той же час необхідність підтримання бажаного рівня податкових доходів змушує владу шукати способи його підтримання. Описані вище пропозиції, враховуючи їх комплексний характер і масштабність, потребують ретельної розробки і всебічного обговорення перед їх впровадженням. У відповідності з принципом стабільності, який законодавчо закріплений у ст. 4.1.9 Податкового кодексу, зміни до будь-яких елементів податків не можуть бути внесені пізніше, ніж за 6 місяців до початку бюджетного періоду, коли ці поправки набудуть чинності. Тим не менш, наведені пропозиції з'явилися після закінчення цього терміну, і цілком імовірно, що деякі з нововведень будуть реалізовані у 2013 році.

Інвестиції в Україну: остерігайтеся податків

Ні для кого не таємниця, що ситуація з податками в Україні складна. Проте не всім відомо, що згідно з Податковим кодексом України іноземний інвестор повинен остерігатися податків ще до надходження коштів в Україну, а саме з моменту прийняття рішення про інвестування. Звучить досить дивно. Але, здається, податкові органи України повністю підтримують таку позицію.

Власне, іноземне інвестування в українську юридичну особу може призвести до оподаткування ще до внесення інвестиції у випадку девальвації курсу української гривні відносно валюти інвестування. Справа в тому, що Податковий кодекс можна тлумачити таким чином, що курсові різниці по заборгованості за внесками до статутного фонду, які мають бути здійснені в іноземній валюті, підлягають врахуванню українськими юридичними особами при визначенні об'єкта оподаткування.

Дане питання відносно нове та поки що достатньо часто ігнорується на практиці. Так, до 1 квітня 2011 року порядок оподаткування податком на прибуток підприємств (далі – податок на прибуток) регулювався Законом «Про оподаткування прибутку підприємств», який передбачав особливий порядок оподаткування курсових різниць. Згідно з встановленим цим законом порядком підстав для оподаткування курсових різниць по заборгованості за внесками до статутного фонду у іноземній валюті не було.

Проте ситуація змінилася з набранням чинності з 1 квітня 2011 року розділом Податкового кодексу, що регулює застосування податку на прибуток підприємств.

Так, Податковим кодексом (підпунктом 153.1.3 статті 153) передбачено, що визначення курсових різниць від перерахунку операцій та заборгованості, виражених в іноземній валюті, здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Прибуток (позитивне значення курсових різниць) має враховуватися у складі доходів платника податку, а збиток (від'ємне значення курсових різниць) має враховуватися у складі витрат платника податку.

Хоча визначення терміну «заборгованість» для використання в податкових цілях не надано, із практики застосування цього терміну можна зробити висновок, що заборгованість по внескам учасників може розцінюватися як «заборгованість» для цілей оподаткування.

Проте курсові різниці по такій заборгованості підлягають врахуванню при визначенні об'єкта оподаткування лише в тому разі, якщо цього вимагають положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку¹², що діють в Україні, монетарні статті в іноземній валюті відображаються в українській гривні з використанням валютного курсу на «дату балансу» (тобто, на кінець кожного календарного кварталу). Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення господарської операції та на дату балансу.

Таким чином, наступне питання, на яке треба дати відповідь, це те, чи можна розцінювати заборгованість по внескам до статутного фонду у якості монетарної статті у відповідності з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, чинними в Україні.

На нашу думку, існують переконливі аргументи для висновку, що заборгованість по внескам до статутного фонду не відноситься до монетарних статей для цілей ведення бухгалтерського обліку в Україні.

Згідно з визначенням монетарні статті – це статті балансу (1) про грошові кошти, а також (2) про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів.¹³

Виходячи з аналізу положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що діють в Україні, можна зробити висновок, що заборгованість по внескам до статутного фонду не відноситься до будь-якої з вищезазначених категорій, згаданих у визначенні монетарних статей.

Так, визначення монетарних статей містить посилання на статті балансу. Разом з тим, згідно з формою балансу, передбаченою українськими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку¹⁴, заборгованість за внесками відображається в розділі I балансу «Власний капітал», який відмежований від активів та зобов'язань. Також, на нашу думку, заборгованість за внесками в іноземній валюті не може бути віднесена і до категорії «грошові кошти». Адже в контексті балансу такими є статті категорії «Грошові кошти та їх еквіваленти».

Підсумовуючи вищезазначене, заборгованість за внесками в іноземній валюті не підпадає під визначення монетарних статей згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, що діють в Україні. Отже, не повинно існувати вимоги відображати курсові різниці по такій заборгованості в іноземній валюті. Відповідно, зміни валютних курсів не повинні призводити до нарахування податків, незважаючи на існування такої заборгованості.

Даний висновок концептуально відповідає загальному підходу до податкового регулювання внесків у статутний капітал платника податків. Зокрема, такі внески не враховуються у складі доходів

¹² Пункти 7 та 8 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 року № 193.

¹³ Пункт 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 року № 193.

¹⁴ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87.

для цілей визначення податку на прибуток. Більше того, все, що отримано понад номінальну вартість акцій / інших корпоративних прав, розглядається як емісійний дохід, який також не враховується у складі доходів при визначенні податку на прибуток.

Проте податкові органи України, здається, не погоджуються з таким підходом.

В Єдиній базі податкових знань¹⁵ міститься коментар податкових органів, згідно з яким заборгованість за внесками в іноземній валюті повинна розглядатися у якості монетарної статті та, відповідно, курсові різниці на таку заборгованість підлягають відображенню.

Даний підхід підтримали деякі незалежні експерти в публікаціях, які нещодавно з'явилися у спеціалізованих виданнях. Такий підхід обґрунтовується посиланням на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, згідно з якими заборгованість за внесками в іноземній валюті вважається монетарною статтею.

Проте такий підхід можна поставити під сумнів.

Так, наведена вище позиція чітко вказує принаймні на неоднозначність тлумачення відповідних норм Податкового кодексу України. Це є підставою для застосування правила про презумпцію правомірності рішень платника податків в разі, якщо норма може тлумачитися як на користь платника податків, так і податкових органів (підпункт 4.1.4. статті 4 Податкового кодексу). Якщо курсові різниці відносно заборгованості за внесками можуть призвести до донарахування податків, тоді рішення на користь платника податків очевидно має означати підхід, за яким курсові різниці не підлягають відображенню у відношенні такої заборгованості.

Додатково до зазначеного описана ситуація дає підстави стверджувати, що це питання належним чином не врегульоване на законодавчому рівні. Власне, питання щодо того, чи девальвація української гривні спричиняє оподаткування в розглядуваному випадку, не адресується Податковим кодексом безпосередньо. Підхід ставиться в залежність від тлумачення підзаконних нормативних актів, першочергове призначення яких не пов'язане з оподаткуванням.

Дана ситуація прямо суперечить фундаментальному принципу системи оподаткування в Україні щодо єдиного підходу до обкладання податками та зборами (підпункт 4.1.11 статті 4 Податкового Кодексу). Цей принцип передбачає, що всі обов'язкові елементи оподаткування повинні визначатись на рівні закону.

Підсумовуючи вищенаведене, існують переконливі аргументи для висновку, що заборгованість за внесками до статутного фонду в іноземній валюті не повинна призводити до податкових донарахувань внаслідок змін валютних курсів.

¹⁵ База даних, що містить відповіді податкових органів на різноманітні запитання платників податків (<http://sts.gov.ua/ebpz/>).

Незважаючи на це, податкові органи під час податкових перевірок найімовірніше будуть займати підхід, згідно з яким необхідно відображати курсові різниці на суми заборгованості за внесками в іноземній валюті. Напередодні очікуваної девальвації української гривні після парламентських виборів така позиція буде актуальною для зростання податкових надходжень, яких так потребує бюджет України.

З огляду на це ми рекомендуємо взяти до уваги підхід, описаний вище, оскільки це може призвести до значних донарахувань податків практично «на порожньому місці» для українських підприємств із заборгованістю за внесками від іноземних учасників, які відображені у бухгалтерському обліку. Хоча є аргументи на користь підходу про відсутність підстав для оподаткування, незважаючи на зміни валютних курсів, більш вірогідно, що даний підхід треба буде захищати в суді. Для повноти викладення зазначимо, що у окремих випадках є інструменти, що дозволяють знизити ризики або навіть взагалі їх уникнути.

Вище ми розглянули досить специфічне питання. Однак дана ситуація є яскравим прикладом загальної ситуації з податковим регулюванням в Україні. Так, норми Податкового кодексу часто виявляються нечіткими та їх застосування у багатьох випадках залежить від тлумачення. Це робить податки дієвим інструментом для збору коштів до бюджету за рахунок такої важливої вимоги до системи оподаткування як передбачуваність податків для підприємців.

Правила трансфертного ціноутворення: нові реалії для України



Так склалось історично, що правила трансфертного ціноутворення в Україні завжди були не достатньо чіткими та однозначними та рідко застосовувались на практиці українськими податковими органами. Останні скоріше оскаржували збиткові транзакції між пов'язаними особами на підставі відсутності зв'язку здійснюваної операції з господарською діяльністю, ніж доводили невідповідність застосовуваних цін ринковому рівню. Багато українських компаній використовували недосконалість законодавства з питань трансфертного ціноутворення та виводили доходи з України без відчутного опору з боку податкових органів України. Врешті-решт, ці доходи акумулювались на банківських рахунках українських бенефіціарів, що були відкриті у юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування.

За економічної кризи уряди багатьох країн відчули зменшення рівня податкових надходжень до бюджету, що змусило їх зайняти активну позицію у пошуку додаткових джерел фінансування бюджетних потреб. Український уряд не став виключенням і звернув увагу на регулювання трансфертних цін, яке, безумовно, мало б стати справжнім «золотим дном» для покриття дефіциту державного бюджету.

Отже, український уряд почав із введення статті 39 Податкового Кодексу України та запровадження «язичницьких» заходів щодо обмеження можливості віднесення справедливих господарських витрат, понесених компанією, до складу витрат податкового обліку.

Однак, по-перше, введення в дію статті 39 було перенесено до 1 січня 2013 року, а по-друге, нажаль, ця стаття не виглядає як дієвий механізм подолання штучної диспропорції в оподаткуванні компаній, що належать до міжнародних груп. Зокрема, стаття 39 в її поточній редакції (що набере чинності 1 січня 2013 року) надає право податковим органам оскаржувати цінову політику компанії та нараховувати додаткові податкові зобов'язання та штрафи лише в разі, якщо рівень застосованої ціни відрізняється на 20% чи більше від ринкового рівня цін. Між тим, ця норма не містить жодних справедливих пояснень з наступних питань:

- яким чином зазначене відхилення може бути визначене та вираховане;
- чому саме 20%, адже для деяких платників податків таке відхилення є досить суттєвим, в той час як для інших – ні;
- які саме операції мають бути визначені як такі, що підлягають контролю з питань ціноутворення;
- як саме застосовувати визначені методи трансфертного ціноутворення на практиці.

Ситуація стає ще більш незрозумілою, з огляду на, здебільшого, суб'єктивну природу норм про трансфертне ціноутворення та ґрунтування аналізу відповідності цін на численних гіпотезах та припущеннях. В результаті, відсутність чіткої правової бази може сприяти українським податковим органам у застосуванні фіскального підходу при проведенні перевірок платників податків і, як наслідок, призвести до ще більш несправедливої та непередбачуваної податкової системи.

Усвідомлюючи неефективність статті 39, та натхненний нещодавною реформою трансфертного ціноутворення в Російській Федерації, український уряд ініціював перегляд статті 39 Податкового Кодексу. По-перше, Міністерство соціальної політики, очолюване Сергієм Тігіпко протягом року здійснювало лобіювання

реформи трансфертного ціноутворення, хоча, пропонований законопроект так і не був розглянутий Верховною Радою. Також, в якості тимчасового заходу, до набуття чинності новими нормами з регулювання трансфертного ціноутворення, Міністерство соціальної політики ініціювало запровадження спеціального пенсійного внеску, що застосовувався б до всіх операцій з нерезидентами, зареєстрованими в офшорних юрисдикціях. Далі, влітку 2012 року, українські податкові органи розкрили свої плани щодо розробки законопроекту про трансфертне ціноутворення, хоча, з певних причин вони притримали його лише для внутрішнього користування, і цей законопроект так і не побачила громадськість.

22 серпня 2012 року Міністерство фінансів оголосило про доповнення статті 39 Податкового Кодексу та запропонувало 1 січня 2013 року як дату, з якої зазначена стаття набирала б чинності. Проект Закону про трансфертне ціноутворення був опублікований на офіційному сайті міністерства для громадського обговорення. Так, текст був відкритий до коментарів та пропозицій з боку представників бізнес-спільноти.

Міністерство фінансів стверджувало, що до підвищення якості існуючого законодавства про ціноутворення, були залучені експерти з Українсько-Європейського Центру Політичних та Правових Консультацій (УЄЦПК). В той же час, під час першого ж читання запропонованого законопроекту, неможна не помітити, що його положення, в значній мірі, походять від норм російського законодавства про трансфертне ціноутворення¹⁶.

Варто відзначити, що починаючи з 1 січня 2012 року Російська Федерація вже запровадила нові правила трансферного ціноутворення, засновані на принципах, викладених Організацією з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Тож, Україна має унікальну можливість використати російський досвід в сфері трансфертного ціноутворення під час введення нових правил в Україні.

Отже, чого ж українським компаніям слід очікувати у 2013 році, з точки зору трансфертного ціноутворення?

Щонайменше, з 1 січня 2013 року набуде чинності стаття 39, яка разом із пунктом 153.2 статті 153 а також іншими нормами з питань ціноутворення, що містяться в Податковому Кодексі України, призведуть до наступних податкових наслідків для українського бізнесу:

а) правила трансфертного ціноутворення застосовуватимуться не лише до операцій між українськими компаніями та пов'язаними особами¹⁷, але й до операцій української компанії з особами, що не є платниками

¹⁶ Закон Російської Федерації «Про внесення змін до Податкового Кодексу Російської Федерації щодо регулювання трансфертного ціноутворення» № 227-ФЗ від 18 липня 2011

¹⁷ «Пов'язані особи» - юридичні та/або фізичні особи, взаємовідносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють. Серед іншого, Пов'язана особа включає юридичну особу, що здійснює контроль за господарською діяльністю платника податку або контролюється таким платником податку чи перебуває під спільним контролем з таким платником податку (включаючи фізичну особу (або членів її сім'ї), які здійснюють контроль за платником податку. Існують вимоги щодо низького порогу контролю, що означає володіння безпосередньо або через пов'язаних фізичних та/або юридичних осіб часткою, щонайменше 20% статутного фонду платника податку, або здійснення впливу вплив безпосередньо або через пов'язаних фізичних та/або юридичних осіб на господарську діяльність платника податку (Наприклад, за допомогою вирішального впливу на склад, результати голосування та / або рішень органів управління платника податків і т.д.)

(або звільнені від сплати) податку на прибуток підприємства, або сплачують податок на прибуток за пільговими податковими ставками. Останнє означає, що до всіх операцій з нерезидентами України, з компаніями, що застосовують спеціальні режими оподаткування та, навіть, не є пов'язаними особами, також повинні застосовуватись правила трансфертного ціноутворення. Вимога, щодо відповідності ціни за угодою ринковим цінам, також застосовуватиметься до бартерних операцій; операцій з матеріальними та нематеріальними активами, землею та нерухомістю; а також до операцій щодо безоплатного отримання товарів чи послуг;

б) за загальним правилом, договірні ціни вважаються звичайною, окрім випадків, коли Податковий Кодекс України чітко вказує на інше та коли податкові органи довели невідповідність договірної ціни звичайній;

в) податкові органи зможуть коригувати рівень договірної ціни з метою приведення її до відповідності звичайним цінам лише за умови, якщо відхилення договірної ціни від звичайної перевищує 20%;

г) звичайна ринкова ціна може бути визначена шляхом застосування наступних методів: метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод «витрати плюс», метод розподілення прибутку та метод чистого прибутку. В разі, якщо інформації недостатньо для визначення звичайної ціни, остання може бути визначена на підставі результатів незалежної оцінки майна та майнових прав. Вбачається, що вимоги щодо пріоритету або послідовності застосування методів трансфертного ціноутворення не встановлені, та платник податків може, на свій вибір, застосувати той метод, що найбільше відповідає певним обставинам;

д) великі платники податків матимуть право попередньо підписати угоду про ціноутворення з податковими органами;

е) обов'язок доведення невідповідності договірної ціни звичайним цінам покладено на податкові органи;

є) якщо визначена платником податку ціна потребує коригування з боку податкових органів, або платник податків не сплачує суму податкового зобов'язання, рішення-повідомлення вважається відкликаним. В такому випадку, голова місцевої податкової служби повинен звернутися до суду з позовною заявою до адміністративного суду.

Тим часом, 4 грудня 2012 року, на офіційному сайті Верховної Ради України був опублікований проект Закону про регулювання трансфертного ціноутворення, запропонований Міністерством фінансів, що був зареєстрований напередодні. Не дивлячись на те, що за тиждень законопроект було відкликано, багато українських експертів вважають, що це пов'язано скоріше із внутрішніми процесами новообраної Верховної Ради, і цей законопроект буде розглянуто найближчим часом. Таким чином, виходячи з аналізу цього законопроекту та висловлювань і коментарів податкових органів, спробуємо окреслити головні зміни до правил трансфертного ціноутворення, що чекатимуть на український бізнес в майбутньому:

- Допустиме відхилення застосованої ціни від рівня звичайних цін в межах 20% буде відмінено;
- Перелік контрольованих операцій буде звужено до операцій з пов'язаними особами та нерезидентами, що сплачують податок на прибуток за нижчою ставкою. Скоріше за все буде застосовано поріг контрольованості при досягненні сукупного обсягу операцій 50 мільйонів гривень;
- Спеціальні правила трансфертного ціноутворення можуть бути введені для певних галузей промисловості (наприклад, сільське господарство, металургія тощо);

- Буде детально регламентовано порядок застосування методів трансфертного ціноутворення;
- Буде запроваджено порядок моніторингу цін у контрольованих операціях та спеціальні перевірки податковими органами;
- Очікується, що будуть введені спеціальні вимоги до документування контрольованих операцій та штрафи за недотримання цих вимог.

На сьогодні вже однозначно зрозуміло, що український уряд буде просувати реформу законодавства з питань трансфертного ціноутворення. Таким чином, українські компанії мають вже зараз оцінити вплив Статті 39 та очікуваних подальших змін на модель ведення бізнесу та цінову політику, починаючи з 1 січня 2013 року.

Щонайменше, українські компанії, що здійснюють операції з пов'язаними особами або нерезидентами, які можуть суттєво впливати на податкову позицію компанії, мають ретельно проаналізувати порядок ціноутворення та підготувати внутрішні політики з ціноутворення для обґрунтування відповідності застосовуваних цін ринковому рівню. Надалі необхідно відстежувати подальші зміни законодавства з трансфертного ціноутворення, оскільки нові правила можуть суттєво вплинути на ведення бізнесу в Україні.

Ваші податкові консультанти можуть допомогти вжити необхідних заходів для забезпечення дотримання вимог законодавства. Зокрема, податкові консультанти можуть проаналізувати ризики, пов'язані з трансфертним ціноутворенням, підготувати внутрішню політику з трансфертного ціноутворення, підготувати документацію щодо контрольованих операцій та провести переговори з податковими органами щодо підписання договору про ціноутворення.

Ринок праці

Тенденції українського ринку праці у 2012 р.

Прогноз на 2013 р.

Ольга Марченко, Brain Source International

BRAIN▲SOURCE
INTERNATIONAL

2012 рік, порівняно з попередніми періодами, привніс, як і очікувалося, деяку активність на ринок праці. Принаймні, перший квартал 2012 року з точки зору активності працедавців був досить оптимістичним.

Після того, як у попередніх 2009-2011 рр. багато компаній провели реструктуризацію і максимально «оптимізували» штат, прийшов час поповнювати резерв. Звичайно ж, у фаворі виявилися фахівці сфери продажів - FMCG, B2B, ритейл (оскільки топ-менеджерів і лінійних керівників компанії притримали ще в кризові часи). Ставки, які були передбачені у планах компаній на розвиток, були «розморожені» і по них почався активний пошук. Окрім цього деякі гравці ринку B2B нарешті пожвавилися і вирішили відкрити свої філії у великих містах України. Щоправда, цей процес активізувався вже наприкінці року, і плани по виходах перенесені на початок 2013 р. Саме тут намітилася цікава тенденція, яка свідчить про збільшену довіру кандидатів до сегменту ринку B2B, - багато фахівців, які досягли вершин в області продажів FMCG, вирішили піти з цього сектору і почати кар'єру в продажах саме продукції B2B.

Ще один поштовх до пожвавлення попиту на персонал дали крупні супермаркети, які на 4 квартал, у зв'язку із запланованим зростанням продажів, почали масовий набір продавців у сфері ритейла по всій території України. І, хоча, тут йдеться радше про сезонний, тимчасовий персонал, але, незважаючи на це, мінімум по 10-15 громадян у кожному з міст, де територіально розташовані магазини компаній, отримують офіційну роботу.

Ринок IT був як і раніше, стабільний. Спостерігався попит на розробників програмного забезпечення, фахівців із підтримки та наповнення сайтів. У фаворі Java, php і C++ девелопери. Хоча, виходячи з особливостей цього ринку, коли через все ще недостатню кількість кваліфікованих фахівців, гравці фактично знають один одного по іменах і здебільшого ведуть переговори, оминаючи ринок посередників, провести точний аналіз динаміки активності ринку складно.

Що стосується фахівців бек офісу, адміністративного персоналу, то у 2012 році намітилася цікава тенденція – незважаючи на падіння попиту на бухгалтерів, юристів, економістів - фахівців, якими перенасичений ринок, компанії все ж таки дуже потребують таких співробітників! Але йдеться лише про фахівців дуже вузького профілю.

Наприклад, існує стійкий попит на бухгалтерів, які знайомі з новішою версією програми 1С, а саме 1С 8. Причому не просто знають таку програму, але і зможуть допомогти ознайомити з нею решту персоналу підприємства і сприяти переходу компанії на новий продукт. Так само і з юристами: є інтерес до вузькоспеціалізованих фахівців, наприклад, до таких, що мають досвід роботи з природоохоронними організаціями, земельним фондом та ін.

До речі, якщо згадувати земельний фонд, то варто і відзначити пожвавлення на агроринку. Процеси злиття компаній, входу на ринок, посилення потужностей в елеваторному або рослинницькому бізнесі

вплинули на появу на ринку таких цікавих вакансій як, наприклад, землевпорядник. Ще однією дуже популярною вакансією на початок III кварталу стала позиція Головного агронома.

Ну, і звичайно ж, не можна не згадати таку подію як Євро 2012. Про вплив даної події на ринок праці почали говорити ще за чотири роки до її проведення, але основні прогнози були зроблені наприкінці 2011 року – багато фахівців очікували пожвавлення в секторах роздрібної торгівлі, ресторанного і готельного бізнесу.

Зараз, постфактум, можна констатувати лише одне - надії не справдилися, очікуваного припливу вакансій компанії не отримали. Так, поперемінно виникали ті чи інші вакансії, які були пов'язані з проведенням Євро, але це явно була не та очікувана масовість.

Загалом, 2012 рік показав, що, незважаючи на сподівання або розчарування, бізнес іде своїм шляхом і, відповідно, для обслуговування потреб вимагає тих або інших фахівців. Принаймні, ринок праці у 2012 року не лихоманило, не було викривлень у той чи інший бік, він був прогнозованим.

Прогноз на 2013 рік

Якщо говорити про існуючі економічні прогнози на 2013 рік у цілому, то найбільшу інтегральну оцінку мають ризики дефіциту зовнішнього фінансування і звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу, а також погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури — чергове падіння цін на світових сировинних ринках.

Для ринку праці дані тенденції, невизначена ситуація з курсом долара на внутрішньому ринку, а також побоювання відносно другої хвилі кризи, що витають у повітрі, відіграють свою негативну роль. За такого стану речей компанії замислюються скоріше не над стратегічними планами розвитку бізнесу, а керуються бажанням зберегти досягнуту стабільність і утримати прибутковість на існуючому рівні.

У зв'язку з цим різкого зростання числа вакансій у 2013 році не передбачається. Компанії, вже маючи практичний досвід і знання того, яка кількість персоналу є максимально оптимальною для виконання покладених функцій і поставлених завдань, утримують постійний і перевірений штат.

На початку року закриватимуться ті позиції, які виникли ще в 2012 році, далі ж економічна ситуація покаже, чого чекати. Є думка, що 2013 рік буде в чомусь схожий по динаміці з роком 2011. Якщо говорити про найбільш потрібних фахівців, то однозначно можна сказати, що це будуть категорії вузьких фахівців у своїй сфері, наприклад, фахівці з маркетингу, управління розвитком продажів у соціальних медіа (SMM маркетинг). До речі, тенденція до зростання попиту до фахівців у даній сфері намітилася ще і у 2012 році, хоча по інших сферах таких аналогій проводити скоріше не варто.

Наприклад, у банківській сфері і сфері страхування у посткризовий період намітилася стабільність. Ринок навіть характеризувався певним попитом саме на керівні позиції, метою яких була підтримка бізнесу, що зберігся. Проте, у 2013 році до продовження даної тенденції потрібно ставитися з обережністю, пам'ятаючи про те, що банківський сектор досить-таки нестабільний.

Загалом, на 2013 р. як компаніям, так і претендентам на вакансії можна порекомендувати лише одне – постійне самовдосконалення. Працедавці і далі обиратимуть лише кращих з кращих, перелік вимог до претендентів зростатиме.

З іншого боку, ринок і його вимоги також знаходяться в постійній динаміці, тому і компаніям для утримання досягнутого успіху потрібно буде постійно вдосконалювати продукти і послуги, а також думати над новими методами їх просування.

Ринок маркетингових досліджень в Україні



За даними Української Асоціації Маркетингу у першу десятку лідерів галузі входять такі агентства: GfK Ukraine, Ukrainian Marketing Group (UMG), ACNielsen, IPSOS, ARMI, Medical Data Management, R&B, KIIS, Advanter Group.

Лідери зберегли свої позиції на ринку: їх питома вага на ринку маркетингових досліджень в цілому складає 85,2% (роком раніше - 81 %). Сумарний оборот цих компаній на рік складає \$34,982 млн. без ПДВ.

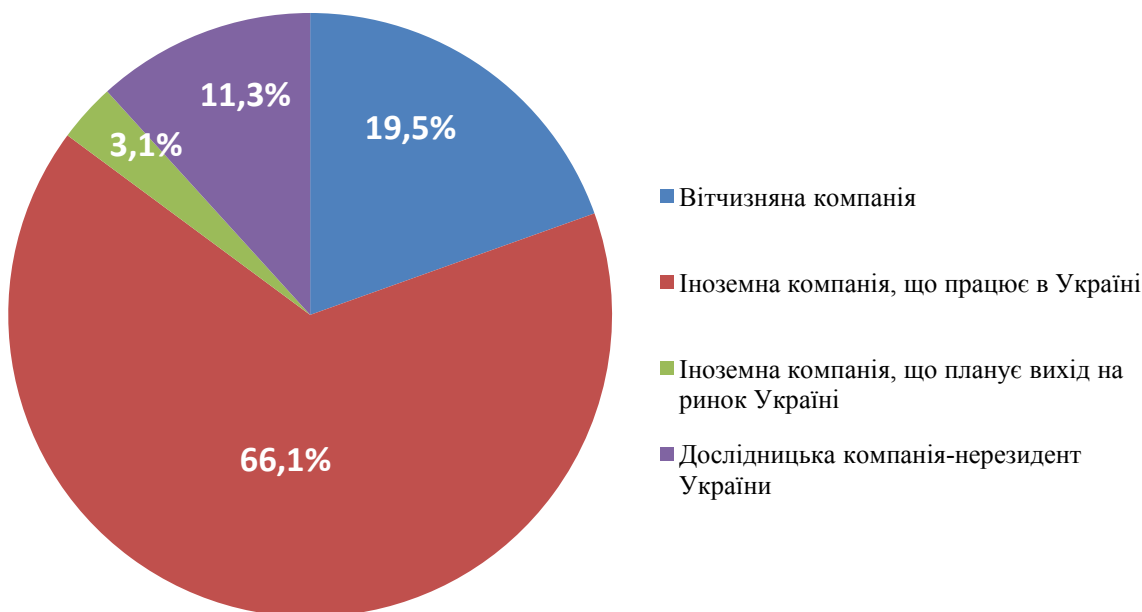
У сучасних умовах для того, щоб потрапити у ТОП-10 великих агентств, необхідно перейти кордон в \$1,5 млн. обороту. Але і в самій десятці розрив між оборотами компаній залишається достатньо великим.

Загальне зростання ринку становить 10%. Сукупний обсяг ринку в національній валюті становить 354,6 млн. грн., або \$44,4 млн.

Як і в попередні періоди, відносно стабільність демонстрували агентства, орієнтовані на виконання замовлень іноземних компаній.

Простежується чітка тенденція зменшення замовлень від вітчизняних компаній. Основними клієнтами дослідницьких компаній залишаються іноземні компанії, які працюють в Україні.

Структура українського ринку маркетингових досліджень за категоріями замовників за рік (%)*

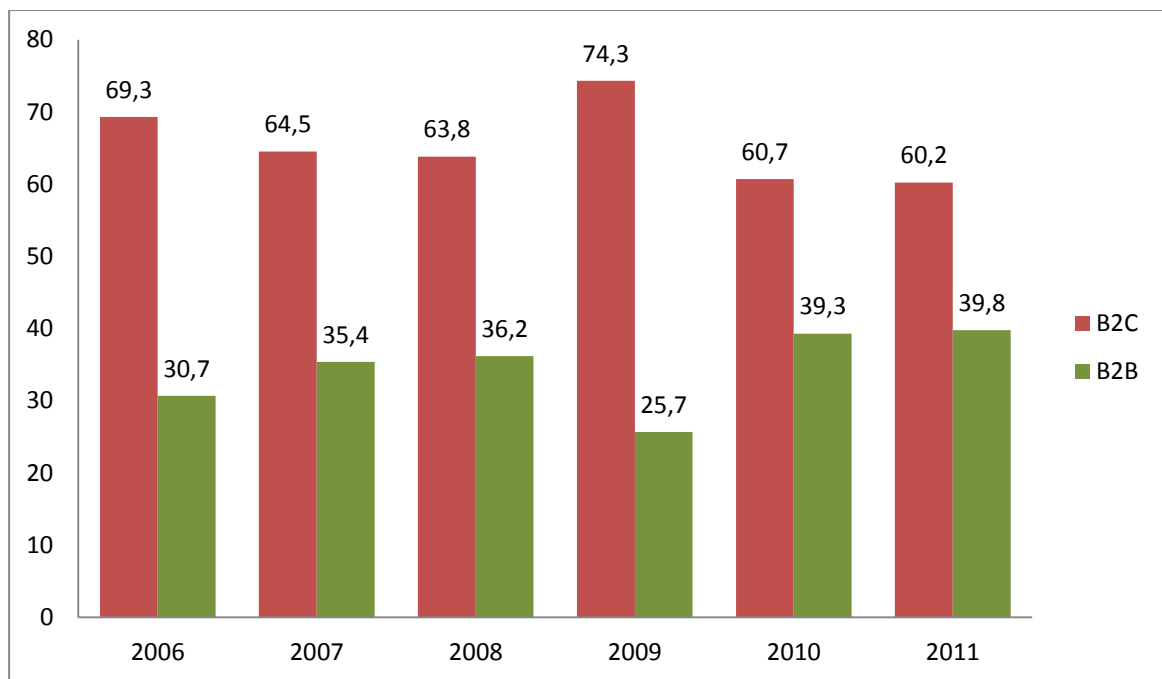


* Дані надані Українською Асоціацією Маркетингу

Одночасно простежується тенденція збереження питомої ваги замовлень від дослідницьких компаній-нерезидентів України, в рамках проведення multi-countries research. Даний тренд можна пояснити тим, що Україна, незважаючи на кризові явища, все ще перебуває під пильною увагою іноземних компаній.

На українському ринку маркетингових досліджень основними замовниками, насамперед виступали компанії, які працюють на споживчих ринках (B2C). Конкуренція і підвищення вимогливості українського споживача сформували попит на ці дослідження. Але при цьому стратегія ведення бізнесу формує тенденцію зростання кількості замовників, які представляють різні сектори B2B. В абсолютному і відносному співвідношенні даний сегмент ринку виріс.

Структура українського ринку маркетингових досліджень за категоріями замовників (B2B та B2C), %



* Дані надані Українською Асоціацією Маркетингу

Простежується підвищення частки якісних методів та, відповідно, абсолютне і відносне зменшення питомої ваги кількісних досліджень. Однією з основних тенденцій є те, що компанії все більше замовляють «комплекс»: дослідження + консалтинг.

Он-лайн та Інтернет дослідження за рік зросли в 3,5 рази, але при цьому телефонні та «face-to-face» опитування все ще залишаються основними методами, які використовують дослідницькі агентства.

В умовах кризи значно зросла популярність омнібусних досліджень.

Також значно збільшилась увага замовників до досліджень задоволеності споживачів. Вітчизняний ринок маркетингових досліджень у цьому відношенні наближається до Євросоюзу, де дослідження задоволення споживачів стає обов'язковою складовою комплексного аналізу функціонування ринку.

Таким чином, за рік ринок маркетингових досліджень збільшив свої обсяги. Темпи зростання ринку - позитивні і складають +10%, але з урахуванням інфляції, реальні доходи зросли приблизно на 3% (грунтуючись на офіційному курсі інфляції) або навіть впали на 6% (якщо враховувати «альтернативні» підрахунки курсу інфляції).

Основні лідери ринку утримали свої позиції. Серед агентств посилюється спеціалізація на обраних ними ринках. Спостерігаються зміни в методах ведення досліджень, збільшується частка он-лайн методів. Замовники все більше схильні розглядати дослідницькі агентства в якості своїх партнерів.

За попередніми прогнозами на наступний рік ринок маркетингових досліджень збереже або трохи знизить свої темпи зростання. Основні причини цього - загальне прагнення клієнтів до зниження витрат і недооцінка ролі досліджень у боротьбі з 2-ю хвилею кризи.

"Незважаючи на те, що дослідження ринку завжди були актуальні, деякі компанії, злякавшись кризової ситуації, скорочують свої дослідницькі бюджети.

Але хвилю переляку обов'язково змінить розуміння того, що споживач зараз змінюється в кілька разів швидше, ніж раніше, і, як ніколи, потребує вивчень. Зміни в цільовій аудиторії на сьогоднішній день характерні для багатьох продуктів. А для того, щоб розмовляти з новими споживачами, потрібно їх добре вивчити ". **

* Всеукраїнська громадська організація «Українська асоціація маркетингу» (УАМ) щорічно проводить індустріальне дослідження тенденцій ринку маркетингових досліджень. Метою даного аналізу є вивчення загального обсягу ринку маркетингових досліджень на основі даних про структуру оборотів дослідницьких агентств за певний період і визначення перспектив розвитку ринку на найближчі роки.

** На думку журналу Комп&ньон.