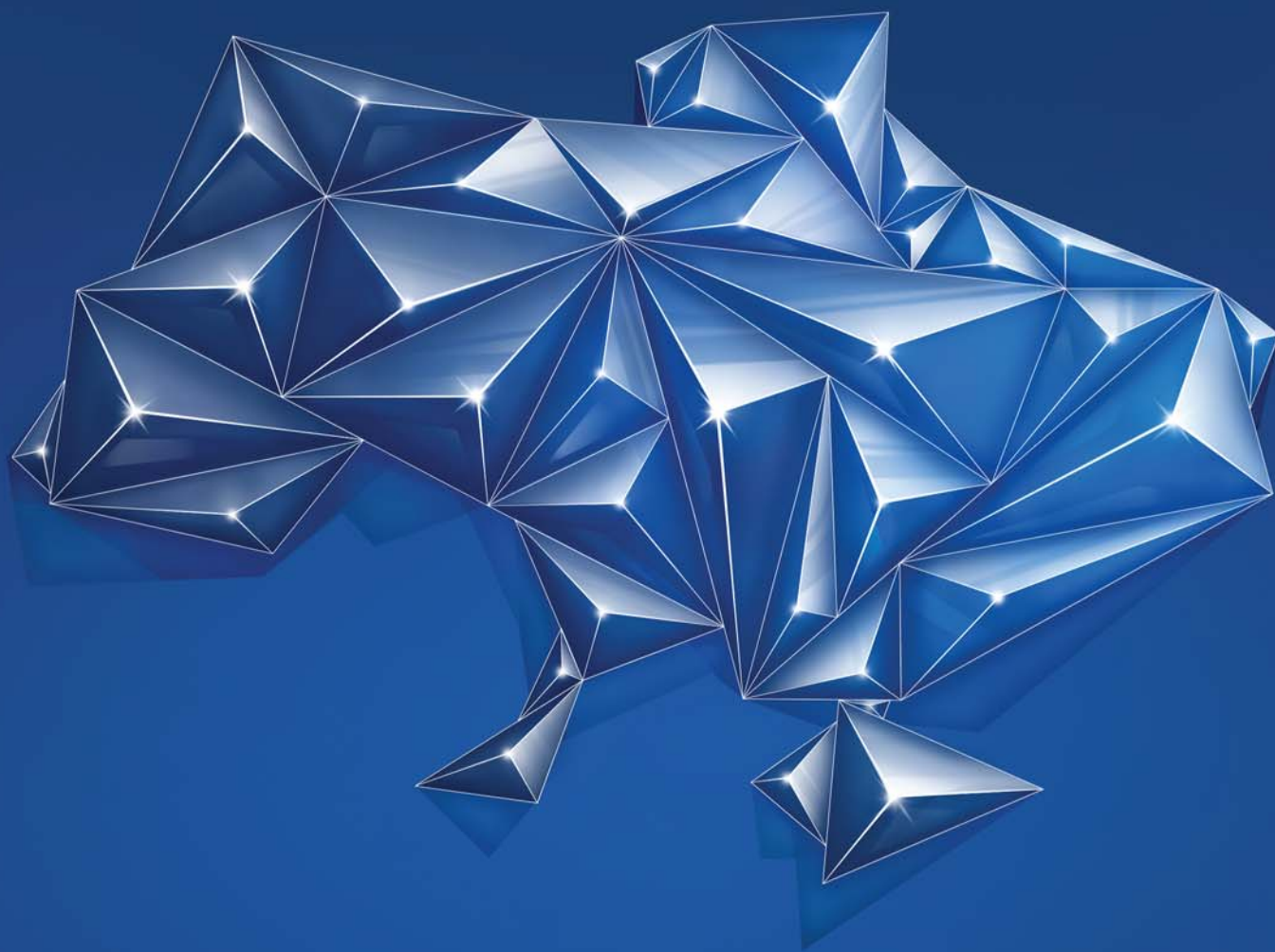


УКРАЇНА

ОГЛЯД ЕКОНОМІКИ **2014**



20 років
в Україні

ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»

0 800 30 5555 • www.credit-agricole.com.ua

безкоштовно в межах України з усіх телефонів Ліцензія НБУ №99 від 12.10.2011 Всі види банківських послуг (кредити, депозити тощо)

 **CRÉDIT AGRICOLE**

INNOVATE WORK CREATE

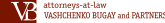


Офіційний дилер
Герман Міллер
на Україні

DENZA WORKSPACE
INNOVATE WORK CREATE

М. КИЇВ, 03680, ВУЛ.БОЖЕНКО, 86Б,
ТЕЛ.: +380 (44) 379 36 01
WWW.DENZA.COM.UA

ЗМІСТ

1.	СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО.....	33
	<i>Огляд сільськогосподарського сектору.....</i>	<i>33</i>
2.	РИНОК БАНКІВСЬКИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	48
	<i>Банківський сектор України, організація боротьби з відмиванням коштів в Україні та валютний контроль.....</i>	<i>48</i>
	<i>Погляд банкіра на авторинок.....</i>	<i>61</i>
3.	МИТНА ПОЛІТИКА.....	67
	<i>Трансфертне ціноутворення та митна оцінка.....</i>	<i>67</i>
4.	РИНОК ТОВАРІВ ШИРОКОГО ВЖИТКУ.....	72
	<i>Зростання обсягів нелегальної торгівлі тютюновими виробами в Україні як небажаний наслідок регуляторних змін.....</i>	<i>72</i>
	<i>Огляд українського ринку пива, квасу та сидру.....</i>	<i>77</i>
	<i>Огляд ринку безалкогольних напоїв в Україні: тенденції та перспективи.....</i>	<i>81</i>
5.	ЕНЕРГЕТИКА.....	84
	<i>Особливості правового регулювання угол про розподіл продукції.....</i>	<i>84</i>
	<i>М&А в енергетичному секторі.....</i>	<i>88</i>
6.	ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я.....	91
	<i>Огляд сфери охорони здоров'я.....</i>	<i>91</i>
	<i>Перевірка стану здоров'я. Чи є Україна працездатною?</i>	<i>96</i>
7.	ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС ТА ТУРИЗМ.....	102
	<i>Огляд галузі готельного бізнесу та туризму.....</i>	<i>102</i>
8.	УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ТА РИНОК ПРАЦІ.....	105
	<i>Огляд ринку праці України.....</i>	<i>105</i>
	<i>Експати в Україні: правові аспекти працевлаштування та перебування на території України.....</i>	<i>107</i>
9.	ІНФОРМАЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ.....	109
	<i>ІТ-ринок України: майбутнє починається сьогодні.....</i>	<i>109</i>

	Microsoft	Тенденції хмарних обчислень в Україні.....	112
	miratech	Україна – найпривабливіша країна для аутсорсингу в Східній Європі.....	116
		10. СТРАХОВИЙ РИНОК	122
	СТРАХУВАННЯ змінюємо / стандарти	Огляд страхового ринку України: поточна ситуація, основні тенденції, прогнози.....	122
		11. ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	125
	GRISCHENKO & PARTNERS LAW AND PATENT OFFICE	Митний реєстр об'єктів інтелектуальної власності – засіб для захисту прав володільця об'єкту інтелектуальної власності чи спосіб наживи для «патентних тролів»?.....	125
		12. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА	127
	RSM APIK Audit & Tax Advisory	Шлях до відновлення.....	127
		13. ПРАВОВА СИСТЕМА	135
	BAKER & MCKENZIE	Огляд правової системи.....	135
	ANDRUSOVICH ASSOCIATES TAX ADVISORY	Корпоративне управління як запорука ефективності бізнесу.....	141
		14. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ	146
	AL ALLIANCE	Лібералізація ринку авіаційних перевезень в Україні.....	146
	NIKO	Автомобільний ринок України: проблеми та перспективи.....	151
		15. НЕРУХОМІСТЬ ТА БУДІВНИЦТВО	153
	CBRE Ukraine PART OF THE CBRE AFFILIATE NETWORK	Огляд ринку офісної, торгівельної та складської нерухомості за 2013 рік	153
		16. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА.....	161
	KM PARTNERS TAX LEGAL CONSULTING	Ризик притягнення до кримінальної відповідальності за результатами податкової перевірки – деякі аспекти, пов'язані з новим Кримінальним процесуальним кодексом України.....	161
	ВАСИЛЬ КИШЧАК ПАРТНЕРИ КАБІНЕТНИЙ І ПРАКТИЧНИЙ	Розв'язання податкових спорів в Україні.....	167
	KPMG	Новий Закон про трансфертне ціноутворення: Україна за підвищення податкової прозорості.....	171
	BAKER TILLY	Створення ефективних податкових ісламських фінансових рішень в Україні.....	173
	UMG	Світові тренди по-українськи	178

1 СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

ОГЛЯД СІЛЬСЬКОГОСПОДАР-СЬКОГО СЕКТОРУ

Агробізнес є провідним сектором української економіки. Жовто-блакитний прапор держави дуже точно відображає унікальну роль, яку сільське господарство відіграє у національній ідентичності, уособлюючи блакитну височину неба над жовтим морем безмежних ланів пшениці та соняшників. Аграрний потенціал України можливий завдяки поєднанню виняткових екологічних, географічних та історичних чинників. Експерти погоджуються і передбачають, що в недалекому майбутньому обсяги виробни-

цтва зерна зростуть до 100 млн. т порівняно з поточними 45–60 млн. т. Це цілком реалістична мета, проте вона потребує значних інвестицій, а, отже, і більшої ефективності у використанні земельних ресурсів, покращення умов залучення і захисту інвестицій та більш стійкого регулювання імпорту і витрат на виробництво.

Україна має потенціал стати провідною світовою житницею

Передусім, в Україні зосереджена ледова частка найродючішого у світі ресурсу «чорних земель». Знаменитий «чорнозем» становить 30% подібних ґрунтів світу, набагато випереджаючи Аргентину в південній півкулі та Канаду, Росію і деякі країни центральної Європи, Румунію та Болгарію в північній кулі. Подекуди ці ґрунти сягають 1,5 метра вглиб та мають високий рівень родючості завдяки

великій кількості поживних речовин, високому вологовбиранню та міцній структурі. Навіть після суворой літньої засухи 2012 року врожаї зернових зменшилися лише на 10%–20%, тоді, як в інших країнах більшість культур не вцілили б.

	млн. га
Площа земель України, в акрах	60
Сільськогосподарські угіддя	42,8
Орні землі	32,5
Чорнозем	60%

Прикладом стійкості ґрунту до тиску може бути те, що навіть важкі радянські машини не зруйнували фізичних показників родючості, а величезне зниження використання добрив після здобуття незалежності не призвело до поганих урожаїв.

Континентальний клімат забезпечує достатню кількість водних ресурсів, навіть не зважаючи на те, що півдню країни кожні п'ять років загрожує сильна посуха та пізні весняні заморозки, котрі можуть пошкодити озимі культури та затримати посів ярових. Та навіть такі мінливі кліматичні умови можуть допомогти українським трейдерам бути впливовішими на ринку зерна, використовуючи невизначеність пізніх урожаїв на свою користь, в умовах зростання нестабільності цін.

Південна частина країни, що проходить уздовж узбережжя Чорного моря та перетинає Кіровоград, є найбільш ризикованою зоною для вирощування зернових

та без використання зрошення має обмежений потенціал врожайності кукурудзи та соняшника. В радянські часи у цій частині країни діяла зрошувальна система на території у понад два мільйони гектарів родючих земель, проте від неї залишилося лише декілька мереж.

Географічне положення України зробило її місцем витоку величезного зернового резервуару, що починається у великих зернових районах східної частини Росії та північного Казахстану, охоплює центральну та європейську частини Росії, Білорусь та дуже родючі орні землі України. Залізничі та річки сходяться до чорноморських портів, єдиних достатньо

глибоких для входження в них суден типу «панамакс». Одеський та сусідні порти, такі як Іллічівськ та Южний, стрімко розвивають вантажну базу. Річкові та морські баржі можуть заходити в ці порти з Дону, який відкриває російську глибинку, або з Дунаю, який з'єднує Чорне море з центральною та північною Європою. Україна

збирається запропонувати новий «шовковий шлях» завдяки своєму положенню на перехресті основних комерційних шляхів до Азії, Середнього Сходу, Африки, середземноморських країн та Атлантичного океану.

Сільськогосподарські господарства та використання фермерських земель

З часів першої приватизації сільського господарства у 90-х, фермерські господарства зазнали відчутних змін, які призвели до сучасного розподілу ферм на три основні види. Більше 5 мільйонів малих господарств, що використовують менше 20% усіх фермерських земель України, виробляють 80% молока, овочів та різноманітних продуктів харчування. Незважаючи на відсутність кредитування та інвестицій, низькі ціни на кінцеву продукцію, існування цих базових одиниць цілком стабільне. Їхній розвиток визначається лише загальними демографічними законами, згідно з якими, вплив сільського населення із загальною кількістю виборців у прибізно 12 мільйонів голосів на вибори є вагомим.

Приватні ферми або агропідприємства займають великі території, вони прибуткові та мають достаток. Більшість із них досі лишаються сімейними підприємствами, навіть після того, як було об'єднано 25000–35000 га фермерських земель. Економісти вважають, що, за ефективного управління, приватні підприємства можуть давати високий дохід для сім'ї, за умови, що їх площа перевищує 500 га. Оптимальною площею вважають приблизно 3000 га. За таких обсягів у фермера є реальна можливість справитися із зерном і господарством, отримати кредит у приватній установі та використовувати сучасні технології разом із покращеними можливостями обробітку землі та врожайів. Агрохолдинги з'явилися та розвинулися після кризи 1998 року, вони заново розпочали виготовлення продуктів

харчування, імпорт яких став неможливим після девальвації. Таким чином, більшість із них вертикально інтегровані та виробляють птицю, цукор або борошно. Щоб годувати свою худобу чи постачати достатньо сировини на заводи, вони мають контролювати урожайність та дотримуватися сівозмін і, таким чином, вони спробували розширити свої угіддя. Крім того, ці підприємства відкрились для іноземних капіталовкладень, інколи банкрутством. Починаючи з 2008 року, після декількох успішних аграрних років, що продемонстрували потенціал, агрохолдинги збільшили темпи внутрішнього та зовнішнього зростання за рахунок великої кількості земельних ресурсів приватних ферм або землі державної власності, що призвело до створення великих «земельних банків». Об'єм найбільшого досягає 600000 га. Вони значною мірою потребують ресурсів та готують нові первинні публічні пропозиції, що деякі з них вже зробили до кризи 2008 року.

Українські аграрні підприємства

	Фермерське населення	Підприємства		Агрохолдинги	Всього
		Дрібні сімейні приватні ферми	Приватні фермерські підприємства		
Кількість ферм	5,250,000	33,050	9,540	80	5,300,000
Загальна площа	6,180,000	2,651,000	18,456,000	5,200,000	32,500,000
Середня площа ферми, в га	1.2	80	1,935	75,000	
% від загальної площі	19%	8%	57%	16%	100%
тенденція	=	+ / -	- / -	+	-

Сільськогосподарське використання земель залишається актуальним питанням у пострадянських країнах. Приватизація дев'яностих сприяла встановленню конституційного права володіти землею, купувати та продавати її «як і будь-яку іншу власність». Але водночас Рада прийняла мораторій, який відстрочив продаж землі. Багато міжнародних установ виступають за скасування мораторію, проте з ба-

гатьох причин кожен наступний уряд відхиляє такі законопроекти та продовжує дію мораторію. Останні проекти законів зняли з порядку денного у середині 2012 року, оскільки вони вважались непрактичними, надто спірними та відкривали нові шляхи для корупції.

Вартість оренди землі зросла від 3% стандартної офіційної вартості продажу земельних ділянок до 5%. Додаткові 2% нещодавно були прийняті Радою для підтримки місцевих бюджетів. Нині продаж фермерської землі створить сильну конкуренцію інвестицій, необхідних для модернізації технологій та логістики. Ефективнішим, здається, було б стабілізувати права користувачів земель, обмеживши їх мінімум 10–15 річним контрактом. Консолідація земельних ділянок

лишається важливою адміністративною проблемою. Справді, мораторій завадив поділити земельні ділянки, кожна площею від 100 до 400 га, на менші поля і, таким чином, посприяв встановленню дуже ефективних робочих умов для механізації та використання сучасних агротехнологій.

Розподіл земельної оренди в 1-му триместрі 2013 року

Кількість контрактів		Термін (у роках)			Середня вартість грн / га
4,741,000	Менше 4	Від 4 до 5	Від 6 до 10	Більше 10	563,5
	218,000	1,863,700	2,000,000	659,000	
100 %	4,6 %	39,3 %	42,2 %	13,9 %	

Джерело: Українське агентство земельних ресурсів

Виробництво зерна

Урожай 2012 року, згідно з даними офіційних служб, склав 46,2 млн тонн (після очищення злаків), що на 18,6% нижче, ніж 2011 року. Пшениця та ячмінь особливо постраждали від суворой літньої посухи, урожай пшениці знизився на 29% до 15,8 млн. тонн, а ячменю — на 24% до 6,9 млн. тонн. Лише жито дало кращий врожай (+17%), проте з невеликим обсягом зерна (0,7 млн. тонн). Кукурудза продовжує показувати гарні результати, приблизно 21 млн. тонн завдяки покращенню технологій та видобутку.

Зібрали гарний врожай картоплі (+4,1%, 23,2 млн тонн). Урожай овочів — майже без змін (+1,8%, 10 млн тонн).

Фермери, незалежно від розміру їхніх господарств, роблять ставки на найприбутковіші культури: кукурудзу, соняшник та сою. Прибутки, нижчі від основних злакових культур, роблять їх менш привабливими, проте вони й досі займають велику частину від загального виробництва, оскільки обов'язкові при сівозмінах, добре пристосовані до кліматичних умов та переносять екстенсивні та консервативні технології, які використовують більшість фермерів, часто як альтернативу інтенсивним технологіям, котрі потребують більшого оборотного капіталу.

Зерно кукурудзи та соняшника — одні з найкращих культур для експорту, вони забезпечують дохід у твердій валюті, таким чином, дозволяючи виробникам задовольняти свої потреби в оборотному капіталі чи кредитних коштах на капітальні витрати за меншу вартість. Посівна площа та виробництво кукурудзи зростають і можуть продовжувати збільшуватись, оскільки середній урожай залишається нижчим за 5,5 тонн/га. Виробництво соняшника становить приблизно 10 млн. тонн, врожаї досить гарні, проте їх важко швидко покращити. Можна очікувати деяке збільшення врожаю, щоб задовольнити національні зернопереробні потужності, що зросли до 12 млн тонн, спричинивши зменшення вартості, отримуваної виробниками після надзвичайних піків двох останніх років.

2012 / 2013 маркетинговий рік. Українське виробництво злаків

		Пшениця	Ячмінь	Кукурудза	Усі злакові
Виробництво	млн. тонн	15,761	6,935	20,922	46,183
	місце у світі	9	5	7	10
	млн. тонн	12,000	5,000	8,000	26,579
Споживання	місце у світі	10	6	14	18
Експорт	млн. тонн	6,200	2,500	13,000	21,710
	місце у світі	9	4	4	7

Джерело: Українська зернова асоціація

Урожай 2013 року на момент написання статті достеменно не відомий, оскільки кукурудзу та соняшник ще не встигли зібрати в повному обсязі, але експерти очікують від 25 до 28 млн. тонн кукурудзи та від 9,5 до 10 млн. тонн соняшни-

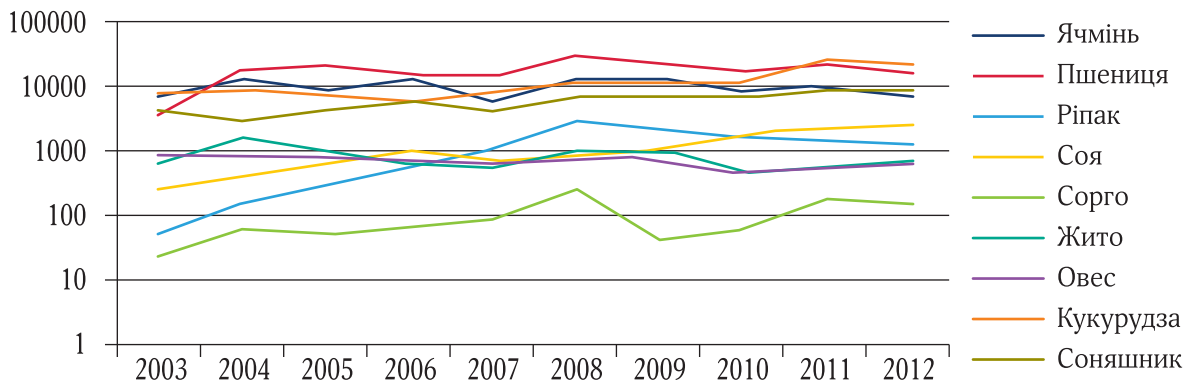
кового насіння. Зростають посівні площі під кукурудзу (+6%) та рапс (+80%).

2013 рік помітно відрізняється від

попереднього року. Сприятливі кліматичні умови впродовж усіх вегетаційних циклів як озимих, так і ярових культур забезпечили фермерам вищі врожаї, котрі склали рекордні 60 млн. тонн. Таким чином, Україна знову посіла місце серед провідних країн-експортерів, набагато випередивши Європейський Союз.

Дуже слабка страхова система в Україні, попри численні спроби МВФ підтримати модернізацію покриття кліматичних та ринкових ризиків, й досі не може стримати реакцію фермерів на ринкові ціни та допомогти їм стабілізувати сівозміни.

Виробництво зернових, тис. т



Виробництво основних зернових культур в Україні, тис. тонн

	Ячмінь	Пшениця	Ріпак	Соя	Сорго	Жито	Овес	Кукурудза	Соняшник
2003	6,833	3,599	50	231	24	624	940	6,875	4,254
2004	11,084	17,520	148	363	65	1,592	1,007	8,866	3,050
2005	8,975	18,699	284	612	54	1,054	790	7,166	4,706
2006	11,341	13,947	605	889	64	583	690	6,425	5,324
2007	5,980	13,937	1,047	722	78	562	544	7,421	4,174
2008	12,611	25,885	2,872	812	231	1,050	944	11,446	6,526
2009	11,833	20,886	1,873	1,043	41	953	730	10,486	6,364
2010	8,484	16,851	1,469	1,680	61	465	458	11,953	6,771
2011	9,097	22,323	1,437	2,264	176	578	505	22,837	8,670
2012	6,936	15,762	1,204	2,410	143	676	629	20,961	8,387

Джерело: Держкомстат

Культивована (засіяна) площа 2013 року

Зернові		Площа в тис. га			У % від загального	
		2013	2013 vs. 2012		2013	2012
		тис. га	+ / _ тис. га	%		
Їстівні зернові	усього	7316,0	698,1	110,5	26,0	23,8
	Озима та ярова пшениця	6691,9	920,2	115,9	23,8	20,7
	Жито	285,7	-17,1	94,4	1,0	1,1
	Рис	24,2	-1,6	93,8	0,1	0,1
	Просо	97,8	-93,1	51,2	0,3	0,7
	Гречка	191,4	-109,0	63,7	0,7	1,1
	Бобові	25,0	-1,3	95,1	0,1	0,1
Кормові	Усього	8958,1	127,0	101,4	31,9	31,8
	Озимий та яровий ячмінь	3377,9	-47,4	98,6	12,0	12,3
	Кукурудза	4913,3	287,9	106,2	17,5	16,7
	Овес	256,9	-52,8	83,0	0,9	1,1
	Олія та протеїни	258,3	-33,7	88,5	0,9	1,1
	Сорго	150,6	-21,2	87,7	0,6	0,6

Зернові для про-мисловості	Усього	7664,9	-189,2	97,6	27,3	28,2
	Соняшникове насіння	4833,9	-360,2	93,1	17,2	18,7
	Цукровий буряк	292,6	-165,8	63,8	1,0	1,6
	Соя	1366,1	-110,3	92,5	4,9	5,3
	Озимий та яровий рапс	1019,7	453,7	180,2	3,6	2,0
	Інші	2221,4	-253,5	89,8	7,9	8,9
Картопля		1387,7	-52,1	96,4	4,9	5,2
Овочі		482,1	-12,3	97,5	1,7	1,8
Усього		28115,0	313,7	101,1	100,0	100,0

Джерело: Держкомстат

Озимі зернові 2013 року (млн. га) та зміни порівняно з 2012 роком, у %

Усього	Хлібні злаки	Пшениця	Ячмінь	Кольза	Жито
9,2	8,1	6,7	1,1	1,03	0,3
-2,5 %	-3,5 %	-0,2 %	-19,5 %	+7,2 %	-4,3 %

Джерело: Міністерство аграрної політики та продовольства

Урожай та споживання сої, млн. тонн

	2011 / 2012	2012 / 2013	2013 / 2014 Прогноз
Споживання в Україні	800	910	1,055
Експорт	1,340	1,330	1,580
Олія	482	600	7,580

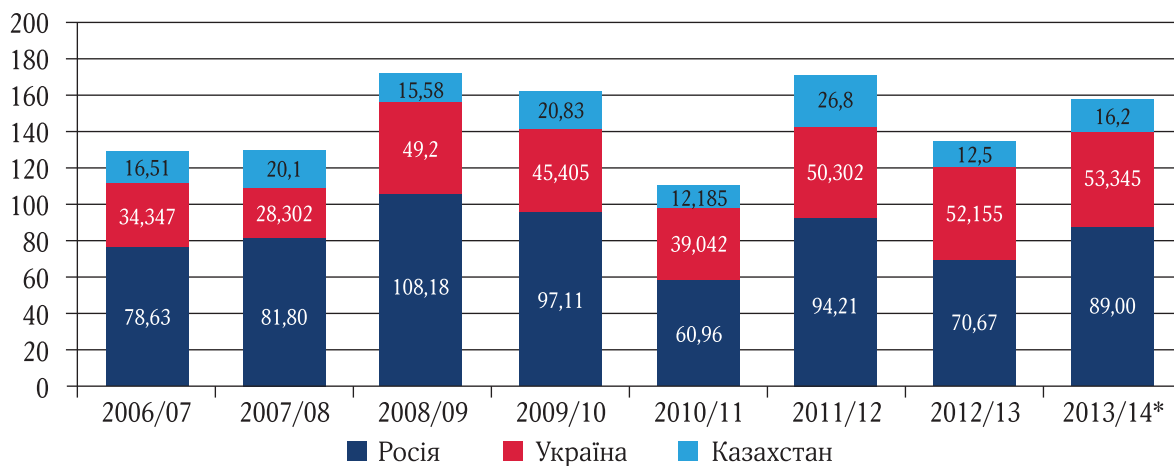
Джерело: APK Inform

Виробництво зерна у серпні 2013 року

	2011	2012	2013
Загальний урожай, млн тонн	56,7	46,2	57 to 60
Прибуток від експорту, дол. США	13	18	> 22
IDE в млрд дол. США	0,77	0,8	3

Джерело: Держкомстат

Прогноз виробництва зерна, млн. тонн



Джерело: UkragroConsult

Українські сільськогосподарські технології залежать від розміру ферми. Існують три основні типи інтенсифікації:

- Дрібні ферми дуже консервативні, вони використовують власне насіння, рідко купуючи нове, землю обробляють власноруч, інколи механізовано, з добрив використовують переважно органічні, що походять з їхнього приватного дрібного господарства.
- Великі холдинги, навпаки, використовують мінімальні засоби обробки землі та застосовують дешеві технології, котрі потребують більших капіталовкладень. Вони перейняли світовий досвід, переважно, від США та Південної Америки, як отримувати високі врожаї за мінімальних витрат виробництва. Вони використовують сертифіковане насіння добірної якості, адаптовані засоби захисту врожаю та раціональне удобрення. Більшість із них найняли висококваліфікованих агрономів для управління культурами та агростратегією.
- Середні за розміром ферми застосовують екстенсивні та інтенсивні технології відповідно до своїх фінансових можливостей. Їхні середньостатистичні врожаї справді відображають баланс між двома рівнями технологій. Великі модернізовані ферми отримують дуже високі врожаї – від 8 до 12 тонн кукурудзи з гектара, 5–7 тонн /га пшениці або більше 2,8 тонн/га сояшишкового насіння, тоді як середній урожай досить

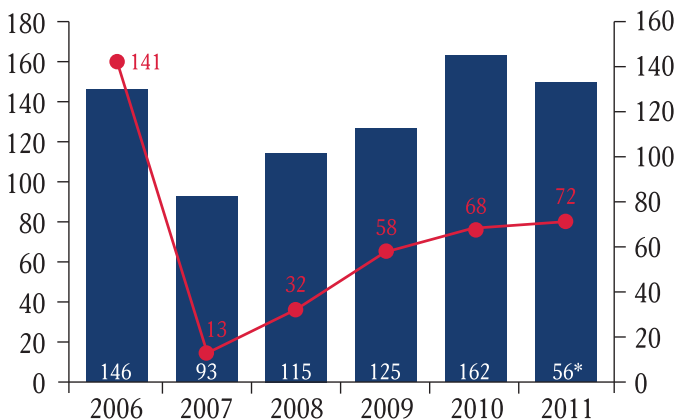
низький, менше 3 тонн/га пшениці, 2,5 тонн ячменю.

Ці врожаї можна було б подвоїти, якби доступ до виробничих засобів був легшим та стабільнішим. Хоча Україна й почала співпрацювати з OECD (Організація економічного співробітництва та розвитку) та ISTA (Міжнародна асоціація тестування насіння) за схемою сортової сертифікації насіння у 2008 році, процес сертифікації залишається складним та ризикованим, така ж ситуація і з фітосанітарними засобами. 40 тисяч професійних ферм потребують інвестицій у машинне устаткування, проте не одержують державної підтримки і намагаються покращити технології завдяки коштам, отриманим у великих компаній, власних ритейлерів та деяких банків, що підтримують їхні проекти.

Однак, експерти впевнені, що 100 млн. тонн – це досить реальна мета для українського сільського господарства, за умови стабілізації земельної оренди та встановлення чітких правил імпорту насіння та засобів захисту зерна.

Співвідношення між продукцією та використанням добрив

■ Валова продукція рослинництва, млрд. грн (за цінами 2010 року)
● Внесення мінадобрив, кг/га посів. площ.



Сині стовпці відображають виробництво зерна у млрд грн (2000 р.). червона лінія показує рівень використання NPK добрив (кг/га).

Низький рівень 2012 року відображає кризу 2008 року. Незначне зменшення валової продукції у 2012 році пов'язане з літньою посухою, яка завдала особливих збитків злаковим культурам (окрім кукурудзи та сорго).

Фрукти та овочі

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Яблука		1046	648	720	536	755	719	853	897	954	1298
Виноград	836	457	514	443	301	360	415	469	390	522	456

Цукровий ринок України, в тис. тонн

Маркетинговий рік		2009 / 2010	2010 / 2011	2011 / 2012	2012 / 2013
Виробництво	Усього	1,510	1,830	2,330	2,200
	Із цукрового буряка	1,270	1,550	2,330	2,200
	Із цукрової тростини	240	280	0	0

Споживання		1,750	1,800	1,850	1,880
Білий цукор	Експорт	1,2	0,6	163	100
	Імпорт	87,2	49,1	9,2	1

Шість великих груп виробляють 53% цукрової продукції. Кількість цукрових заводів зменшується, і найближчими роками чотири основні гравці зможуть охопити 50% виробництва

Джерело: Український клуб агробізнесу при Держкомстаті

Експорт

Україна виробляє принаймні вдвічі більше зернових та олійного насіння, ніж може спожити її населення. Таким чином, на сировину припадає половина виробництва, а її експорт становить чверть усього українського експорту. Зростання експорту робить сільське господарство провідною галуззю торгівлі та національної економіки. Але Україні необхідно удосконалити логістику та встановити верховенство права для того, щоб трансформувати її потенціал у справжній, прозорий, впевнений і чесний бізнес. Два роки тому за підтримки ЄБА, Американської торгової палати та ЄБРР було підписано договір між Міністерством аграрної політики та продовольства та професійними асоціаціями з метою контролю експорту без адміністративних обмежень, таких як квоти чи інші обмеження, які застосовували чотири рази протягом останніх років. Незважаючи на це, все ще необхідно вдосконалити сертифікацію зерна, елеваторів та посилити контроль кожного договору відповідно до правил СОТ, виключаючи будь-яку державну монополію, як іноді пропонують державні служби та Гарантійний фонд.

Логістика потребує істотних вдосконалень. Необхідно близько 5 000–6 000 нових вагонів для прискорення перевезення зерна до портів. Укрзалізниця, національна залізнична компанія, не може інвестувати, але планує зберегти свою монополію. Саме тому трейдери змушені використовувати більшу кількість вантажівок, які призводять до руйнування доріг та створюють затори перед портовими елеваторами. Незважаючи на чималі інвестиції приватного сектору для збільшення місткості портових елеваторів до 30 Мт на рік, все ще необхідно будувати нові об'єкти, розраховуючи на подальше збільшення врожаїв та обсягів експорту. Необхідно подвоїти потужності для перевантаження та розширити причали для швидкого завантаження більшої кількості суден типу «панамакс». Нова схема розвитку морських портів є правильним рішенням, адже вона передбачає спеціалізацію та розширення залізничних та автотранспортних сполучень. Нестача сушарок стала особливо помітною в процесі збору вдалого врожаю цього року. Більшість із

750 елеваторів країни є застарілими та потребують великих внутрішніх змін для пришвидшення завантаження та розвантаження, та ефективнішої перевірки якості. Також варто приділити увагу зберіганню зерна на елеваторах.

Аграрії обмежені у можливостях хеджувати свої продажі за допомогою ф'ючерсів та деривативів, хоча Чиказька торгова палата (CBOT) створила нові угоди для чорноморського ринку зерна. Схеми компенсаційних виплат підпадають під суворий валютний контроль, внаслідок чого тільки компанії із закордонними дочірніми компаніями можуть використовувати ці інструменти. Співвідношення FOB цін в Україні зі світовими цінами на CBOT чи Euronext є доволі хорошими та доводять, що українські фермери можуть отримати від фінансових ринків вигоду для покращення та стабілізації своїх продажів.

Більшість трейдерів стикаються з постійними обмеженнями та затримками повернення ПДВ. Погашення державних облігацій, як і в минулі роки, є невизначеним, а ставка ПДВ повинна прив'язуватись до сільськогосподарського експортного мита, включеного до угоди СОТ (10,66% порівняно з теперішніми 20%). Така ситуація має негативний вплив на ціни, які сплачують фермерам, та не стимулює приватні компанії до інвестицій, які вони готові зробити.

Імпорт та експорт у мільярдах доларів США

	Усі галузі		Сільське господарство			
	Експорт	Імпорт	Експорт		Імпорт	
	Мільярди дол. США	Мільярди дол. США	% від загальної суми	Мільярди дол. США	% від загальної суми	Мільярди дол. США
2011	82,2	88,8	18,8	15,44	7,8	6,93
2012	82,3	91,4	26,0	21,40	8,9	8,14

Джерело: Держкомстат

Експорт злакових; 2012–2013 рр., у млн. т

Пшениця		Ячмінь	Кукурудза	Інше	Загалом
Загалом	Продовольча пшениця				
6,8	5,9	2,1	13,5	1,3	22,82

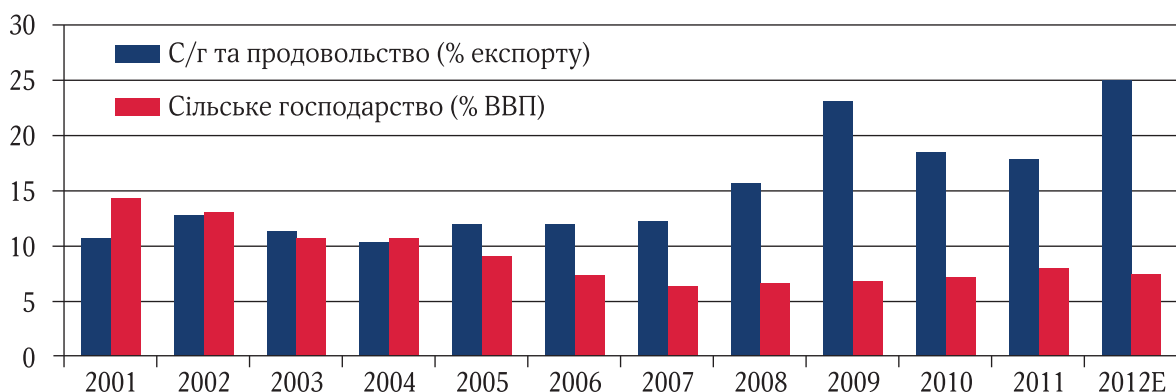
Джерело: Міністерство аграрної політики та продовольства

Зернові: джерела та використання

(пшениця, кукурудза, ячмінь, сорго, овес, жито, просо та інші змішані зернові)

	Початкові запаси	Урожай	Імпорт	Внутрішнє споживання	Експорт	Кінцеві запаси
2011/2012	5,5	56,0	0,1	30,3	23,0	8,2
2012/2013	8,2	45,6	0,0	26,6	22,6	4,5
2013/2014	4,5	59,2	0,1	29,0	28,8	6,1

Джерело: Міжнародний зерновий конгрес 2013

Частка сільського господарства в експорті, ВВП


Джерело: Dragon Capital

Перевезення Чорним та Азовським морями у млн. тонн (2010)

Росія	Україна	Румунія	Болгарія	Грузія	Туреччина	Загалом
172,9	155,6	45,9	27,2	22,3	22,3	446
38,8 %	34,9 %	10,3 %	6,1 %	5,0 %	5,0 %	100 %
2013/2014	4.5	59.2	0.1	29.0	28.8	6.1

Спеціалізація морських портів України

Спеціалізація	Морські порти
Вуглеводень	Одеса, Феодосія
Великі партії хімічної продукції	Южний
Сталь, метал, вугілля	Маріуполь, Одеса, Іллічівськ, Южний, Керч
Зернові: хлібні злаки та олія	Одеса, Херсон, Миколаїв
Контейнери	Одеса та Іллічівськ
Пасажири	Одеса, Севастополь, Ялта

Джерело: Кабінет міністрів № 548 від 11 липня 2013

Експорт зернових у червні та липні 2013

Урожай	Пшениця	Ячмінь	Кукурудза	Загалом
млн. т	1,5	1,15	0,56	3,23

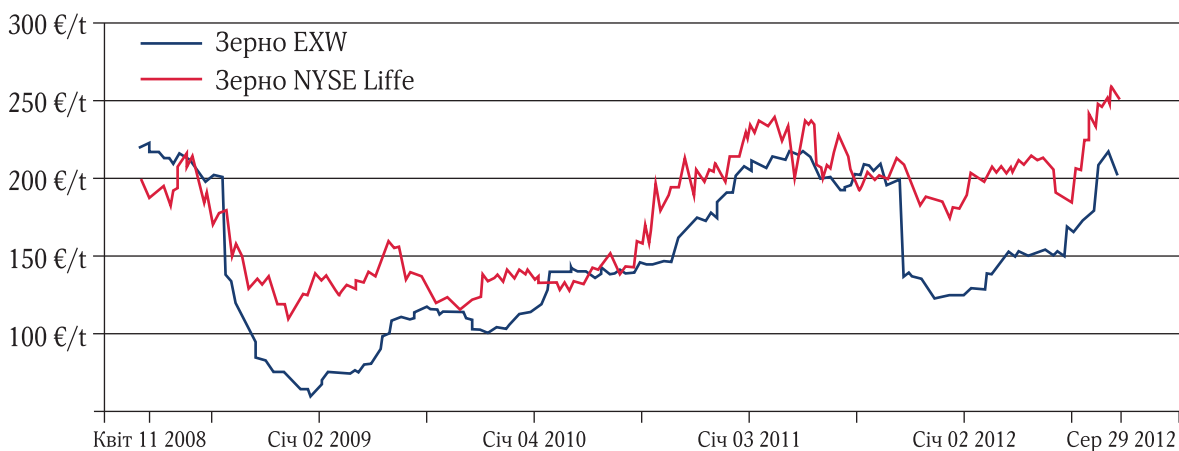
Джерело: Міністерство аграрної політики та продовольства

Співвідношення між українськими FOB контрактами та ф'ючерсами CME

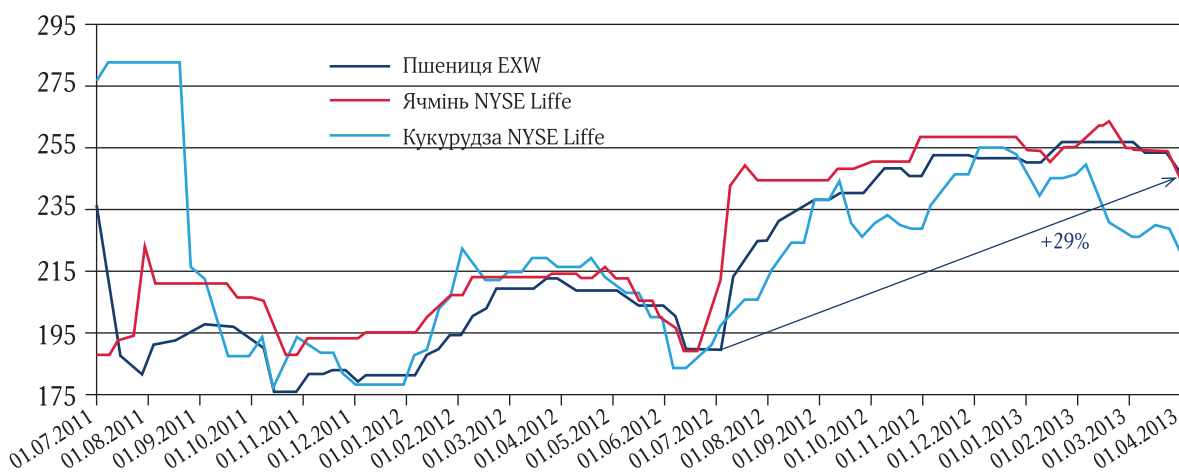
Звітний рік	Пшениця	Кукурудза	Соняшникова олія	Соя
2005 / 2006	0,55	0,61	0,72	0,05
2006 / 2007	0,63	0,58	0,72	0,67
2007 / 2008	0,65	0,82	0,91	0,87
2008 / 2009	0,59	0,64	0,59	0,74
2009 / 2010	0,77	0,25	0,09	0,26
2010 / 2011	0,88	0,89	0,47	0,55
2011 / 2012	0,56	0,80	0,67	0,96
2012 / 2013	0,87	0,90	0,74	0,92

Джерело: INTL, FCStone Inc.

Зерно NYSE Liffe – Зерно EXW Південний регіон



Внутрішні ціни, EXW, \$/млн т.



Тваринництво

Тваринництво в основному представлене домашніми фермами. Вони виробляють 80% молока та ймовірно половину свіжого м'яса, яке споживають місцеві родини. Досягнуто прогресу для свинини, але Україні все ще доводиться імпортувати 500 тисяч тонн м'яса з Європи та Бразилії. Споживання яловичини є невеликим, і ціни на неї є схожими, якщо не нижчими, за ціни на свинину.

Різким було зменшення збору молока, незважаючи на те, що попит на продукти галузі зростає. Нестача сировини, 50% якої припадає на домашні господарства, спричинює високі ціни, особливо у зимовий період, коли збір молока зменшується через те, що бабусі не можуть про-

годувати свою корову. Повільне зниження кількості дійних корів поки не компенсується часткою приватних фермерських господарств. Справді, найбільші агрокомпанії більше зацікавлені у продажу зерна, ніж у тваринництві, де вони б отримали дуже привабливі ціни – вдвічі вищі за ті, які отримують домашні господарства, за умови, що їхнє молоко мало б вищу якість та обсяги постачань не були б сезонними.

Тваринництво 2012 року у тисячах тонн

		Рік 2012	Грудень 2012	Грудень 2012 у %		Рік 2012 як % 2011
				до листопада 2012	до грудня 2011	
Яловичина	Свіже та охолоджене м'ясо	55,1	4,5	98,2	100,4	97,9
	Глибокої заморозки	14,3	1,0	63,1	85,9	90,3
Свинина	Свіже та охолоджене м'ясо	171	16,4	115,7	98,5	92,9
	Глибокої заморозки	7,0	0,6	113,9	76,2	86,1
М'ясо птиці	Свіже та охолоджене м'ясо	750	62,2	100,8	105,1	102,7
	Глибокої заморозки	86,1	9,4	82,1	162,0	106,4
Підготоване м'ясо		285	24,9	106,2	103,7	100,4
Молоко		909	66,6	94,5	100,4	106,0
Масло		88,2	5,7	109,2	122,6	115,7
Сир	Свіжий	53,2	5,2	94,8	106,4	89,2
	Твердий та жирний	78,6	6,8	98,8	114,0	104,4
	Ферментований	166	11,9	89,0	89,1	92,4

Джерело: Держкомстат

Зміни у поголів'ї тварин на 1 лютого 2013

	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози	Свійська птиця
	Загалом	Дійні корови			
У мільйонах голів	4,7	2,56	7,6	1,78	206,4
У % до 1 лютого 2012	+ 4,5 %	-1,1 %	+ 3,7 %	-0,4 %	+ 7,8 %

Джерело: Держкомстат

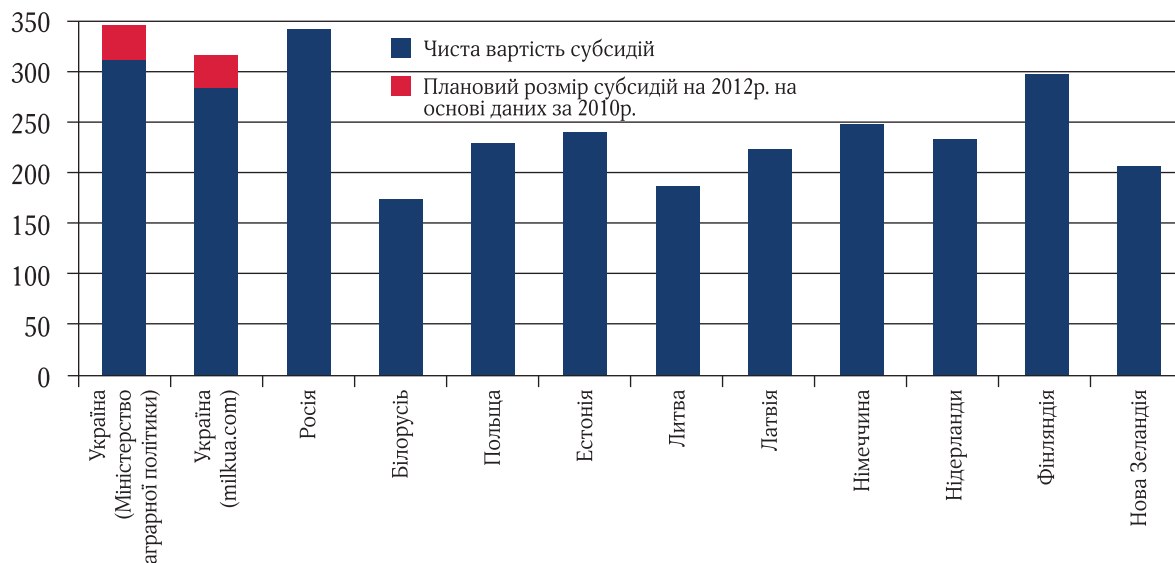
Середня ціна на молочну сировину (перше півріччя), грн/т

Рік	2009	2010	2011	2012	2013
грн/т	1,825	2,745	2,793	2,715	3,554

Джерело: Держкомстат

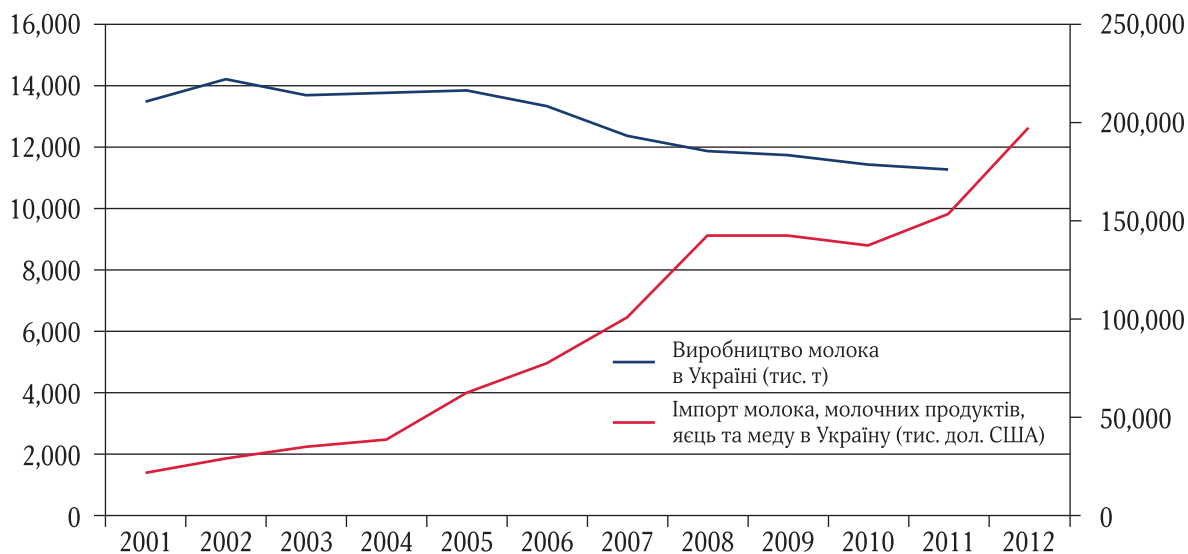
Ціна на сире молоко в Україні є вищою, ніж в інших країнах.

Середня ціна молока за тону (3,4% жиру, 3,0% протеїну), Євро з ПДВ (2012)



Джерело: milkua.com, Міністерство аграрної політики та продовольства України

Виробництво та імпорт молока в Україні



Джерело: Державна статистика, база даних ООН Comtrade

Виробництво молока в Україні

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Домашні господарства	11,2	11,1	10,8	10,1	9,7	9,4	9,0	8,8	8,8
Молочні ферми	2,5	2,6	2,5	2,2	2,1	2,2	2,2	2,3	2,5
Загалом	13,7	13,7	13,3	12,3	11,8	11,6	11,2	11,1	11,3

Джерело: Держкомстат

Харчова та переробна промисловість

Сільське господарство України є в основному виробником сировини. Проте деякі галузі харчової промисловості є неймовірно успішними. Вертикальна інтеграція у птицеводстві, свинарстві та кондитерській галузі забезпечує

вражаюче зростання на українському та закордонних ринках. Деякі холдинги завоювали велику частину ринку завдяки своїй конкурентоспроможності

та повній відповідності міжнародним стандартам безпеки харчових продуктів. Такі підприємства показали, що західні стандарти є не тільки джерелом безпеки для споживача, але й інструментом для росту та модернізації. Вони великою мірою надихнули на створення нового закону про якість харчових продуктів та продовольчу безпеку, який увібрав у себе принципи європейських норм, передаючи відповідальність виробникам та роздрібним торговцям. Галузь харчової переробки варто розвивати, адже, на відміну від сировини, вона є джерелом доданої вартості.

Споживання енергії переробною промисловістю вдвічі більше, ніж у подібних підприємств на Заході, наприклад, більше ніж 40 кубічних метрів газу за тону цукру. Однак дуже ефективні групи подекуди досягають кращих результатів, ніж західні компанії завдяки застосуванню принципів економіки замкнутого циклу, використовуючи органічні добрива та рештки виробництва як альтер-

нативні джерела енергії. Ці інноваційні компанії, зокрема у виробництві м'яса, цукровій промисловості та переробці насіння сояшика, зможуть стати більш конкурентоспроможними та вийти на світові ринки.

Стрімко розвивається роздрібна торгівля із західними та українськими групами, яка є запорукою розвитку господарств спеціалізованих на вирощуванні овочів, салатів, фруктів. Нові торгові центри та великі гіпермаркети приваблюють все більшу кількість споживачів, адже ці структури користуються більшою довірою споживачів, ніж звичні роздрібні торговці та навіть державні служби.

Виробництво напоїв за 2012 у мільйонах декалітрів та %

		2012 рік		Грудень 2012 р.		
			У % від 2011 р.		У % від листопада 2012 р.	У % від грудня 2012 р.
Коньяки та бренді		4,6	99,0	0,7	113,9	101,4
Горілка		33,8	101,6	3,3	96,8	109,0
Лікери		11,5	95,5	1,0	101,2	99,4
Пиво		300	98,5	19,2	99,7	82,5
Мінеральні води	негазовані	34,0	112,5	2,4	89,1	92,3
	газовані	92,6	98,1	5,1	91,8	76,0
Безалкогольні напої		143	100,1	8,5	102,2	90,1

Джерело: Держкомстат

Річне споживання електроенергії у мільярдах кВт/г

	2012		2011		Зміни 2012 р. порівняно з 2011 р.	
		у % від загального		у % від загального	значення	у %
Галузь	70,8	47,0	73	48,4	-2,2	-3 %
Харчова та кормова	4,7	3,1	4,6	3,1	+0,05	+1,1 %
Металопромисловість	37	24,5	37,7	25,0	-0,75	-2 %
Сільське господарство	3,8	2,5	3,5	2,4	+0,27	+7,8 %
Опалення та комунальне обслуговування	18,3	12,3	18,5	12,2	0,2	+1,2 %
Домогосподарства	40,3	26,7	38,5	25,5	+1,8	+4,7 %
Загальне споживання	150,77	100	150,75	100	-0,02	0

Джерело: Міністерство енергетики та вугільної промисловості

Інвестиції та фінансування

Фінансування аграрного сектору є ключовим питанням в Україні, де середні ставки за кредитами становлять від 17% до 23% річних. Кредити в твердих валютах є менш дорогими, але ними можуть скористатись лише експортери.

Потреби великих та професійних компаній в оборотному капіталі в основному задовольняє банківська система, тоді як середні та малі фер-

мерські господарства мають труднощі з отриманням достатньої кількості кредитних коштів, і тому не можуть розраховувати на підвищення своєї врожайності. Бракує капітальних вкладень у модернізацію та відновлення сільського господарства та інфраструктури. Українська аграрна конфедерація оцінює потреби у суму близько 70 мільярдів дол. США. Фінансова криза 2008 року призупинила первинне розміщення акцій на фондовому ринку, але найдинамічніші підприємства, як і раніше, отримують ресурси від міжнародних інвестиційних фондів.

Потенціал українських сільськогосподарських земель є дуже привабливим для країн, які стикаються з дефіцитом продуктів харчування через погані кліматичні умови, як, наприклад, країни Середнього Сходу, або через сильне демографічне зростання, як у Китаї. Відповідно до договору між Банком Китаю та Українською державною зерновою корпорацією, у сільськогосподарський сектор

з 2013 р. по 2017 р. буде інвестовано 1,5 мільярда дол. США.

Державна підтримка сільського господарства є обмеженою та оцінюється на рівні 15 дол. США/га/рік, але, незважаючи на це, еквівалент субсидії ОЕСР залишається негативним, це означає, що аграрний сектор субсидує споживання, адже держава регулює ціни на хліб та інші базові продукти харчування. Недостатньо ефективна система регулювання ринку збільшує чутливість аграріїв до коливання цін зі складу та стримує їх від довгострокових інвестицій. Таким чином, пріоритетним для аграріїв є підвищення стабільності, що сприятиме залученню інвестицій та подальшій реалізації потенціалу сектору.

Мінімальні та максимальні ціни за 2013–2014 звітний рік, у грн /т

Культура	Продовольча пшениця групи А			Продовольча пшениця групи Б			Жито		
	1	2	3	4	5	6	1	2	
Мінімальна ціна	2,021	1,841	1,736	1,667	1,480	1,437	1,601	1,525	1,453
Максимальна ціна	2,470	2,250	2,122	2,037	1,809	1,756	1,957	1,864	1,776

Культура	Кукурудза				Ячмінь			Горох	
	Напівфабрикат	Продукти харчування	Борошно-мельний	Основний	1	2	3	1	2
Мінімальна ціна	1,683	1,586	1,532	1,453	—	—	—	3,858	3,530
Максимальна ціна	2,057	1,938	1,872	1,806	2,108	1,955	1,916	—	—

Культура	Овес			Просо		Гречка
	1	2	3	1	1	
Мінімальна ціна	—	—	—	—	—	—
Максимальна ціна	3,227	2,958	2,689	3,362	3,056	4,217

Культура	Сухе молоко	Масло	Цукор
Мінімальна ціна	—	—	5,613
Максимальна ціна	25,344	44,310	7,735

Еволюція цін у січні 2013

	Роздрібні ціни	Собівартість	Продукти харчування				Опалення житла
			Ріпак	Овочі	Злакові та хліб	Цукор, риба	
Порівняно з груднем 2012	+0,2 %	+0,3 %	+0,3 %	+0,7 %	0,3 %	-0,8 %	+1,6 %
Порівняно з січнем 2012	-0,2 %	+1,5 %					

Джерело: Держкомстат

Прибутковість різних виробництв

	Зернові	Злакові	Насіння соняшникаве	Рапс	Цукровий буряк	Картопля	Свинина	Фрукти	Молоко	М'ясо птиці	Яловичина
2011	32,3	26,1	57,0	32,1	36,5	17,7	-3,7	38,8	18,5	-6,8	-24,8
2012	21,9	14,8	45,1	20,6	15,9	-21,4	2,3	52,5	2,3	-6,0	-29,5
Різниця %	-32,2	-43,3	-22,1	-35,8	-56,4	-220	+135	+35,3	-87,6	+11,8	+18,9

Джерело: Держкомстат

Кредити сільськогосподарським компаніям в українських банках у мільярдах гривень

Червень		Сім перших місяців	
2013	2012	2013	2012
5,0	3,7	36,1	27

Джерело: Національний банк України

Інвестиції в український аграрний сектор

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
млн грн	9519	16890	9382	12231	18183	20092
У % минулого року	130,2	177,4	55,5	130,4	148,7	110,5

Джерело: Держкомстат

Прямі іноземні інвестиції в український аграрний сектор

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
млн дол. США	557	813	793	834	813	941
У % минулого року	137,9	146,0	97,5	105,2	97,5	115,7

Джерело: Держкомстат

Проекти Державної продовольчо-зернової корпорації України (ДПЗКУ) за підтримки Китаю у млн. дол. США

Проекти	2013	2014	2015	2016	2017	Всього
Засоби захисту рослин	30	30	60	75	80	275
Мінеральні добрива	50	50	65	70	70	305
Техніка	–	5	15	20	15	5
Посівний матеріал	50	50	75	85	90	345
Будівництво заводу із виробництва мінеральних добрив	35	35	–	–	–	70
Будівництво заводу із виробництва хімічних засобів захисту рослин	30	40	–	–	–	70
Організація внутрішнього ринку	30	25	45	50	65	195
Підтримка альтернативних джерел енергії	10	5	–	–	–	15
Будівництво морських торгових елеваторів	65	60	40	–	–	165
Загалом	300	300	300	300	300	1500

Джерело: Міністерство фінансів України

Висновки

Україна вже є лідером на ринку сировини. Ринок чорноморського регіону в основному розташований в Україні, першому постачальнику зерна та олійних культур серед країн СНД. Росія, Казахстан та Україна вже давно обговорюють створення союзу країн експортерів чорноморського регіону, однак перемовини досить складні, оскільки Україна планує підписання Угоди про асоціацію з Європейським союзом, тоді як Росія воліла б включити Україну до Євразійського митного союзу.

Населення України трохи зменшується, а отже національне споживання буде практично незмінним. Як наслідок, приріст виробництва піде на експорт. Незважаючи

на труднощі та утиски з боку адміністрації, Україна пропонує справжні можливості для компаній, які мають відношення до розвитку сільського господарства. Країна потребує устаткування, генетичні зразки для рослинництва та тваринництва, фітосанітарні засоби та медикаменти, а також елеватори, транспортні засоби, розробки та ноу-хау, та понад усе доступу до світових ринків відповідно до її членства у СОТ з 2008 року.

2 РИНОК БАНКІВСЬКИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ, ОРГАНІЗАЦІЯ БОРОТЬБИ З ВІД- МИВАННЯМ КОШТІВ В УКРАЇНІ ТА ВАЛЮТНИЙ КОНТРОЛЬ

Загальний огляд

На 1 жовтня 2013 року в Україні функціонувало 181 банківська установа (в Росії — 900, в Польщі — 80). Загальна сума банківських активів на 1 жовтня 2013 року склала 1,234 млрд. грн. (154 млрд. дол.). Банківські активи з початку року зросли на 9,5%, що становить 106 млрд. грн. Водночас система, переважно, залежить від 50 найбільших банків, які володіють близько 87% усіх активів та капіталу. Разом із цим, топ-десять банків дещо збільшила частку активів упродовж року та перетнула позначку 50% (що була стабільною протягом останніх 3–5 років) з результатом 51,8% на середину 2013 року. Разом з тим, рівень концентрації капіталу є нижчим, ніж у зоні ЄС та в сусідніх країнах Східної Європи. Останні тенденції виходу декількох міжнародних банківських груп із ринку, а також розширення місцевих банків посилять концентрацію внутрішніх власників у банківській системі в середньостроковій перспективі.

Банки продовжували змінювати структуру своїх активів за 2013 рік шляхом розширення частки кредитів у

національній валюті. Водночас, найбільше зростання у банківських кредитних портфелях у 2013 році відбулося за корпоративними кредитами. Банки також продовжили нарощування активів шляхом придбання державних облігацій зі зростанням фонду облігацій на 31% з початку року. Українські приватні банки були найактивнішими в нарощуванні активів за останні 12 місяців, тоді як зростання відбувалося не тільки шляхом органічного зростання (наприклад, через надання кредитів), а і через придбання активів деяких західних банків, що припинили діяльність в Україні або зменшили обсяг кредитних портфелів.

Рейтинг за активами	Усього активів	Дата		> 12%	
	Назва банку	1/1/2013	7/1/2013	+/-, % р. а.	+/-, в млн. дол. США
	Загалом	141,021	149,407	12%	8,386
1	Приватбанк	21,572	23,886	21%	2,314
2	Ощадбанк	10,759	11,963	22%	1,205
3	Укрексімбанк	11,003	11,463	8%	406
4	Дельта	3,734	5,957	119%	2,224
5	Райффайзенбанк Аваль	5,967	5,621	-12%	-346
6	Укрсоцбанк	4,858	4,797	-2%	-61
7	Промінвестбанк	5,169	4,671	-19%	-498
8	Сбербанк Росії	3,381	4,094	42%	713
9	ПУМБ	3,532	4,059	30%	527
10	Альфа-Банк України	3,201	3,707	32%	506
11	ВТБ Банк (Україна)	4,280	3,694	-27%	-587
12	Надра	3,464	3,486	1%	22
13	Укрсиббанк	3,239	3,425	11%	186
14	Фінанси та Кредит	2,821	2,954	9%	133
15	Укргазбанк	2,627	2,604	-2%	-23

16	ОТП Банк	2,542	2,492	-4%	-49
17	БрокБізнесбанк	2,118	2,259	13%	141
18	Ві Ей Бі Банк	1,662	2,028	44%	366
19	Креді Агріколь Банк	1,648	1,611	-5%	-38
20	Південний	1,253	1,375	20%	122
Легенда:		Укр. державний банк		СНД / СНД і Венчурні банки	
		Західний банк		Український приватний банк	

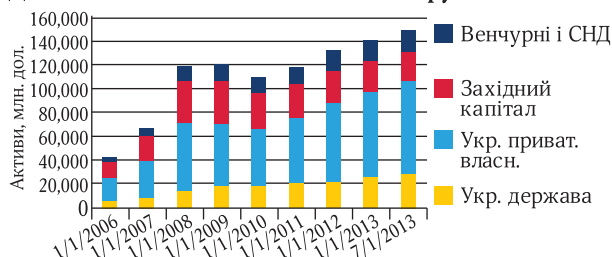
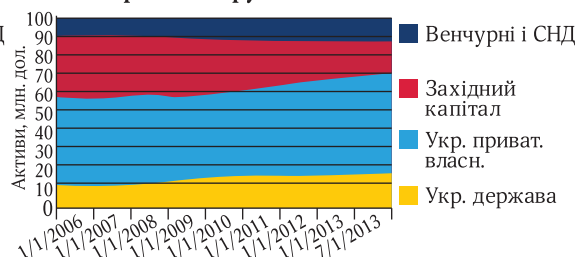
Усього активів

Проміжні дані

Усього активів, млн грн	Дата								
Група, за формою власності	1/1/2006	1/1/2007	1/1/2008	1/1/2009	1/1/2010	1/1/2011	1/1/2012	1/1/2013	7/1/2013
1. Укр. держава	25,595	40,088	71,643	139,103	149,733	159,599	179,103	206,819	219,453
2. Укр. приват. власн.	97,741	155,099	289,165	400,932	377,264	433,484	524,956	571,251	628,252
3. Західний капітал	69,214	113,490	179,971	285,070	244,698	236,335	218,627	208,747	203,817
4. Венчурні і СНД	21,328	31,503	58,617	100,981	101,755	112,665	131,586	140,362	142,689
Загалом	213,878	340,179	599,396	926,086	873,450	942,084	1,054,272	1,127,179	1,194,211
+/-, %		59,1%	76,2%	54,5%	45,7%	7,9%	11,9%	6,9%	5,9%
Частка Західних Банків:	32,4%	33,4%	30,0%	30,8%	28,0%	25,1%	20,7%	18,5%	17,1%

Усього активів, млн дол. США									
1. Укр. держава	5,068	7,938	14,187	18,065	18,752	20,046	22,417	25,875	27,456
2. Укр. приват. власн.	19,355	30,713	57,260	52,069	47,247	54,446	65,704	71,469	78,600
3. Західний капітал	13,706	22,473	35,638	37,022	30,645	29,684	27,364	26,116	25,499
4. Венчурні і СНД	4,223	6,238	11,607	13,114	12,743	14,151	16,469	17,561	17,852
Загалом	42,352	67,362	118,692	120,271	109,386	118,327	131,954	141,021	149,407

Частка	3 поч. року	
%	%	млн грн екв.
18,4	6,1	12,634
52,6	10,0	57,001
17,1	-2,4	-4,930
11,9	1,7	2,327
100,0	5,9	67,032

Динаміка активів банківського сектору**Банки України за групами власників**

Нині держава та приватні власники разом контролюють 71%, порівняно з 66% у січні 2012 року. Іноземні банківські групи зменшили свою частку до 29%, причому змен-

шення активності відбулося з боку лише західних банків, тоді як російські банки зберегли рівень активів на рівні 12% за останні 1,5 року.

Історичні передумови

Україна має два державних банки: ощадний банк Ощадбанк та універсальний/комерційний Укрексімбанк. Останній був частиною Зовнішекономічного банківського сектору СРСР та спеціалізується на експортно-імпорتنих операціях та покращенні відносин між українським урядом та міжнародними фінансовими установами.

Ще три банки було викуплено державою для здолання кризи 2008 року. РОДОВІД БАНК мав стати інструментом

управління проблемними боргами. Стратегію для подальшої реприватизації Укргазбанку обговорювали уряд та регулятор.

Перша хвиля західних банків прийшла в Україну в 1990-х роках: Crédit Agricole (на той час – Crédit Lyonnais), ING, Citibank, Raiffeisen, HVB прагнули

співпрацювати з компаніями країн ОЕСР. ProCredit Bank розпочав діяльність 2001 року як «Мікрофінансовий Банк».

Після Помаранчевої революції 2004 року іноземні банки знову зацікавилися Україною як країною з 45-мільйонним населенням і недостатньо розвиненим ринком споживчого банкінгу. SEB, Raiffeisen, Erste Bank, BNP Paribas, Crédit Agricole, OTP Bank, Swedbank, Commerzbank, Intesa Sanpaolo та UniCredit придбали банки у загальнонаціональних мереж.

У 2007 та 2008 роках відбулася масова експансія банків із сусідніх країн та країн регіону – «послідовників», модель банкінгу яких була схожа на західну модель вищезазначених банків. Ця бізнес-модель зосереджувалася на дешевому зовнішньому фінансуванні для розвитку споживчих, автомобільних та іпотечних кредитів. Таким чином, невеликі банки, такі як Universal Bank (EFG Eurobank Ergasias), Piraeus Bank, Astra Bank, Marfin Bank (Греція), Bank of Cyprus (Кіпр), Credit Europe Bank, Credit West Bank (Туреччина) та BG Bank (Грузія) розпочали діяльність на території України.

Російські банки були вибірковими на шляху до України. Хоча вони всі суворо дотримувалися стратегії підтримки клієнтського бізнесу поза межами Росії, кожен банк вступав на ринок певним чином. Альфа-Банк продемонстрував успішний структурний розвиток із 1990-х років. 2004 року ВТБ Банк придбав Банк Мрія, що обслуговував багато фірм, задіяних у торгових відносинах із Росією. Сбербанк Росії отримав дозвіл на розвиток корпоративного банкінгу 2007 року та лише після цього отримав дозвіл увійти в роздрібний сектор. ВЕБ, російський державний банк, розпочав діяльність на українському ринку в той час, коли криза кредитів та ліквідності вразила Промінвестбанк (що на той час був шостим у рейтингу), а також і банківську систему в цілому. Вливання капіталів та кредитна допомога дозволила врятувати та навіть покращити стан Промінвестбанку.

Однак, у секторі відбулося лише одне значне падіння в «традиційній» першій двадцятці – Укрпромбанк, який став жертвою хаотичних заходів влади задля захисту інтересів приватних вкладників (рахунки яких було переведено до РОДОВІД БАНКу, а бізнес-модель банку було знищено.

2011 року відбулося вирішення найактуальнішого питання в банківському секторі: майбутнє найбільшого банку конкурсного керування НБУ. Надра Банк отримав могутнього приватного інвестора – Дмитра Фірташа, власника бізнесу в галузях палива та енергетики, а також сільського господарства та хімічної промисловості.

2012 рік позначився рішеннями кількох західних банків зменшити або згорнути діяльність в Україні. Swedbank та SEB продали свої роздрібні мережі, Commerzbank знайшов покупця для своєї дочірньої компанії Форум Банк, а Societe Generale продав свою частку в ПРОФІН БАНК в Україні. Частково ці втрати могли бути зумовлені складними глобальними стратегічними цілями вищезазначених банків, а також потребою зосередження на внутрішніх та сильних регіональних ринках. Українська ділова сфера, дещо підсилена за рахунок проведення Євро-2012, все ще залишається проблемною, переважно через залежність від виробництва на експорт та політичну нестабільність.

Кінець 2012 року позначився злиттям двох дочірніх компаній в Україні – Креді Агріколь КІБ та КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК в одну структуру КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК.

2013 року західні банки продовжили тенденцію відходу з українського ринку або зменшення ділової активності. Erste Bank та Swedbank уклали договори щодо продажу активів в Україні в середині року, тоді як деякі інші банки все ще розраховують на продаж своїх активів.

Українські банки, підконтрольні банківським групам ОЕСР та Кіпру

Дані станом на:		01.07.2013	1 дол. США =	7.993	грн	Дані в млн. дол. США				
Рейтинг за активами	Зміна рейтингу	Усі банки	Країна	Рейтинг за прибутком	Усього Активів	Виплати банкам	Корп. рахунки	Рахунки приватних осіб	Чистий фінансовий результат	
5	—	Райффайзенбанк Аваль	AT	0	5 621	707	1 500	2 098	2	
6	0	Укрсоцбанк	IT	5	4 798	1 307	815	1 531	1	
13	-1	Укрсиббанк	FR	4	3 425	28	910	1 328	7	
16	0	ОПІ Банк	HU	4	2 492	13	438	711	- 5	
19	0	КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	FR	1	1 611	151	663	502	36	
24	—	ІНГ Банк Україна	NL	2	1 213	409	561	1	- 8	
27	3	Універсал	GR	3	947	233	86	327	- 11	
36	-	Стібанк Україна	US	1	770	21	597	3	1	
39	-8	УніКредит Банк Україна	IT	2	653	246	137	118	22	
41	—	Правекс	IT	22	625	20	114	315	- 2	
47	3	Платинум Банк	US	4	556	0	87	364	3	

49	-4	Кредобанк Україна	PL	21	520	45	117	240	- 24
60	-2	Піреус Банк ІСБ	GR	21	384	114	25	117	0
61	-13	Марфін Банк	CY	10	367	21	119	145	18
65	—	Банк Кіпру (Україна)	CY	17	324	130	19	79	- 6
69	2	Прокредит Банк	DE	3	302	0	58	166	1
70	3	Ідея Банк	PL	8	301	29	39	188	4
83	-8	Дойче Банк ДБУ	DE	3	227	0	197	0	1
86	8	Кредит Європа Банк	TR	1	221	90	12	2	1
118	-16	СЕБ Банк	SE	7	90	40	16	0	3
148	0	Кредитвест Банк	TR	5	54	12	16	5	2
Загалом					25 501	3 616	6 526	8 240	46

Розвиток активів

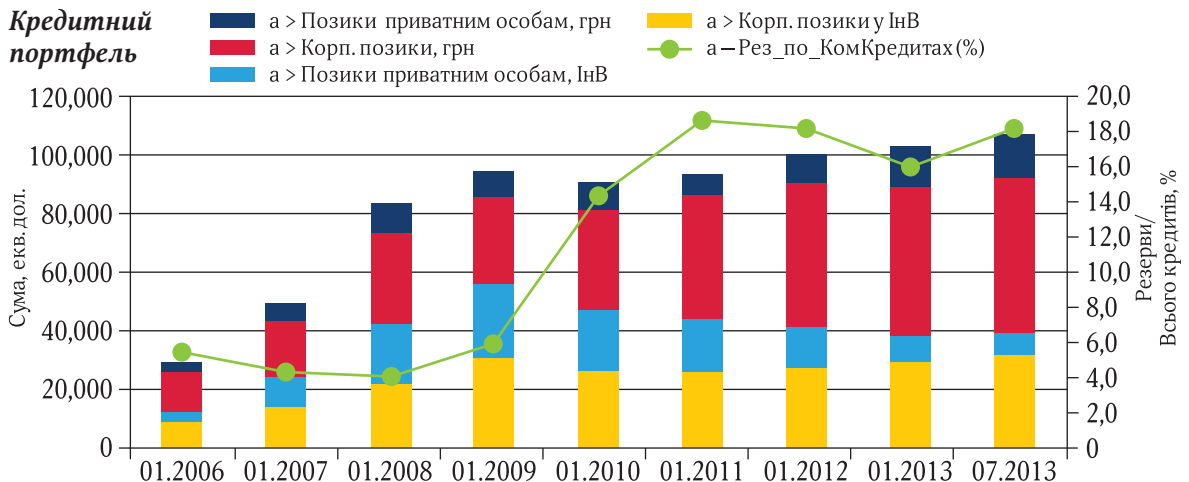
Українська банківська система – кредитний портфель
Клієнтська і валютна структура

Звітна дата:	08.11.13	Проміжні дані								
Дата:		01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.07.13
грн за 1 дол. США		5.05	5.05	5.05	7.7	7.985	7.9617	7.9897	7.993	7.993

	Статті	01-2006	01-2007	01-2008	01-2009	01-2010	01-2011	01-2012	01-2013	07-2013
Усього позик клієнтів	Млн грн	142,277	245,523	430,052	741,816	726,296	750,536	813,864	826,486	849,128
Усього депозитів клієнтів	Млн грн	147,094	202,929	318,389	436,727	349,636	439,446	524,909	597,631	650,421
Усього позик / усього депозитів	%	97%	121%	135%	170%	208%	171%	155%	138%	131%
ІнВ частка позик клієнтів	Млн дол. США	12,305	24,047	42,191	56,336	47,352	44,334	41,578	38,519	39,417
ІнВ частка депозитів клієнтів	Млн дол. США	9,034	13,892	17,795	20,460	22,064	24,553	29,052	33,971	34,172
ІнВ позики / ІнВ депозити	%	136%	173%	237%	275%	215%	181%	143%	113%	115%

Усього корпоративних позик	Млн дол. США	21,608	33,221	54,737	61,423	61,267	67,893	76,400	80,407	83,958
Коеф. зрост. (з поч. року)	%		53,7%	64,8%	12,2%	11,9%	10,8%	12,5%	5,2%	9,9%
— ІнВ частка корп. позик	%	39%	42%	41%	50%	42%	39%	36%	37%	37%
Усього позик приватним особам	Млн дол. США	6,565	15,397	30,422	34,916	29,291	25,852	24,756	22,995	23,253
Коеф. зрост. (з поч. року)	%		134,5%	97,6%	14,8%	-3,7%	-11,7%	-4,2%	-7,1%	-6,1%
— ІнВ частка позик приватним особам	%	60%	65%	65%	74%	73%	70%	57%	40%	36%
Усього позик/ + ЦП	Млн дол. США	7,838	11,128	21,597	16,876	9,385	15,352	17,776	15,095	20,589
Коеф. зрост. (з поч. року)	%		42,0%	94,1%	-21,9%	-56,5%	63,6%	15,8%	-15,1%	15,8%
Резерви під збитки	Млн дол. США	-1,811	-2,556	-3,891	-6,136	-14,170	-18,606	-19,681	-17,597	-17,511
— Загалом комерційних позик	%	5,5	4,7	4,0	5,7	14,8	18,6	18,2	16,0	18,1

Кредитний портфель



2013 року банківський сектор загалом позначений помірним зростанням кредитного портфеля. Загальне зростання кредитного портфеля становило 6% протягом першого півріччя як результат збільшення ділової активності в корпоративному секторі, що займає 80% банківських комерційних кредитів. Однак дані 2012–2013 років свідчать про недостатність джерел стимулювання подальшого зростання, оскільки динаміка кредитів втратила імпульс кінця 2012 року, що відображає нижчий інвестиційний попит (після Євро-2012). Кредити приватним особам у національній валюті помітно зросли, проте довготривала тенденція до зменшення кредитів в іноземній валюті для населення зменшила ефект, і загальний обсяг кредитів для цього сегмента клієнтів залишився практично незмінним. Монетарна політика НБУ не зазнала серйозних змін. Таким чином, банки не отримали прямої та непрямой допомоги для розширення кредитування.

Відчутне уповільнення темпів зростання відбулося після періоду стрімкого розвитку: протягом трьох років перед

кризою сукупні банківські активи зросли з +/- 42 млрд. дол. США (грудень 2005) до 120 млрд. дол. США (грудень 2008). Було відмічено загальне зростання на 300% (в дол. США), з піком у жовтні 2008 — 155 млрд. дол. США (перед девальвацією гривні). Сума комерційних кредитів зростала ще швидше в період 2006–2009: кредити в гривнях зросли в 3,7 рази, а кредити в іноземних валютах — у 4,6 рази з 12 млрд. дол. США станом на січень 2006 до 60 млрд. дол. США у жовтні 2008.

Девальвація національної валюти з 5 грн. за 1 дол. США у 2005–2008 роках до 8 грн. за 1 дол. США у 4 кварталі 2008 року спричинила дуже серйозні наслідки для економічного середовища в Україні.

Значний розвиток кредитного портфеля у 2009–2013

- Загальні суми кредитів у гривнях зросли через відчутну державну підтримку державних компаній та банків, заміщення кредитів в іноземній валюті кредитами в національній валюті, а також зростання місцевої ділової активності перед Євро-2012: +16,5% за 2009, +10,5% за 2010, +21,6% за 2011, +8,4% за 2012 та +8,5% до вересня 2013.
- Кредити в іноземних валютах, що вираховувалися в гривневому еквіваленті, зменшилися відповідно на -18,9% за 2009, -8,0% за 2010, -3,9% за 2011, -7,3% за 2012. Обсяг кредитів в іноземній валюті перестав знижуватись 2012 року та помірно зростає протягом 2013 року, що свідчить про стабілізацію попиту на кредити в іноземній валюті, головним чином від компаній, задіяних у зовнішніх торговельних операціях.
- Після коригування за 2009–2010 роки (-18% та -1% відповідно) кредити приватним особам знову стали популярними серед споживачів та роздрібних банків: +34% за 2011 та +19% за 2012. Тенденція триває цього року +16,7% станом на вересень 2013. Сегмент короткострокового кредитування приватним особам був взятий на озброєння багатьма банками, і за масовими рекламними кампаніями на ринку з'являлись різноманітні кредитні продукти.
- Корпоративні кредити в гривні стрімко зросли впродовж років після кризи: +27% за 2009, +13% за 2010, +19% за 2011. Цього року темпи зростання уповільнилися порівняно з 2012, проте вони все ще є високими (+6,4% на вересень 2013), враховуючи відсутність сильного фактора, присутнього 2012 року (Євро-2012), а також наявності політичних хвилювань, що зростають. Головними напрямками експансії можна вважати аграрний сектор та харчову промисловість,

а також виробництво певних споживчих товарів, що замінюють імпортні.

Загальний обсяг комерційних кредитів в еквіваленті доларів США дещо збільшився з часу великого обвалу, спричиненого кризою, а також із часу девальвації наприкінці 2008 року. Кредити в переважній більшості пролонгувалися, оскільки позичальники були не в змозі погасити їх протягом ринкового спаду, або реструктуровані в обмін на часткове погашення. Деякі кредити приватним особам в іноземній валюті, за порадою та за підтримки НБУ, було конвертовано в національну валюту для того, щоб полегшити виплату відсотків.

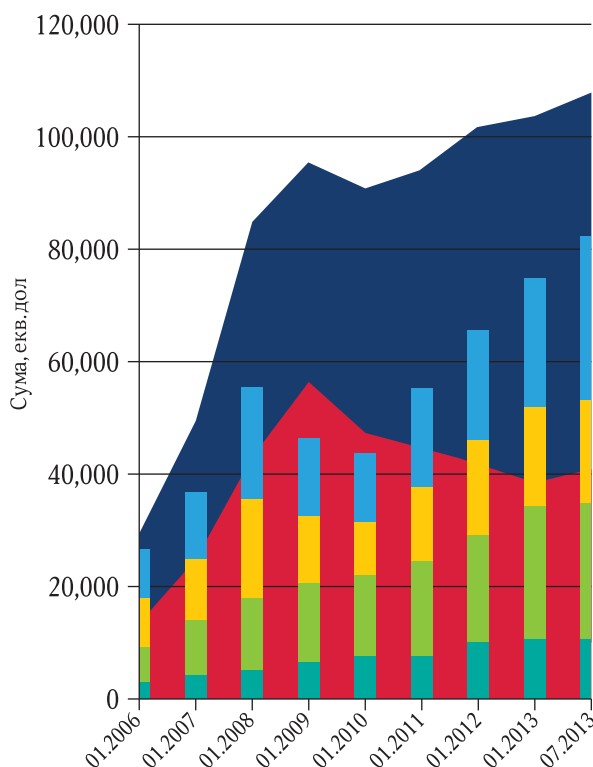
Кредитування займає слабкі позиції, оскільки банки все ще мають формувати резерви під свої активи, економіка не показує відновленого зростання, очікуваного раніше, а законодавча база залишається незручною для кредиторів. Однак, за 2009–2012 роки кредити для приватних осіб майже стабілізувалися на рівні 23 млрд. доларів США, а з початку цього року темпи зростання кредитів почали налагоджуватися. Отже, зменшення кредитів у іноземній валюті було повністю покрито відновленням кредитного портфелю в гривні. Банки не надавали населенню валютні кредити з кризи 2008.

Рейтингові агенції та міжнародні фінансові організації звітують про щонайменше 35% реструктурованих кредитів. Однак, відсоток прострочених кредитів, за даними НБУ, знову почав зменшуватися 2013 року та досяг 8,7% на кінець вересня. Банки зазвичай продавали кредитні портфелі спеціальним створеним компаніям з метою покращення якості кредитів для цілей звітування. Інший спосіб позбавитись кредитів, під які сформовані значні резерви, це — продати обрану частку портфеля колекторській компанії.

Проблемні кредити — велика проблема для банківської системи, для всіх категорій банків. Резерви, сформовані банками, швидко збільшувались: від 4% кредитних портфелів у жовтні 2008 року до 18,2% на кінець 2011, а 2012–2013 почався зворотній процес (16%).

Джерела фінансування

Структура пасивів за валютою

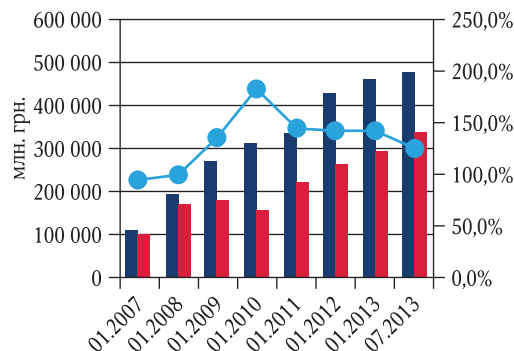
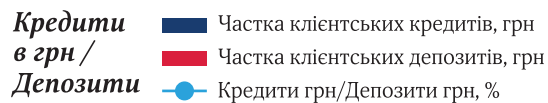


Оскільки закордонне фінансування перервалося через кризу, і ситуація не покращилася за останні три роки, українські банки зосередилися на внутрішніх депозитах. Шляхом підняття відсотків та просування на ринку короткострокових депозитів та бонусних програм, банки отримали відчутну стабілізацію за рахунок коштів у національній та іноземній валюті, залучених у приватних осіб та корпоративних клієнтів. Банки зберегли та навіть збільшили депозитну базу з 1 січня 2009 року.

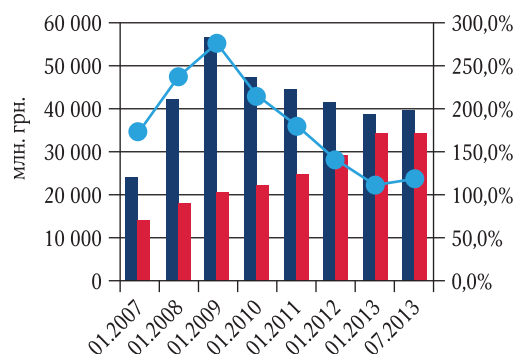
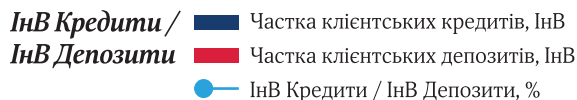
- Депозити від населення зросли на 25,8 млрд. доларів США та досягли 53 млрд. доларів США (425 млрд. грн.)

За 2010–2012 роки банки вкладали надлишкові кошти в ринок цінних паперів, де кількість пакетів акцій, що належать банкам, зросла майже втричі: з 4,8 млрд. дол. США (38,6 млрд. грн.) на кінець 2009 до 16 млрд. дол. США (128 млрд. грн.) на середину 2013 року. Цінні папери зосереджені в руках двадцяти найбільших банків, і насправді три державних банки тримають 40% державних облігацій. Лише близько 15% належить приватним українським банкам.

Кредити в грн / Депозити в грн



ІнВ Кредити / ІнВ Депозити



на кінець вересня 2013 року. Ця сума була рівномірно розділена на гривню та іноземну валюту.

- Протягом аналогічного періоду корпоративні рахунки зазнали стрімкого падіння з 28 до 17 млрд. доларів США 2009 року, і потім відновлення до 26,8 млрд. доларів США 2011 року. З 2012 залишки на корпоративних рахунках знов почали зменшуватись (до 27 млрд.

дол. США або 217 млрд. грн. на кінець вересня 2013).

- Варто відзначити, що близько двох третин коштів на корпоративних рахунках розміщено «на вимогу», тоді як приватних осіб банк мотивує до вкладів хоча б на короткий строк (від 1 місяця до 1 року), що становить понад 75% коштів у розпорядженні банків.
- Показник співвідношення кредитів та депозитів у банках покращується: 2,19 на кінець 2009, та 1,33 на кінець вересня 2013 року. Щодо співвідношення кредитів та депозитів в іноземній валюті, то коефіцієнт становив 1,23 за 2013 рік.
- Кредити в іноземній валюті із закордонних банків зменшилися з 42 млрд. доларів США до 34 млрд. до-

ларів США за 2009 рік, а потім впали до позначки 21 млрд. доларів США, західні банки залишилися найбільшими отримувачами фінансування.

Збільшення капіталу було актуальним питанням для банків. Після «термінового» вливання капіталу обсягом 35 млрд. грн. 2009 року, банки продовжили розвиток 2010, додаючи 27 млрд. грн. за 2010 і ще 22 млрд. грн. за 2011. Попри все, нині банки володіють адекватним капіталом.

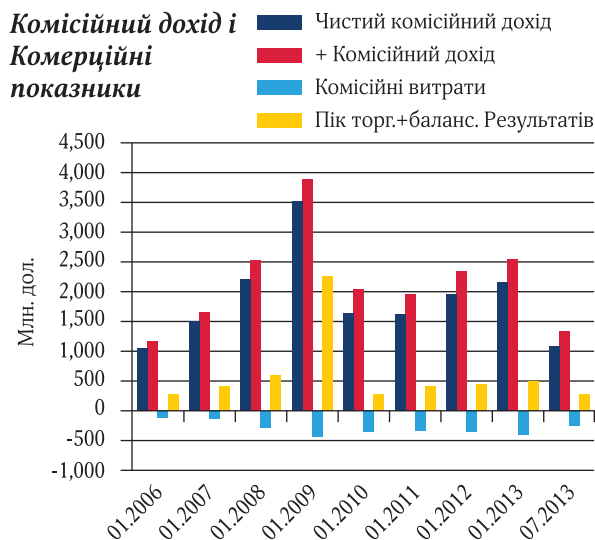
Доходи / Видатки



Відсотковий дохід



Комісійний дохід і Комерційні показники



Чистий дохід банків був стабільним за 2009–2012 і склав близько 9 млрд. дол. США. Показник за перше півріччя 2013 року вказує на те, що прибуток за рік залишиться майже незмінним (4,7 млрд. доларів США за 1 півріччя).

Частка процентного доходу у чистому банківському доході знизилася з 2011 року і досягла 67% 2013 року. Водночас, частка комісійних доходів збільшилася і досягла майже 23% 2013 року.

Зростання операційних витрат за 2009–2012 роки може бути зупинене 2013 року завдяки ретельнішому контролю над витратами. Адміністративні та витрати на персонал становили 4,9 млрд. доларів США 2010 року, 6,3 млрд. доларів США 2011 та 6,3 млрд. доларів США 2012 року, проте, швидше за все, будуть знижені 2013 року. Незважаючи на це,

показник співвідношення операційних витрат до операційних доходів зріс з 52% за 2009 рік до 66% за 2012. У першій половині 2013 року відбулося несуттєве зменшення до 64%.

Фінансовий результат був помірно позитивним 2013 року: кредити без забезпечення зменшили вплив на до-

ходи, що зменшилися 2013 року (за прогнозом) до 2,5 млрд. доларів. Це можна порівняти з 4,4 млрд. доларів 2011 або 8,2 млрд. 2009 року, який був найскладнішим.

Ринковий регулятор

Національний банк України (НБУ), що має понад 11,000 працівників, регулює банківську діяльність з 1991 року. Банки здійснюють свою щоденну діяльність в умовах суворих обмежень і звітують «про все». Банківський сектор, і особливо частина банків, яку не контролюють західні банківські групи, стикається з такими проблемами як роздрібненість, зважаючи на наявність багатьох невеликих банків (які лише повинні відповідати вимозі щодо розміру мінімального регулятивного капіталу в 120 млн. грн.), адекватність капіталу, кредити пов'язаним з банком особам, податкові «ігри» та недостатнє забезпечення.

Зміна розстановки політичних сил 2010 року також спричинила зміни в управлінській команді НБУ. Завдяки підтримці

МВФ було запроваджено деякі позитивні зміни: незалежність НБУ було посилено (складне завдання), з'явилося зобов'язання оприлюднити список вкладників (грудень 2011), і необхідність більше зосередитися на управлінні інфляцією і менше — на фіксації курсу гривня/долар США (проте заходи з підтримки курсу тривають). До того ж, у середині 2011 року стало можливим передати ризики обміну іноземних валют в економічні сектори завдяки розвитку форвардних контрактів, хоч і в доволі обмеженому обсязі.

Висновок

Український банківський сектор перебуває на шляху від стабілізації до зростання. Антикризові заходи все ще діють, наприклад, обов'язковий продаж 50% виручки в іноземній валюті, запроваджений регулятором для встановлення постійного контрольованого курсу гривня/долар США. Водночас, джерела зростання залежать лише від української економіки, що, своєю чергою, дуже залежить від економічного зростання в Європі, нових ринків та ключових партнерів з експорту/імпорту.

Рентабельність обмежено загальним законом ефективності бізнесу. Проблемні кредити та реструктуровані позики все ще займають близько 30–30% усіх кредитів. Водночас, гривневі ресурси стали доступнішими 2013 року завдяки м'якшій монетарній політиці НБУ. Така політика має запобігати стрибку відсоткових ставок у четвертому кварталі 2013 року, заохочуючи банки прискорювати надання кредитів економіці.

Банки змогли вистояти під час кризи 2008 року та отримали необхідний додатковий капітал. Їхня капіталізація

нині відповідає нормам, що забезпечує відсутність додаткових ризиків у середньостроковій перспективі.

Роздрібні кредити, так само як і кредити агропідприємствам, мають стати основною рушійною силою зростання банківської системи 2013 року.

Західні банки в Україні продовжили зменшувати свою ділову активність з однієї третини до однієї п'ятої частини ринку за останні 3,5 роки. Ця тенденція триватиме в середньостроковій перспективі.

2014 також стане показовим роком для банків в Україні, а можливі ризики в діловому середовищі на внутрішньому та зовнішньому ринках потребуватимуть від банків швидких і точних дій.

Організація боротьби з відмиванням коштів в Україні

Заходи щодо боротьби з відмиванням коштів регулюється Законом «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом» від 18 травня 2010 року #2258-VI (далі за текстом — Закон). У діяльності банків такі заходи регулює Положення НБУ № 189 «Про здійснення банками фінансового моніторингу», затверджене постановою НБУ № 22 від 31 січня 2011 року, зареєстрованою у Міністерстві юстиції України 7

квітня 2011 року (далі за текстом — Постанова).

Відповідно до тексту Закону, «легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом» — це будь-яка діяльність, пов'язана з коштами (майном), отриманими в результаті

злочинної діяльності, спрямованої на приховування джерела походження таких коштів (майна), або допомога особі, яка є співучасником такого злочину.

Дії Закону не підлягають злочини у сфері оподаткування. У контексті України відмивання пов'язане з проституцією, тероризмом, продажем зброї і наркотиків та іншими злочинами. Але державні органи також схильні включати податкові злочини до цієї групи.

Система фінансового моніторингу складається з двох рівнів: первинного та державного.

Наступні установи беруть участь/є суб'єктами перевірки в рамках первинного рівня фінансового моніторингу:

- банки, страхові компанії (компанії, що займаються перестрахуванням), кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи;
- платіжні організації, учасники платіжних систем, установи, що займаються еквайрингом та клірингом;
- товарні, фондові та інші біржі;
- професійні учасники ринку цінних паперів;
- компанії з управління активами;
- оператори поштового зв'язку та інші установи, що здійснюють операції з переказу коштів;
- філії та представництва іноземних суб'єктів підприємницької діяльності, що надають фінансові послуги в Україні;
- суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час виконання операцій з купівлі-продажу нерухомості;
- суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються торгівлею дорогоцінними металами, коштовним камінням та пов'язаними товарами за готівку, коли обсяг пов'язаних операцій дорівнює або перевищує 150 000 грн. або еквівалент цієї суми в іноземній валюті;
- суб'єкти підприємницької діяльності, які проводять лотереї та організовують азартні ігри, зокрема казино та електронні (віртуальні) казино;
- нотаріуси, юридичні фірми, аудитори, аудиторські компанії, приватні особи/підприємці, що надають бухгалтерські послуги, суб'єкти підприємницької діяльності, що надають юридичні послуги;
- фізичні особи — підприємці та юридичні особи, які виконують фінансові операції з товарами (надають послуги, виконують роботи) за готівку, коли обсяг зазначених операцій дорівнює або перевищує 150 000 грн. або еквівалент цієї суми в іноземній валюті;
- інші юридичні особи, що надають фінансові послуги, але не є фінансовими установами за своїм юридичним статусом.

У процес фінансового моніторингу на державному рівні залучено наступні установи:

- Національний банк України;
- Міністерство фінансів України;
- Міністерство юстиції України;
- Міністерство транспорту та зв'язку України;
- Міністерство економіки України;
- Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України;
- Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України;
- Державна служба фінансового моніторингу України (далі за текстом — ДСФМУ).

ДСФМУ — це центральний державний виконавчий орган, керівника якого призначає Кабінет міністрів. Діяльність ДСФМУ регулюється та координується Кабінетом міністрів через міністра фінансів.

Фінансові операції, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу:

Фінансова операція підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу, якщо її сума дорівнює або перевищує 150 000 грн. або еквівалент цієї суми в іноземній валюті (для суб'єктів підприємницької діяльності, які проводять лотереї та організовують азартні ігри, перевірки підлягають операції на суму від 13 000 грн. або еквіваленту цієї суми в іноземній валюті) і така фінансова операція має одну чи декілька особливих характеристик, визначених у статті 15 Закону, тобто якщо дотримані певні об'єктивні критерії. Коли виконано обидві умови, звітування до ДСФМУ є обов'язковим. Так, наприклад, усі надходження або платежі на суму вище 150 000 грн., пов'язані зі страхуванням, повинні включатися до звітів.

Фінансові операції, які підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу

1. Нестандартні або заплутані операції, або декілька пов'язаних фінансових операцій, які не мають очевидного економічного змісту або юридичної доцільності.

2. Фінансова операція, яка не відповідає діяльності клієнта суб'єкта першого рівня фінансового моніторингу.
3. Дроблення (дублювання) фінансових операцій, природа яких дає підстави вважати, що вони здійснені для уникнення обов'язкових процедур фінансового моніторингу.
4. Фінансові операції, визначені у типології міжнародних організацій боротьби з відмиванням коштів.

Внутрішній фінансовий моніторинг (стаття 16 Закону) може також застосовуватись до фінансових операцій, коли суб'єкти первинного рівня фінансового моніторингу мають підстави вважати, що фінансові операції спрямовані на легалізацію «відмитих» доходів.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій купівлі-продажу нерухомості, мають здійснювати внутрішній фінансовий моніторинг, якщо сума таких операцій дорівнює або перевищує 400 000 грн. або еквівалент цієї суми в іноземній валюті.

Звітність щодо фінансових операцій, що підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу, яка подається до ДСФМУ, є результатом оцінки звітною установою та базується на суб'єктивних критеріях.

ДСФМУ має право припинити на строк до п'яти робочих днів усі видаткові операції на рахунках клієнта, якщо існує підозра, що операції клієнта пов'язані з відмиванням коштів.

Суб'єкти первинного рівня фінансового моніторингу зобов'язані «знати своїх клієнтів» та мати змогу це довести. Справи їхніх клієнтів повинні містити докази того, що такі клієнти (юридичні особи, фізичні особи, банки та інші фінансові установи) були ідентифіковані відповідно до правил ідентифікації, визначених Законом та Постановою, якщо мова йде про банки. Правила ідентифікації вимагають визначення кінцевих власників/бенефіціарів («контролерів» >= 50% власності), акціонерів («власників значної участі» >= 10% власності) та керівників/відповідальних співробітників. Правила ідентифікації також вимагають визначення Публічних діячів (ПД) нерезидентів з групи клієнтів.

Банки, які є суб'єктами первинного рівня фінансового моніторингу, зобов'язані класифікувати своїх клієнтів відповідно до ймовірності здійснення ними операцій з відмивання коштів. Така класифікація має здійснюватися згідно з вимогами Постанови, беручи до уваги критерії, визначені ДСФМУ. Постанова також вимагає, щоб банки класифікували клієнтів відповідно до їхньої репутації.

Постанова вимагає від банків обов'язкового ведення електронних форм КУС — Знай свого клієнта («анкети») встановленого формату українською мовою. Такі «анкети» повинні зберігатися та містити всі історичні дані про відносини банку з відповідним клієнтом. Рівні ризику клієнта та репутації клієнтів повинні зазначатися в «анкетах» клієнтів.

Постанова також вимагає, щоб банки щоквартально аналізували операції клієнта з огляду на їх відповідність фінансовому стану та діяльності клієнта. Результати таких аналізів мають бути занесені до «анкет» клієнтів.

Постанова зобов'язує банки складати власні внутрішні документи з питань фінансового моніторингу (програми, правила, постійно діючі накази тощо) відповідно до її вимог.

Закон та Постанова також охоплюють діяльність, пов'язану з «тероризмом». Суб'єкти первинного рівня фінансового моніторингу зобов'язані зупинити, строком до двох днів, фінансову операцію, якщо сторона або бенефіціар операції включений до списку терористів, наданого ДСФМУ. ДСФМУ має право подовжити цей період на строк до 12 робочих днів.

У більшості аспектів Закон та Постанова відповідають міжнародним практикам у сфері запобігання відмиванню коштів (AML) (наприклад, у розширенні переліку установ, які є суб'єктами первинного рівня фінансового моніторингу, в ідентифікації ПД та в класифікації клієнтів на основі відповідних ризиків). Але вони також дуже збільшують обсяг операцій, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу та обов'язковому звітуванню до ДСФМУ. Вони також збільшують обсяг робіт з обробки даних, пов'язаних з ідентифікацією клієнтів та веденням «анкет» клієнтів.

За понад 10 років застосування українських протоколів у сфері боротьби з відмиванням коштів, суб'єкти першого рівня фінансового моніторингу подали до ДСФМУ звіти про майже сім мільйонів операцій.

За 3 квартали 2013 року звіти про 692 836 операцій були подані до ДСФМУ. З них про 673 638 (97%) операцій звітували банки. Крім цього, 464 680 (69%) операцій, включених до звітів, підлягали обов'язковому фінансовому моніторингу.

З 442 695 звітів, які ДСФМУ отримала у першому півріччі 2013 року, лише 403 справи були передані українським правоохоронним органам.

У першому півріччі 2013 року було порушено 239 нових кримінальних справ. Вони базуються на 38 справах, надісланих ДСФМУ українським правоохоронним органам. Крім цього, 144 справи, надіслані ДСФМУ українським правоохоронним органам, були використані у кримінальному провадженні за 147 вже відкритими справами. Суди розглянули 142 справи з цієї групи.

В рамках кримінальних проваджень, в яких використано узагальнені матеріали, накладено арешт на майно (ко-

шти) на загальну суму 85,64 мільйони гривень.

- Загальна вартість вилученого майна (коштів) становить 3,4 мільйони гривень.
- Обсяг збитків, відшкодованих на стадії досудового розслідування (добровільно відшкодовано), становить 2,99 мільйонів гривень.

Валютний контроль

Система валютного контролю в Україні сувора та досить складна і регулюється багатьма законами та нормативно-правовими актами Національного Банку України (НБУ).

Основна мета валютного контролю — це запобігання незаконному експорту та імпорту цінностей, товарів і послуг та переказу коштів за межі України. До компетенції валютного контролю належить обслуговування зовнішньоекономічних операцій клієнтів банку, а саме: розрахунки за товари та послуги в межах торгівельних операцій, кредити від нерезидентів, інвестиційні операції тощо. Банки контролюють дотримання резидентами встановлених законодавством України строків розрахунків за експортними, імпортними операціями. Крім того, на банки покладено контроль за поточними валютними неторговельними операціями фізичних осіб (резидентів та нерезидентів).

Операції фізичних осіб (резидентів та нерезидентів України)

1. Надходження в іноземній валюті 1-ї групи класифікатора НБУ та російських рублів на користь фізичних осіб резидентів і нерезидентів України з-за кордону:

НБУ (Постанова № 453 від 14.11.2013р.) затвердив порядок обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті 1-ї групи класифікатора НБУ та в російських рублях (класифікатори валют можна переглянути на офіційному сайті НБУ www.bank.gov.ua) на рахунки фізичних осіб резидентів і нерезидентів України з-за кордону.

Згідно з цією Постановою, якщо загальна сума таких надходжень на користь однієї особи (тобто, надходжень на поточні рахунки в іноземній валюті, на карткові рахунки, без відкриття рахунку та засобами міжнародних платіжних систем WESTERN UNION, MONEYGRAM тощо) в одному уповноваженому банку перевищує 150 000 грн. за календарний місяць, банк здійснює продаж суми, що перевищує встановлений ліміт без доручення клієнта.

Не підлягають продажу на МВРУ, тобто зараховуються на рахунки фізичних осіб у повному обсязі:

- Надходження на користь нерезидентів — працівників дипломатичних відомств та консульських установ, міжнародних організацій, що не є громадянами Украї-

ни або не проживають в ній постійно та акредитовані в МЗС України.

Гривневий еквівалент від продажу іноземної валюти зараховується на поточний рахунок фізичної особи в цьому уповноваженому банку України, а в разі його відсутності — на транзитний рахунок банку з обов'язковим подальшим відкриттям поточного рахунку і виплатою переказу з цього рахунку при першому зверненні фізичної особи до банку.

2. Надходження іноземної валюти на рахунки фізичних осіб резидентів і нерезидентів України в межах України:

НБУ (Постанова № 365 від 16.09.2013р.) затвердив порядок 100% обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на рахунки фізичних осіб резидентів і нерезидентів України, переказані в межах України.

Не підлягають продажу на МВРУ, тобто зараховуються на рахунки в повному обсязі:

- Надходження на користь нерезидентів — працівників дипломатичних відомств та консульських установ, міжнародних організацій, що не є громадянами України або не проживають в ній постійно та акредитовані в МЗС України.
- Перекази власником коштів на інший власний поточний рахунок або внесення коштів готівкою (як власником, так і довіреною особою, згідно з належним чином оформленою довіреністю — нотаріально або в банку, який обслуговує).
- Перекази за договорами спадщини / дарування. Такі договори під-

лягають нотаріальному засвідченню незалежно від суми.

- Повернення коштів, що були помилково перераховані або надмірно сплачені.
- Проценти, нараховані на залишок коштів на власному поточному або депозитному рахунках.
- Казначейські операції та ОВГЗ.

Перекази заробітної плати та інших доходів нерезидентів, отриманих на території України, також підлягають обов'язковому продажу на МВРУ.

Таким чином, юридичні особи та представництва нерезидентів можуть здійснювати виплати заробітної плати та інших доходів своїм працівникам-нерезидентам:

- В іноземній валюті, яка буде зарахована на рахунок нерезидента в гривні після продажу на МВРУ. Фізична особа-нерезидент України може купити безготівкову іноземну валюту самостійно винятково з метою подальшої репатріації купленої валюти на свої рахунки за кордоном.
- Юридичні особи та представництва нерезидентів можуть отримати в касі банку готівкові кошти для подальшої виплати фізичній особі-нерезиденту. В такому разі при внесенні готівки на свій власний рахунок в іноземній валюті, фізична особа-нерезидент повинна надати довідку про джерело походження коштів (довідку готує роботодавець, в якій зазначається ім'я фізичної особи, назва компанії, сума та вид доходу, період, за який сплачується дохід, інше).
- Виплачувати у готівковій або безготівковій формі в гривні безпосередньо на поточний рахунок фізичної особи.

Гривневий еквівалент від продажу іноземної валюти зараховується на поточний рахунок фізичної особи в цьому уповноваженому банку України, а в разі його відсутності — на транзитний рахунок банку з обов'язковим подальшим відкриттям поточного рахунку і виплатою переказу з цього рахунку при першому зверненні фізичної особи до банку.

3. Розрахунки між фізичними особами (резиденти і нерезиденти) та юридичними особами, між фізичними особами в сумах, що перевищують 150 000 грн., здійснюють винятково в безготівковій формі.

Залишаються без змін наступні вимоги стосовно валютного регулювання операцій клієнтів банків — фізичних осіб (резидентів та нерезидентів України):

- Фізична особа (резидент та нерезидент України) має право ввозити в Україну та вивозити за межі України готівку в сумі, що не перевищує в еквіваленті 10 000 євро, без письмового декларування митному органу. В разі перевищення граничної суми, надають довідку з уповноваженого банку про зняття коштів готівкою (термін дії довідки 30 календарних днів).

- Готівкові валютнообмінні операції потребують пред'явлення документів, що посвідчують особу.
- Купівля готівкової іноземної валюти нерезидентом України здійснюється лише на підставі зворотнього обміну.
- Перекази фізичних осіб за кордон за неторговельними операціями в сумі, що не перевищує еквівалент 15 000 грн. в один операційний день, не потребують підтверджувальних документів та можуть здійснюватись без відкриття поточного рахунку. Для нерезидентів України обов'язковим є документ, що підтверджує джерело походження коштів.
- При переказі коштів із-за кордону на поточний рахунок фізичної особи, відкритий в уповноваженому банку України, обов'язково треба зазначити мету переказу.

Операції юридичних осіб, юридичних осіб-нерезидентів та фізичних осіб-підприємців

Постановою НБУ №453 від 14.11.2013р. встановлено новий порядок обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті 1-ї групи класифікатора НБУ та російських рублях (класифікатори валют можна переглянути на офіційному сайті НБУ www.bank.gov.ua).

Підлягають обов'язковому 50% продажу на МВРУ:

- будь-які надходження на користь юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, зокрема:
 - кредити від нерезидентів (за винятком кредитів (позик), що залучаються під державні гарантії та кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій, членом яких є Україна);
 - внески до статутних фондів;
 - повернення платежів від нерезидентів, навіть якщо їх сплачено за рахунок власних коштів або кредитів уповноваженого банку України в іноземній валюті;
- комісійна винагорода юридичних осіб за договорами комісій;

- будь-які надходження в іноземній валюті на користь постійних представництв нерезидентів (рахунки типу «П»).

Підлягають обов'язковому 100% продажу на МВРУ:

- повернення коштів, які раніше були придбані резидентом на МВРУ та повернені нерезидентом через невиконання останнім своїх зобов'язань за зовнішньоекономічним контрактом із резидентом України.

Не підлягають продажу на МВРУ надходження на користь:

- офіційних представництв що користуються імунітетом і дипломатичними привілеями;
- нерезидентів, проектів, дипломатичних установ (рахунки типу «Н»);
- міжнародних організацій за умови існування міжурядових угод, що підтверджують статус такої організації.

Залишаються без змін наступні вимоги валютного регулювання за експортно-імпортними операціями клієнтів:

- Контроль банками дотримання терміну 90 днів при розрахунках за товари та послуги за експортно-імпортними операціями клієнтів банку.
- Купівля іноземної валюти за зовнішньоекономічним договором здійснюється тільки через один уповноважений банк.
- Куплена іноземна валюта повинна бути перерахована протягом 10 банківських днів на цілі, зазначені в заяві на купівлю.

- Товарні операції здійснюються за допомогою електронної форми МД, яку надсилає НБУ уповноваженому банку, що обслуговує зовнішньоекономічний контракт клієнта, у формі реєстру МД.
- Оплата за послуги в сумі, що перевищує 100 000 євро, потребує надання акта цінової експертизи Держзовнішінформу.
- Кредити від нерезидентів підлягають обов'язковій реєстрації в НБУ.
- Повернення інвестицій та дивідендів здійснюються на підставі інвестиційного договору та документів, які підтверджують здійснення інвестицій в Україну.
- У разі продажу іноземним інвестором цінних паперів українських емітентів, до уповноваженого банку надається акт ринкової вартості цінних паперів, складений суб'єктом оціночної діяльності, відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

ПОГЛЯД БАНКІРА НА АВТОРИНОК

На сьогодні автофінансування є складовою частиною автомобільного бізнесу. Ринок кредитів на купівлю транспортних засобів безпосередньо пов'язаний із розвитком автомобільного ринку, так само і продажі машин залежать від успішності фінансової індустрії. Рівень проникнення фінансових послуг особливо високий у розвинених країнах. Наприклад, 99% продажів нових автомобілів у США фінансують через різні види боргових інструментів, тоді як у західній Європі частка автомобілів, придбаних у кредит, варіюється від 65 до 76%. Фінансування купівлі автомобілів все ширше використовується у ринках, що розвиваються, поряд із високим зростанням продажів машин. У першій половині 2008 року понад 40% продажів нових автомобілів в Україні було профінансовано місцевими банками. Проте таке стрімке зростання тренду було порушене фінансовою кризою, яка закрила доступ локальним банкам на ринки міжнародних капіталів та призвела до повної зупинки автокредитування в країні. Відновлення розпочалося лише у другій половині 2009 року зі стабілізацією ситуації. Частка машин, про-

фінансованих банками, зросла з 10% 2010 року до 19% протягом 9 місяців 2013 року. Після колапсу 2009 року український автомобільний ринок продемонстрував помірне відновлення, зафіксувавши зростання до 22,4% у 2011 році у порівнянні з відповідним минулорічним періодом та 14,5% у 2012 році у порівнянні з відповідним минулорічним періодом. Проте, потенціал українського ринку ще не вичерпано через низький рівень моторизації в країні (173 машини на 1000 людей) серед європейських країн. Наприклад, рівень моторизації в Росії дорівнює 271 машині, у Польщі — 571 машині. Український авторинок все ще перебуває на ранній стадії відновлення з потенціалом росту продажів автомобілів та автофінансування.

Український ринок фінансування автомобілів за 2013 рік

Український ринок фінансування автомобілів представлений класичними банківськими продуктами, лізингом та фінансуванням через дочірні компанії OEM (original equipment manufacturers — виробники оригінального устаткування). Банківські кредити становлять більше 80% від загального ринку фінансування автомобільного бізнесу. Переважання банківських позик — це загальний тренд на ринках, що розвиваються, тоді як фінансування через дочірні компанії OEM більш розповсюджене у розвинених країнах. Разом із

кредитами на купівлю автомобілів, фінансовий та операційний лізинг є досить популярним на розвинених ринках, тоді як в Україні частка лізингу становить лише близько 2,5% від загальних продажів авто. Сегмент фінансування через дочірні компанії OEM представлений обмеженою кількістю гравців із лідером у цій ніші — Porsche Leasing.

Банки

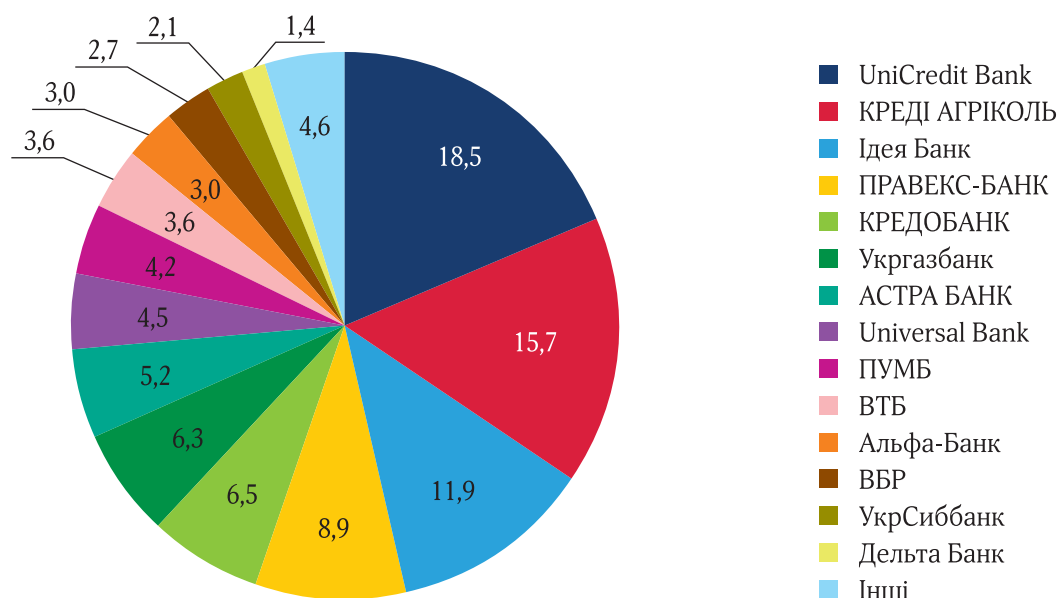
За січень-вересень 2013 року частка машин, придбаних у кредит, становила 19,2%. Найжвавішим місяцем ринку став квітень із 5,409 виданих автокредитів. Передові результати квітня пояснюють злетом продажів напередодні введення спеціальних митних зборів на імпортовані автомобілі. Зростання продажів авто напередодні введення утилізаційних зборів спричинило ще один злет виданих кредитів на купівлю транспортних засобів у липні. Кількість автокредитів у липні зросла на 29% по-

рівняно з відповідним минулорічним періодом до 4,059 кредитів та у серпні на 14% порівняно з відповідним минулорічним періодом до 4,614 кредитів. Висока порівняльна база спричинила спад кількості виданих кредитів на 17,4% порівняно з відповідним минулорічним періодом до 3,810 у вересні 2013 року.



- лідер ринку в сегменті автокредитів з часткою ринку в 18.5%
- гравець ринку в сегменті автокредитів з часткою ринку в 15.7%
- гравець ринку в сегменті автокредитів з часткою ринку в 11.9%

Ранжування банків за кількістю автокредитів у січні-вересні 2013 року



Джерело: Банки

Розвиток процентних ставок автокредитів

Еволюція процентних ставок

2007 року процентні ставки з автокредитів в Україні коливались у діапазоні 12%–18% у гривні та у діапазоні 13,4–13,6% у доларах завдяки достатній ліквідності на місцевому фінансовому ринку. У 2009 році відсоткові ставки злетіли до 28%–30% у гривні, закріпившись на рівні 23%–25% у 2010 році. За 2011–2012 рр. середня вартість автокредитів різнилась від 19% до 22% через волатильну ринкову ліквідність. Ефективні процентні ставки з кредитів на купівлю автомобілів перебували на рівні 13%–19% у жовтні залежно від строку кредиту та типу автомобіля.

Нові іномарки

Згідно з даними порталу Prostobank Consulting середня реальна процентна ставка на купівлю нової іномарки знизилась на 1,4–1,7 процентних пункти у жовтні 2013 року порівняно з липнем 2013 року. За словами Наталії Буткової, начальника Управління роботи з партнерами UniCredit Bank, ринок фінансування автомобілів має стабільну тенденцію підвищення процентних ставок з автокредитів у 4 кварталі напередодні Різдвяних свят.

Строк кредиту	Середня ефективна ставка, %	Δ % ефективної ставки жовтень-червень 2013	Кількість банків, які фінансують
1 рік	13,06	-1,59	36
2 роки	14,22	-1,60	35
3 роки	15,39	-1,62	35
4 роки	16,29	-1,64	35
5 років	16,16	-1,70	35
6 років	16,16	-1,68	24
7 років	16,12	-1,37	23

Джерело: Prostobank Consulting

Нові автомобілі місцевого виробництва

Позики на автомобілі місцевого виробництва дорожчі за позики на іномарки через низьку якість та швидше знецінення застави. Зниження процентних ставок було та-

кож менш інтенсивним, порівняно зі зниженням у сегменті іномарок.

Строк кредиту	Середня ефективна ставка,%	Δ % ефективної ставки жовтень-червень 2013	Кількість банків, які фінансують
1 рік	18,06	-0,28	35
2 роки	18,58	-0,30	34
3 роки	18,95	-0,21	34
4 роки	19,15	-0,15	29
5 років	18,84	-0,34	29
6 років	18,13	-0,89	13
7 років	18,14	-0,97	12

Джерело: Prostobank Consulting

Вживані автомобілі

На відміну від нових автомобілів, процентні ставки з кредитів на купівлю вживаних автомобілів продемонстрували невелике зростання на 0,8–1,4 процентних пункти.

Строк кредиту	Середня ефективна ставка,%	Δ % ефективної ставки жовтень-червень 2013	Кількість банків, які фінансують
1 рік	26,85	1,43	13
2 роки	26,16	0,83	13
3 роки	25,67	0,97	13
4 роки	25,95	1,27	13

Джерело: Prostobank Consulting

Партнерські програми — можливість зменшити вартість фінансування

Серед топ-50 українських банків лише 14 пропонують спільне з OEM та дилерами автофінансування. Партнерське фінансування продуктів залучає такі бренди як Honda, Toyota, Volkswagen, Ford, 3A3, Geely, Chevrolet та Mitsubishi. Згідно з Prostobank Consulting, 70 із 87 наявних на ринку партнерських програм забезпечують фінансування під менше, ніж

13%, що є набагато нижче, ніж середня ринкова ставка. Зазвичай, низька процентна ставка компенсується дилерами. Дешевше фінансування робить кредити на авто привабливішими для покупців і підвищує продажі авто для дилерів.

Лізинг

2012 року кількість авто, фінансованих за допомогою лізингу (зокрема операційного та фінансового лізингу) склала 11,000 одиниць, що дорівнює 4,6% від загальної кількості проданих в Україні авто. Традиційно, серед клієнтів бізнесу автолізингу переважає корпоративний сегмент; однак гравці місцевого ринку досягли прориву у пристосуванні його до роздрібних клієнтів за 2012 рік, внаслідок чого частка автолізингу се-

ред приватних покупців зросла з 0,3% до 2,5% від загальної кількості автопродажів (54% ринку автолізингу). Згідно з Leaseurope Automotive, кількість авто, взятих у лізинг, зросла за 2012 рік на 20% порівняно з відповідним минулорічним періодом в Україні.

Фінансування дочірніми компаніями OEM

Фінансування дочірніми компаніями OEM — це основний спосіб автофінансування у розвинених країнах, на противагу ринку країн із перехідною економікою, де основним джерелом фінансування є, переважно, комерційні банки. В Україні основним гравцем фінансування

дочірніми компаніями OEM є Porsche Leasing.

Згідно з KMPG, розвиток фінансування дочірніми компаніями OEM можливий за умови зрілості ринку в цілому.

Критерії для входження на ринок для гравців фінансування дочірніми компаніями OEM

	Критерій	Важливість	Сигнал для України
Позиції ринку OEM	Критичні обсяги продажу OEM	Дуже важливо	Залежність від OEM
	Функція оптових продажів належить OEM	Дуже важливо	Залежність від OEM
Нормативно-правова база	Обґрунтована правова система	Дуже важливо	Низький
	Зручна нормативно-правова база	Бажано	Середній
Економічні умови	Добре розвинений фінансовий ринок, що дозволяє залучення коштів	Важливо	Низький
	Наявність фінансових інструментів для хеджування процентного та валютного ризиків	Важливо	Низький
	Прозорість ринку через доступну кредитну інформацію	Важливо	Середній
	Прийняття покупцями автофінансування та лізингу	Бажано	Високий

Джерело: KPMG

Низька спроможність залучення коштів, непрозорість правової системи і маленький розмір ринку перешкоджають широкому розвитку фінансування дочірніми компаніями OEM в Україні. Комерційні банки з диверсифікованими інвестиційними портфелями та сильнішим

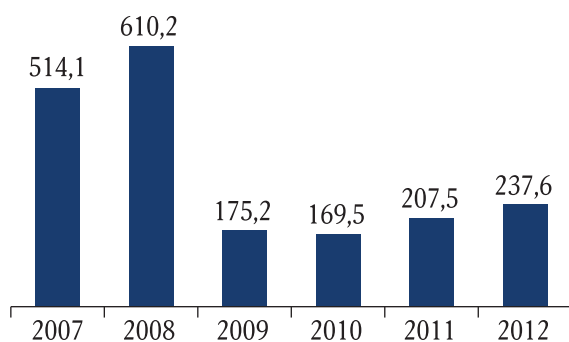
ризик-менеджментом є більш визначеними для кредитного бізнесу в Україні; тому банківський шлях для автофінансування переважатиме в Україні у наступні роки.

Ключова статистика автомобільного ринку України

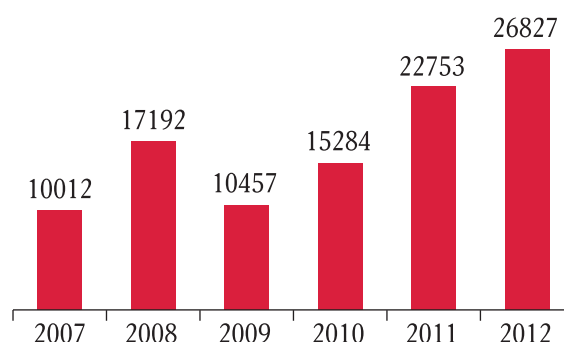
За 2003–2008 роки автомобільний ринок України показав середнє річне зростання на 22,4% за кількістю проданих нових авто, завдяки зростанню платоспроможності українців та спираючись на розширення роздрібного кредитування в країні. 2008 року продажі авто досягли свого піку у 610,2 тисяч нових авто, а Україна посіла 7 місце в Європі. Після різкого ефекту кризи продажі авто за 2009 рік впали більше

ніж на 70%, порівняно з 2008 роком, що стало найгіршим зменшенням продажів авто серед європейських країн. За 2011–2012 роки автомобільний ринок України показав помірне відновлення, зрісши на 22,4% та 14,5% порівняно з відповідним минулорічним періодом.

Кількість проданих нових автомобілів, одиниць



Обсяг продажу нових та уживаних авто та мотоциклів, млн грн



Джерело: УкрАвтопром, Служба статистики України.

Продаж авто за брендами у 2010–2012 (кількість машин)

#	Бренд	2010	2011	2012	Δ 2012,%
1	HYUNDAI	14,643	21,829	22,868	4,8%
2	VAZ	25,908	28,436	19,718	-30,7%
3	ZAZ	14,966	19,529	18,124	-7,2%
4	KIA	7,445	9,307	16,111	73,1%
5	VOLKSWAGEN	5,013	10,099	15,786	56,3%
6	TOYOTA	10,685	12,906	15,710	21,7%
7	SKODA	7,916	10,596	13,948	31,6%
8	RENAULT	8,157	11,478	13,567	18,2%
9	NISSAN	5,778	9,245	12,609	36,4%
10	GEELY	4,249	6,449	12,099	87,6%
	Усього	169,540	207,453	237,602	14,5%

Джерело: УкрАвтопром

Наразі Hyundai домінує на ринку за кількістю проданих авто, витіснивши ВАЗ із лідерської позиції 2012 року. Зниження продажів на 30,7% зробило ВАЗ основним слабким гравцем 2012 року. Зазначений спад спричинений припиненням виробництва ВАЗом популярних старих моделей, тоді як новим моделям бракує конкурентних переваг як за якістю, так і за ціною порівняно з її аналогами у бюджетно-

му сегменті. Сьогодні китайські бренди демонструють найшвидші темпи зростання на ринку, на чолі з Geely. 2012 року компанія Geely підвищила свої продажі до 87,6% порівняно з попереднім роком і таким чином увійшла до топ-10 брендів за кількістю продажів в Україні.

Продажі авто у січні-вересні 2013 року

#	Бренд	9М 2012	9М 2013	Δ 9М 2013	Δ 2012,%
1	HYUNDAI	16,674	14856	-10,9%	4,8%
2	ZAZ	13,196	12889	-2,3%	-30,7%
3	GEELY	8,224	11813	43,6%	-7,2%
4	TOYOTA	11,531	11371	-1,4%	73,1%
5	KIA	11,867	10953	-7,7%	56,3%
6	VOLKSWAGEN	11,329	10469	-7,6%	21,7%
7	NISSAN	8,913	8933	0,2%	31,6%
8	SKODA	9,996	8722	-12,7%	18,2%
9	RENAULT	9,221	8172	-11,4%	36,4%
10	FORD	7,292	8064	10,6%	87,6%
	Усього	170,977	164,750	-3,6%	14,5%

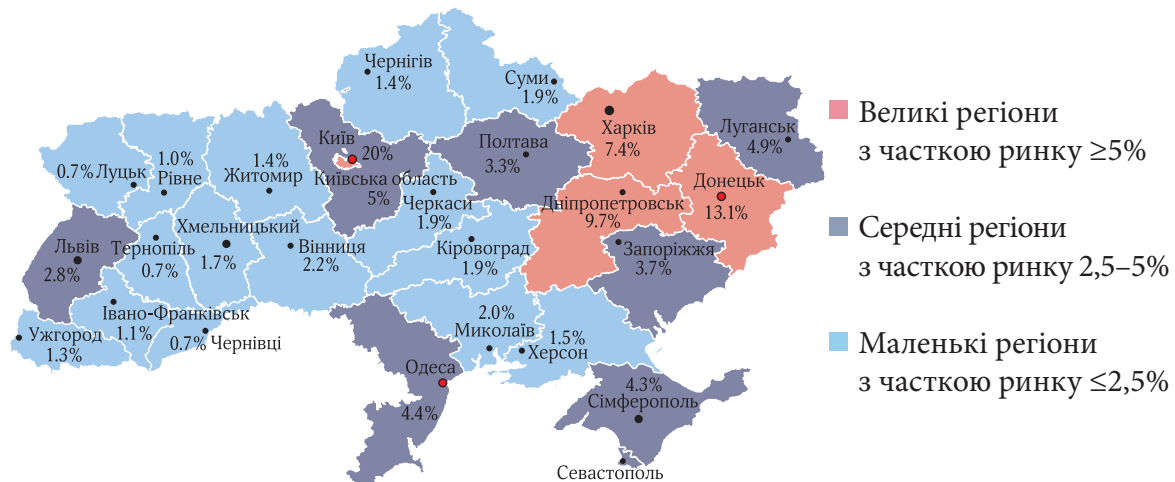
Джерело: УкрАвтопром

2013 року економіка України, перебуваючи у стані рецесії (негативний приріст ВВП з третього кварталу 2012 року), негативно впливала на місцевий автомобільний ринок, що спричинило падіння продажів автомобілів на 3,6% порівняно з минулим роком за результатами 9-ти місяців 2013 року. Hyundai, лідер ринку 2012 року, знизив свій прогноз продажів на повний 2013 рік до мінус 10% у зв'язку з невизначеними економічними перспективами та введенням спеціального митного збору для іноземних машин.

Гравці ринку очікують зниження продажів на 7–8% за 2013 рік. У січні-серпні 2013 року компанія Geely зберегла позицію швидко зростаючого бренду, стрибнувши з 10 місця за 2012 рік на 3 місце у вересні 2013 року. AIS, генеральний імпортер машин Geely, планує збільшити частку ринку бренду з 5,2% за 2012 рік до 10% за 2013 рік.

Статистика за регіонами

Частка ринку в регіональному розрізі за обсягами продажів легкових автомобілів (кількість проданих автомобілів у першому півріччі 2013 року)*



* з урахуванням нових та уживаних автомобілів

Розвиток ринку у короткостроковій перспективі

Починаючи з 2009 року, бюджетні бренди домінують на місцевому автомобільному ринку. Моделі автомобілів вартістю до 100,000 гривень були бестселерами у 17 з 24 регіонах України. Лідери бюджетного сегменту — автомобільні марки місцевої зборки ЗАЗ та Geely. Зниження популярності ВАЗ зіграло на руку китайським виробникам автомобілів, допомігши останнім поширюватися на ринку. У зв'язку з нижчими цінами, на китайські автомобілі менше впливають нещодавно впроваджені спеціальні збори. Наприклад, після впровадження спеціальних зборів найпопулярніша модель марки Geely зберегла 10% цінової переваги над автомобілем такого ж класу виробництва місцевого концерну ЗАЗ (57,900 гривень проти 65,000 гривень). Інші виробники, такі як Богдан та AIS, вже оприлюднили свої плани розпочати SKD збірку інших китайських брендів, що лише зміцнить позиції китайських брендів на українському автомобільному ринку.

Подальший розвиток автомобільного ринку України буде залежати від економічного середовища в країні. Згідно з даними Peugeot Citroen Україна кількість проданих нових авто знизиться на 8% за 2013 рік порівняно з минулим роком до 220,000 машин, а також на 2% за 2014 рік порівняно з минулим роком до 215,000 машин. Такі показники негативно вплинуть на ринок автофінансування, зміцнюючи конкуренцію серед місцевих банків. Стикаючись із проблемою млявої ринкової кон'юнктури, місцеві банки будуть змушені розробити нові пакетні пропозиції з автокредитування спільно з автодилерами або OEMs.

Останні тенденції глобального ринку автофінансування

Наразі головним викликом для бізнесу фінансування авто для західних ринків є зміна поведінки споживачів, коли використання машини переважає над власністю. Цей тренд особливо чітко виражений серед клієнтів у віці 20–35 років. Представники молодшого покоління західних ринків більше схильні витратити гроші на нові гаджети, аніж на нові машини. Наприклад, американці віком 18–34 років скоротили покупку авто на 30% за 2012 рік порівняно з 2007, тоді як загальний обсяг продажів скоротився лише на 10%.

Експерти погоджуються, що зміна трендів є серйозним викликом автомобільній індустрії, а мобільні рішення стануть наступною головною стратегією для індустрії. Майбутня мобільність ґрунтуватиметься на гнучкому використанні машин, обміні автомобілями та оренді на короткий термін, коли водії будуть сплачувати лише за час користування авто або іншим видом транспорту. Згідно з KPMG, потенційний ринок для мобільних сервісів у роз-

винених країнах оцінюють у 110 000 клієнтів до 2026 року.

За останні роки ринок гібридів та електроавтівок досяг зрілого рівня розвитку у Західній Європі, Північній Америці та Японії. У зв'язку з обмеженим терміном служби батареї та її високою вартістю, OEM почали надавати окремі пакети для транспортного засобу та батареї, як для двох різних продуктів. Електричний автомобіль буде фінансуватися або орендуватися без батареї, і батарею можна буде взяти в оренду за окремим договором. Такий підхід диференціації стає все популярнішим у розвинених ринках для «зелених» автомобілів.

3

МИТНА ПОЛІТИКА

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА МИТНА ОЦІНКА

Ігор Чуфаров, партнер відділу оподаткування та юридичних послуг компанії EY в Україні
Ігор Даньков, старший менеджер відділу оподаткування та юридичних послуг,
керівник групи митного регулювання і міжнародної торгівлі компанії EY в Україні,
співголова Комітету з питань митної політики Американської торгівельної палати

4 липня 2013 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення», який набув чинності 1 вересня 2013 року. Цей закон застосовується переважно з метою визначення податку на прибуток підприємств і ПДВ. Однак нові законодавчі вимоги щодо трансфертного ціноутворення також вплинуть

на митні питання — головним чином у частині митного оцінювання міжнародних продажів за операціями з пов'язаними сторонами. Відповідно, з набуттям законом чинності для імпортерів можуть виникнути нові виклики.

Очікується посилення контролю за дотриманням нормативно-законодавчих вимог

Ми очікуємо, що як податкові, так і митні органи почнуть наполегливіше застосовувати принцип незалежності сторін, виходячи з власного пакету правил. Конфлікт між двома підходами до оцінювання може спричинити негативні податкові наслідки для імпортерів. Нещодавно проведений компанією EY «Глобальний огляд трансфертного ціноутворення 2013» виявив неузгодженість між трансфертним ціноутворенням та митним оцінюванням.

Податкові та митні органи мають протилежні інтереси в їхній діяльності контролю. Що більший прибуток, то більший і податок на прибуток. Таким чином, податкові органи хотіли б бачити якомога меншою ціну, щоб сума

оподаткованого прибутку була більшою. Митні органи відповідають за стягнення мита і ПДВ при ввезенні товарів. Таким чином, вони зацікавлені в якомога більшій вартості товарів для стягнення більшої суми митних платежів.

Нещодавно відбулося об'єднання податкових і митних органів України, однак навряд чи обидві сторони будуть дотримуватися єдиного підходу в найближчому майбутньому.

Контрольовані операції

Згідно з законодавством України, для цілей трансфертного ціноутворення контрольованими операціями, серед іншого, є:

- господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються з пов'язаною особою-нерезидентом на загальну суму 50 млн грн (приблизно 6,25 млн дол. США) та більше на рік;
- операції, однією зі сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижча, ніж в Україні. Згідно з тлумаченням україн-

ських органів доходів і зборів такими країнами є ті, в яких податок на прибуток становить 18,05% (15,2% з 2014 року) та нижче.

Відповідно, правила трансфертного ціноутворення застосовуватимуть до товарів, що ввозять у межах вищезазначених операцій. Для митних цілей всі товари, незалежно від того, чи є продавець та покупець пов'язаними сторонами, оцінюватимуть відповідно до правил оцінки,

встановлених Митним кодексом України. Далі ми аналізуємо правила оцінювання для цілей трансфертного

ціноутворення та митного оформлення.

Оцінка товарів для цілей трансфертного ціноутворення та митного оформлення

Закон встановлює такі методи трансфертного ціноутворення, які відповідають Вказівкам з трансфертного ціноутворення ОЕСР:

- метод порівняльної неконтрольованої ціни (ПНЦ);
- метод витрати «плюс»;
- метод ціни перепродажу;
- метод чистого прибутку;
- метод розподілення прибутку.

Методи митного оцінювання ґрунтуються на положеннях Угоди про застосування Статті VII ГАТТ («Угода про митну оцінку») та містять:

- метод оцінювання за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);
- метод оцінювання за ціною щодо ідентичних товарів;
- метод оцінювання за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
- метод оцінювання на основі віднімання вартості;
- метод оцінювання на основі додавання вартості (обчислена вартість);
- резервний метод.

Ці методи мають багато спільного. Наприклад, метод ПНЦ в цілому відповідає методам оцінювання за ціною ідентичних або подібних (аналогічних) товарів, методи витрати «плюс» та ціни перепродажу схожі на методи оцінювання на основі додавання вартості та віднімання вартості відповідно.

Методологія митного оцінювання не має еквівалентів методу чистого прибутку та методу розподілення прибутку. Методи трансфертного ціноутворення також не мають еквіваленту резервного методу.

Важливішим є відсутність чіткої послідовності застосування методів трансфертного ціноутворення. Метод ПНЦ переважає, крім випадків, коли він не може бути застосований. Методи митного оцінювання застосовують у чіткому ієрархічному порядку:

- Основним методом визначення митної вартості є метод оцінювання за ціною договору (вартість операції);
- Якщо метод оцінювання за вартістю операції не може бути застосований, то застосовують інші методи у послідовному порядку;
- Послідовність застосування методів на основі віднімання та додавання вартості можна змінити на розсуд імпортера.

Таким чином, для цілей митного оформлення та трансфертного ціноутворення застосовують різні за своїм характером методи, що створює труднощі для платників податків. На практиці може виникнути конфлікт між оцінкою товарів за правилами трансфертного ціноутворення та вартістю, визначеною за методами митного оцінювання.

Митні органи можуть поставити під сумнів вартість операції, коли вони спроможні довести, що відносини між продавцем і покупцем вплинули на ціну (тобто ціна не відповідає звичайним комерційним умовам). Декларант може оскаржити це та обґрунтувати протилежне, довівши, що вартість операції була достатньо близькою до вартості ідентичних або подібних (аналогічних) товарів, що експортуються в Україну.

Митна вартість і трансфертна ціна можуть відрізнитися. В ході податкового контролю податкові органи можуть або прийняти митну вартість, або не враховувати її для цілей трансфертного ціноутворення. Однак на час написання цього документу фактичної практики в Україні не існує. Ризики можна буде оцінити тільки після фактичного проведення перевірок трансфертного ціноутворення та після того, коли суб'єкти господарювання почнуть складати звіти про трансфертне ціноутворення. Органи доходів і зборів (Департамент податкового та митного аудиту Міністерства доходів і зборів) висловили такий підхід під час зустрічі з членами Податкового та Митного Комітетів Американської торгівельної палати, що відбулася 18 вересня 2013 року.

Може виникнути потреба узгодження між митною вартістю і трансфертною ціною, оскільки у багатьох випадках митна вартість містить певні витрати (наприклад, роялті, транспортні витрати, страхові платежі, вартість вантажно-розвантажувальних робіт до кордону тощо), що сплачуються окремо.

Визначення пов'язаних сторін

Для митних цілей пов'язані сторони визначаються відповідно до Угоди про митну оцінку. Визначення пов'язаних сторін для податкових цілей міститься у Податковому

кодексі. Загалом, ці визначення мають багато спільного. Однак існують основні розбіжності, наприклад:

Пов'язаними сторонами для митних цілей визнаються:	Пов'язаними сторонами для податкових цілей визнаються:
будь-яка особа, яка безпосередньо або опосередковано володіє, контролює або утримує 5 чи більше відсотків випущених акцій, що дають право голосу, або акцій обох із них	юридичні особи — у разі, якщо одна і та сама особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами таких юридичних осіб, і розмір частки корпоративних прав кожної юридичної особи становить 20 і більше відсотків
особи, якщо одна з таких осіб безпосередньо або опосередковано контролює іншу. Вважається, що одна особа контролює іншу особу, коли перша юридично або операційно може обмежувати або спрямовувати діяльність другої;	юридичні особи — у разі, якщо одна з таких осіб безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків
особи, якщо обидві безпосередньо або опосередковано контролювані третьою особою;	
особи, якщо разом вони безпосередньо або опосередковано контролюють третю особу	

Як бачимо, для митних цілей відносини пов'язаних сторін визнаються, коли максимальне значення частки участі становить 5 або більше відсотків, тоді як для податкових цілей таке максимальне значення становить 20 відсотків. Також відносини пов'язаних сторін для митних цілей ґрунтуються на можливості однієї особи юридично або операційно впливати на іншу. Для податкових цілей вплив може здійснюватися шляхом «інших можливостей впливати на прийняття рішень іншими особами».

Фізичні особи визнаються пов'язаними сторонами, якщо вони є членами однієї й тієї самої сім'ї — це, як правило, є загальною умовою. Однак Податковий кодекс детальніше визначає членів сім'ї (чоловік (дружина), батьки, діти, брати і сестри тощо).

Згідно з Угодою про митну оцінку, особи визнаються пов'язаними, якщо вони є службовцями або директорами

підприємств один в одного; вони є роботодавцем і працівником. Податковий кодекс зосереджується на відносинах між юридичними особами, одноособові виконавчі органи яких призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї самої особи, юридичними особами, в яких 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради призначено (обрано) за рішенням однієї і тієї самої особи тощо.

Загалом, якщо юридичні особи визнаються пов'язаними сторонами для митних цілей, їх, швидше за все, вважатимуть пов'язаними сторонами також і для податкових цілей.

На що звернути увагу імпортерам

Імпортерам варто звернути увагу на такі аспекти нового закону:

Документація з трансфертного ціноутворення

Підприємства мають бути готові подати звіт про свої контрольовані операції у 2014 році (за період вересень-грудень 2013 року). Закон вводить вимогу, що документацію з трансфертного ціноутворення треба подавати до податкових органів за їхнім запитом. Документація не входить до переліку обов'язкових документів, що підлягають наданню митним органам під час митного оформлення товарів. Однак ми очікуємо, що ці документи будуть вимагатися під час перевірки митними органами задекларованої митної вартості, особливо у разі проведення аудиту після імпорту товарів.

Рекомендуємо платникам податків складати документацію з трансфертного ціноутворення з урахуванням питань митної оцінки в ході підготовки до такої перевірки з боку митних органів.

Перевірки трансфертного ціноутворення

Податкові органи мають право проводити перевірки трансфертного ціноутворення. Закон однозначно забороняє перевіряти ходи під час таких перевірок інші питання, ніж трансфертне ціноутворення. Хоча в ході перевірки

трансфертного ціноутворення митну оцінку не будуть перевіряти (і навпаки), платникам податку слід очікувати, що перевірка трансфертного ціноутворення може призвести до митної перевірки (і навпаки), особливо з урахуванням того факту, що нещодавно відбулось об'єднання митних і податкових органів.

Коригування ціни

Закон дозволяє платникам податків коригувати трансфертні ціни (у бік збільшення), за умови, що це не зменшує суму розрахованих податків. Зважаючи на все, платник податків не може збільшувати трансфертні ціни, якщо це призводить до зменшення суми вже розрахованих податків. Водночас, малоімовірно, що платник податків зможе скоригувати у бік зменшення митну вартість імпортованих товарів, якщо податкові органи встановлять мінімальний рівень «звичайної комерційної ціни».

Хоча закон передбачає пропорційне коригування (тобто одночасно продавцем і покупцем), процедура коригування під час здійснення експортно-імпортних операцій не є зрозумілою.

Закон не передбачає коригування платежів за результатами року.

Узгодження цін

Великі платники податків можуть заздалегідь звернутися до податкових органів із заявою про узгодження цін у контрольованих операціях. Великі платники по-

датків включають підприємства, сукупний дохід яких за останні чотири послідовні місяці перевищує 500 млн грн (62,5 млн дол. США) або загальна сума сплачених за такий період податків яких перевищує 12 млн грн (1,5 млн дол. США).

Невідомо, чи прийматимуть митні органи задекларовану митну вартість, якщо вона відповідає рівню узгоджених цін. Поки митні органи однозначно не підтвердять це, рекомендуємо отримати попереднє роз'яснення митних органів відносно узгоджених цін.

Особливі випадки

Стосовно деяких імпортованих товарів (зокрема нафти, газу, металів і зерна) платник податків може визначити трансфертну ціну за біржовим котируванням/опублікованою ціною, зменшеною на 5% (для операцій з продажу) або збільшеною на 5% (для операцій купівлі). Поки що не зовсім зрозуміло, чи будуть такі ціни прийняті для митних цілей, і тому може виникнути необхідність отримати попереднє роз'яснення митних органів.

Важливість узгодженості між трансфертним ціноутворенням та митними платежами

Проведений компанією EY «Глобальний огляд трансфертного ціноутворення 2013» виявляє істотну неузгодженість між трансфертним ціноутворенням та митною оцінкою. Огляд показує, що лише незначна кількість платників податків включають непряме оподаткування до своїх стратегій щодо трансфертного ціноутворення. Вказано на таке:

«Тільки 21% респондентів зазначили, що вони повністю враховують митні питання, і тільки 27% зазначили, що вони повністю враховують питання ПДВ при прийнятті рішень щодо трансфертного ціноутворення. Ціком закономірно, що митні питання були найважливішими в тих галузях, які стикаються з високими сумами митних платежів, або в яких матеріальні товари становлять чималу частину ланцюжка створення вартості.

Компанії автомобільної галузі, в якій відбуваються великі обсяги внутрішньофірмових торгових операцій з матеріальними товарами, які часто є об'єктом обкладення митом, відмітили помітну стурбованість непрямыми податками. Сорок два відсотки респондентів — материнських компаній зазначили ситуацію з непрямыми податками як найбільш суперечливу, 84% враховували митні питання у плануванні трансфертного ціноутворення і 75% враховували питання

ПДВ у плануванні трансфертного ціноутворення.

Аналогічно, 83% респондентів — материнських компаній у галузі споживчих товарів зазначили, що митні питання вплинули на планування ними трансфертного ціноутворення, а 77% зазначили, що питання ПДВ вплинули на планування ними трансфертного ціноутворення. Ціком закономірно, що тільки 40% компаній, що надають професійні послуги, та 34% банківських установ зазначили, що митні та податкові питання вплинули на їхню політику трансфертного ціноутворення».

Причина того, чому багато компаній не враховують митні аспекти при розробці стратегій трансфертного ціноутворення, полягає в тому, що податкові та митні органи відповідають за свої власні напрямки роботи. Принаймні для України це не зовсім так.

Як зазначено вище, в Україні податкові та митні органи були об'єднані. Вони вже розпочали всебічну взаємодію між собою, і така взаємодія посилюватиметься стосовно питань трансфертного ціноутворення.

Таким чином, рекомендуємо платникам податків включити до досліджень трансфертного ціноутворення ті еле-

менти, які додатково вимагають митні органи для визначення прийнятної митної оцінки. Належне проведення дослідження трансфертного ціноутворення з урахуванням питань митної оцінки може мінімізувати ризики та спростити процес перевірки.

Засоби управління ризиками

Узгодження цін можна розглядати як засіб, що може допомогти узгодити трансфертне ціноутворення та митну оцінку. Як ми вже зазначали, немає впевненості в тому, що митні органи погодяться з узгодженими цінами. За логікою, вони повинні зробити це, але слід зачекати і подивитися, що відбуватиметься на практиці.

Іншим засобом є отримання консультацій митних органів. Відповідно до Митного кодексу митні органи можуть надавати консультації на запит суб'єктів господарювання та фізичних осіб, які переміщують товари через кордон. Митні органи надають консультації безкоштовно за місцем перебування особи, що звернулась із запитом, і висловлюють офіційну точку зору щодо практичного застосування митного законодавства.

Митні органи можуть надати консультації в усній, письмовій та електронній формі протягом 30 днів після отримання запиту. Консультація адресована особі, що звернулась із запитом, і тільки вона може скористатися нею. Підпри-

ємство, що діяло відповідно до наданої консультації у письмовій чи електронній формі, не може бути притягнуте до відповідальності на підставі того, що у майбутньому митні органи змінять або скасують консультацію.

Особа, що звертається із запитом, може оскаржити консультацію до митного органу вищого рівня (Міністерство доходів і зборів) або до суду. Якщо суд визнає консультацію недійсною, підприємство може наполягати на виданні нової консультації з урахуванням висновків суду.

Однак основним засобом управління ризиками є забезпечення того, щоб практика і документація з трансфертного ціноутворення враховували непрямі податки, зокрема митні наслідки.

Висновки

Оцінювання товарів для цілей трансфертного ціноутворення та митного оформлення має багато спільного, але також має основні розбіжності (наприклад, при визначенні операцій як контрольованих, визначення пов'язаних сторін, опис методів оцінювання тощо).

У принципі, рівень цін, узгоджений за одним порядком, має визнаватися за іншим (наприклад, рівень цін, узгоджений за методологією трансфертного ціноутворення, повинен визнаватися для цілей митного оцінювання і навпаки). Однак немає впевненості у тому, що відповідні органи негайно застосовуватимуть цей підхід на практиці.

Для мінімізації ризиків необхідно підготувати документацію з трансфертного ціноутворення, яка враховує

митні питання і питання непрямих податків. В іншому разі документація з трансфертного ціноутворення може спричинити негативні наслідки, пов'язані з митними питаннями та непрямими податками, зокрема накладання великих штрафів.

Додатковим засобом управління ризиками є узгодження цін з податковими органами (для великих платників податків) та отримання попереднього митного роз'яснення (у взаємозв'язку з узгодженням цін).

4 РИНОК ТОВАРІВ ШИРОКОГО ВЖИТКУ

ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ НЕЛЕГАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ТЮТЮНОВИМИ ВИРОБАМИ В УКРАЇНІ ЯК НЕБАЖАНИЙ НАСЛІДОК РЕГУЛЯТОРНИХ ЗМІН

Тютюнові компанії вже давно визнали, що з курінням пов'язані певні ризики для здоров'я, і підтримують обґрунтоване та засноване на наукових даних регулювання галузі. Сьогодні легальний тютюновий бізнес не закликає людей курити; він пропонує якісні марки повнолітнім споживачам, які свідомо прийняли рішення курити та розуміють усі пов'язані з цим ризики.

Протягом останніх років в усьому світі відбувається значне посилення регулювання тютюнової галузі. Дослідження свідчать, що повністю уникнути ризиків, пов'язаних з курінням, можна лише тоді, якщо не курити взагалі, а зменшити ризики виникнення захворювань, пов'язаних з курінням, можна лише кинувши курити. Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) виступає за подальше посилення регулювання тютюнової галузі заради того,

щоб переконати курців відмовитися від куріння. Однак, незважаючи на все жорсткішу політику з боротьби проти тютюну, багато людей продовжують курити, доводячи, що не всі регуляторні ініціативи впливають на споживання тютюнових виробів, а підхід «кинь курити або помреш» не може бути прийнятним для всіх курців. Навпаки — деякі регуляторні нововведення можуть мати небажані наслідки як, наприклад, стрімке зростання обсягів нелегальної торгівлі сигаретами у світі. Наразі, це є однією з найбільших за масштабами та значущістю проблем галузі.

Більшість вимог ВООЗ вже враховано в українській нормативно-правовій базі

У 2012 році в Україні відбулися масштабні зміни у законодавстві з регулювання тютюнових виробів. Зокрема, було підвищено ставки акцизного податку, запроваджено більший розмір графічних та текстових попереджень про шкоду куріння для здоров'я (50% від площі поверхні пачки сигарет порівняно з 30% раніше), заборонено рекламу, спонсорство і стимулювання продажу тютюно-

вих виробів та повністю заборонено куріння в закладах готельно-ресторанного типу. На сьогоднішній день українське законодавство враховує основні пункти регуляторної програми ВООЗ з боротьби проти тютюнової епідемії в світі.

Істотні зміни у нормативно-правовій базі в 2-му півріччі 2012 року — на початку 2013 року



Регуляторне середовище для тютюнової індустрії в Україні у 2013 році

Попередження про шкоду для здоров'я	Заборона куріння у закладах готельно-ресторанного типу	Рівень вмісту смоли і нікотину в тютюновому димі	Регулювання торгівлі	Акцизна система
Обов'язкові текстові і графічні попередження про шкоду для здоров'я, що займають відповідно 50% площі поверхні переднього і заднього боків пачки для всіх тютюнових виробів, які вивозяться до України	Куріння тютюнових виробів, електронних сигарет і кальянів повністю заборонено в закладах готельно-ресторанного типу Штрафи за встановлення попільничок або куріння в закладах готельно-ресторанного типу становлять від 1 000 до 10 000 гривень	Максимальний вміст смоли і нікотину в тютюновому димі становить: 1,2 мг нікотину і 12 мг смоли Вміст смоли і нікотину визначають відповідно до методів, встановлених Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) Вміст смоли і нікотину має бути вказаний на пачці	Для імпорту, експорту, оптової та роздрібної торгівлі тютюновими виробами в Україні необхідно мати ліцензію Заборона продажу сигарет неповнолітнім (до 18 років) Заборона продажу тютюнових виробів в освітніх, медичних закладах і закритих спортивних спорудах Заборона продажу в магазинах спортивних і дитячих товарів Заборона продажу тютюнових виробів через автомати Заборона на продаж сигарет із машин	Змішана акцизна система — адвалорна ставка становить 12%; специфічна — 162,5 грн; мінімальне акцизне зобов'язання — 217,6 грн (для сигарет з фільтром)

Обсяги нелегальної торгівлі тютюновими виробами в Україні зростають

Як виявилось, масштабні зміни у нормативно-правовій базі, які відбулися на тлі складної економічної ситуації в країні, призвели до небажаного результату — стрімкого зростання обсягів незаконної торгівлі тютюновими виробами. Базові економічні закони говорять про те, що будь-які обмеження та/або підвищення ціни зазвичай змушують споживачів шукати дешевші альтернативи. У таких випадках, дуже часто альтернативою легальним виробникам стає нелегальний, неоподатковуваний і нерегульований тютюновий ринок.

Таким чином, починаючи з 2012 року в Україні спостерігається істотне зростання частки ринку нелегальних тютюнових виробів переважно за рахунок збільшення обсягів контрафактної продукції. За результатами дослідження TNS («Taylor Nelson Sofres Україна») протягом останніх трьох років частка нелегальних тютюнових виробів — як контр-

абандних, так і контрафактних — зростає утричі і сягнула наприкінці першого півріччя 2013 року майже 10% від загального обсягу споживання.

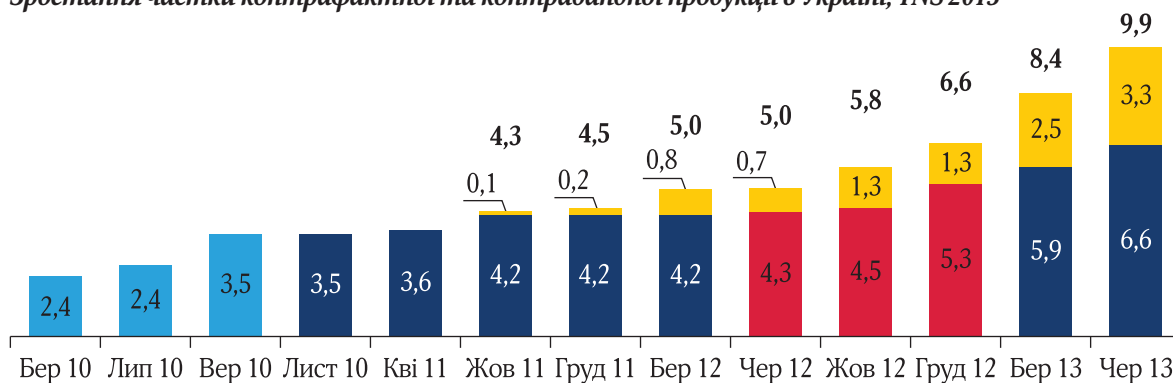
Згідно з дослідженням TNS, нелегальну продукцію імпортує переважно з сусідніх країн: Росії (54% від загального обсягу нелегально імпортованих сигарет), Білорусі (19%), Молдови (18%). Це пов'язано з різницею у цінах на тютюнові вироби в Україні та сусідніх державах, а також із можливістю відносно легко перетнути український кордон. Крім того, сьогодні Україна має найвищу ставку акцизного податку з-поміж країн СНД. Наприклад, цього року в Україні мі-

німальне акцизне зобов'язання для сигарет із фільтром становить 217,6 грн за 1 000 штук, тоді як у Росії — лише близько 180,0 грн. Основними виробниками продукції, яку нелегально завозять та продають в Україні, є: «Донской табак» (Росія), Кишинівський тютюновий комбінат (Молдова), Гродненська тютюнова фабрика «Неман» (Білорусь).

Як видно з діаграми нижче, частка контрафактної продукції стрімко зростала наприкінці 2012 року й на початку 2013 року. Легальні виробники тютюнової продукції сплачують значні податки (наприклад, акцизний податок і ПДВ станов-

лять майже 75% від вартості пачки сигарет, які продаються за ціною 7,50 грн), а тому нездатні конкурувати з нелегальними торговцями, які не сплачують жодних податків і можуть продавати свої підробні чи контрабандні вироби за набагато нижчими цінами. Такі сигарети є особливо популярними серед споживачів з достатньо низькою купівельною спроможністю.

Зростання частки контрафактної та контрабандної продукції в Україні, TNS 2013



Незаконна торгівля тютюновими виробами: рушійні сили та фактори сприяння

Відповідно до останнього звіту ІТІС «Незаконна торгівля тютюновими виробами і методи її подолання»¹ існує дві основні рушійні сили незаконної торгівлі у світі, властиві країнам як із високим, так і з низьким рівнем доходів населення:

- Попит (споживачі хочуть заощадити кошти)
- Пропозиція (висока прибутковість нелегальних сигарет)

Водночас, є декілька факторів, які можуть сприяти поширенню незаконної торгівлі та мати істотний вплив на її розповсюдженість і масштаби, зокрема: незбалансована політика оподаткування тютюнових виробів, протекціоністські заходи, неефективне правозастосування, використання вільних торгових зон, неефективне законодавство і байдужість громадськості.

Автори вищезазначеної публікації стверджують, що тютюн почали оподатковувати за спеціальними ставками ще у 17 столітті, оскільки це дозволяло урядам отримувати високі надходження. Попит на сигарети є практично нееластичним, а негативні впливи на громадське здоров'я, пов'язані з споживанням тютюнових виробів, виправдовують додаткове податкове навантаження. На акцизний податок, як правило, припадає більша частка кінцевої роздрібної ціни. Окрім того, що стягнення акцизного податку є надійним джерелом доходів, уряди також застосовують оподаткування тютюнових виробів для зменшення їх споживання.

Однак, досвід таких країн як, наприклад, Ірландія, Малайзія, Туреччина і Сінгапур демонструє, що досить часто різке підвищення податків призводить до стрімкого зростання обсягів незаконної торгівлі тютюновими виробами, що шкодить довгостроковій податковій базі та охороні громадського здоров'я.

Крім оподаткування, низька купівельна спроможність споживачів також може сприяти зростанню нелегальної торгівлі сигаретами. Споживачі з низьким рівнем доходів швидше за все купуватимуть тютюнові вироби на нелегальному ринку, і якщо нелегальні сигарети є доступними, дуже важко повернути таких споживачів до придбання легальних оподатковуваних продуктів. При цьому, деякі споживачі знають, що вони купують контрабандну і контрафактну продукцію, але роблять це для того, щоб заощадити кошти. Інші — навпаки, сприймають торгівлю нелегальними тютюновими виробами як «легкий» злочин та не усвідомлюють усіх наслідків цього негативного явища.

¹ Незаконна торгівля тютюновими виробами і методи її подолання, Видання друге, ІТІС, 2013

Міжнародна практика: Протокол про ліквідацію незаконної торгівлі за Рамковою конвенцією ВООЗ з боротьби проти тютюну

Рамкова Конвенція ВООЗ з боротьби проти тютюну (РКБТ) була прийнята Всесвітньою асамблеєю охорони здоров'я у травні 2003 року і набула чинності 27 лютого 2005 року. Стаття 15 РКБТ присвячена протидії нелегальній торгівлі тютюновими виробами та містить сім пунктів, які сьогодні є обов'язковими до виконання у понад 170 країнах, що приєдналися до Конвенції. Конференція сторін (КС), яка є керівним органом РКБТ, відповідала за прийняття Протоколу про ліквідацію незаконної торгівлі тютюновими виробами (Протокол). Мета Протоколу полягає у створенні детальніших обов'язкових до виконання зобов'язань і доповненні наявних правових

зобов'язань, викладених у Статті 15 РКБТ.

Протокол був прийнятий у листопаді 2012 року і залишається відкритим для підписання та/або приєднання Сторін. Він набуде чинності одразу після того, як його ратифікують 40 Сторін. Протокол є багатосторонньою угодою, обов'язковою для виконання Сторонами після інтеграції його положень до національних законодавств.

Фокус на боротьбі з незаконною торгівлею тютюновими виробами: політична воля, сучасні технології та ефективне правозастосування

Розуміючи рушійні сили і чинники сприяння незаконній торгівлі, які існують в Україні, а також враховуючи міжнародний досвід у цій сфері, тютюнова галузь здійснила низку важливих кроків до подолання цього явища. Представникам галузі вдалося заручитися підтримкою урядових інституцій на найвищому політичному рівні, сприяти встановленню збалансованої податкової політики й ефективного правозастосування, а також постійно підтримувати інформування громадськості про наслідки незаконної торгівлі тютюновими виробами.

Завдяки постійному конструктивному діалогу з Міністерством доходів і зборів України, вдалося уникнути різких підвищень акцизу протягом кількох останніх років та вибудувати досить збалансовану політику оподаткування тютюнових виробів. Крім того, уряд демонструє розуміння та співпрацю щодо проведення дієвих заходів та створення ефективної платформи для боротьби з нелегальною торгівлею сигаретами в Україні. За словами Олександра Клименка, Міністра доходів і зборів України, подолання незаконної торгівлі тютюновими виробами є одним із головних завдань, яке має бути виконане у співпраці з представниками галузі. О.Клименко також висловив підтримку переходу від паперових акцизних марок до електронних із застосуванням сучасної технології Codentify™, що стане ефективним механізмом розв'язання проблеми обороту нелегальних сигарет в Україні.

Codentify™ — це електронна система контролю сплати податків, створена на основі останніх цифрових технологій, яка дозволяє уряду гарантувати контроль за обсягами виробництва та розповсюдження тютюнової продукції, а також пропонує простий механізм відслідковування руху сигарет у країні. Codentify™ використовує передові технології цифрового кодування і марку-

вання безпосередньо на сигаретній пачці. Ця технологія поєднує в собі механізми контролю та перевірки ліцензування, виробництва і продажу тютюнових виробів. Водночас, електронні акцизні марки, надруковані на сигаретній пачці, надають кожному споживачу можливість швидко та легко перевірити легальність придбаного виробу, використовуючи безкоштовну прикладну програму для смартфона.

Ефективне правозастосування, зокрема, передбачає узгоджені заходи, спрямовані на ліквідацію незаконної торгівлі тютюновими виробами на відкритих ринках та торгівлі на вулицях, оскільки саме на них припадає 45% від загального обсягу продажів нелегальної продукції (як контрафактної, так і контрабандної) в Україні. Нелегальна торгівля на відкритому ринку є неконтрольованою і нерегульованою; вироби мають низьку якість і, як правило, продаються неповнолітнім. Встановлення контролю над цим незаконним каналом буде вигідним для податкових органів, виробників легальної продукції, роздрібних торговців, а також споживачів, які сьогодні ризикують своїм здоров'ям, купуючи небезпечні вироби на відкритих ринках чи «з рук».

***Регуляторні ініціативи індустрії, спрямовані на подолання
незаконної торгівлі тютюновими виробами в Україні***

Перелік регуляторних пропозицій, розроблених тютюновою галуззю:

- Обов'язкова реєстрація обладнання, використовуваного для виробництва тютюнових виробів;
- Надання прав на імпорт нетютюнових матеріалів, використовуваних для виробництва тютюнових виробів, винятково ліцензованим виробникам тютюнових виробів;
- Посилення відповідальності за виробництво контрафактної продукції шляхом криміналізації відповідної діяльності та підвищення штрафів за торгівлю контрафактними виробами;
- Обов'язкове знищення обладнання, використовуваного для виробництва контрафактних тютюнових виробів;
- Збільшення штрафів за незаконну торгівлю тютюновими виробами;
- Підвищення ефективності заходів контролю за оборотом тютюнових виробів та боротьби з незаконною торгівлею сигаретами;
- Впровадження електронних акцизних марок на основі технології Codentify™;
- Впровадження прозорих процедур знищення контрафактних та контрабандних тютюнових виробів.

ОГЛЯД УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПИВА, КВАСУ ТА СИДРУ

Огляд українського ринку пива

За результатами восьми місяців 2013 року експерти прогнозували подальше скорочення ринку щонайменше на 7% загалом за 2013 рік, що є найбільшим скороченням після 2009. А порівняно з 2008 роком скорочення становить 10%.

Дуже невдалі літні місяці негативно позначаються на статистиці виробництва за підсумками всього року. Зо-

крема, за 8 місяців 2013 року падіння ринку порівняно з аналогічним періодом 2012 року становило 4,5%. Пивовари зменшили обсяги виробництва з 217,5 млн дал до 207 млн дал.

Споживання пива на душу населення

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013* (Прогноз)
Споживання на душу населення, л	45	51,5	61,1	61,6	57,3	60,7	50,1	59,6	56

Джерело: внутрішні дані компанії Carlsberg Ukraine

* Аналіз даних проведено за 8 міс. 2013 року

Негативні тренди характерні також для імпорту та експорту пива. За даними асоціації «Укрпиво», експорт у першому півріччі 2013 року скоротився на 2,2% і склав 13,8 млн дал. Ще істотніше впав імпорт — за півроку скорочення склало 14,2% (до 2 тис. дал).

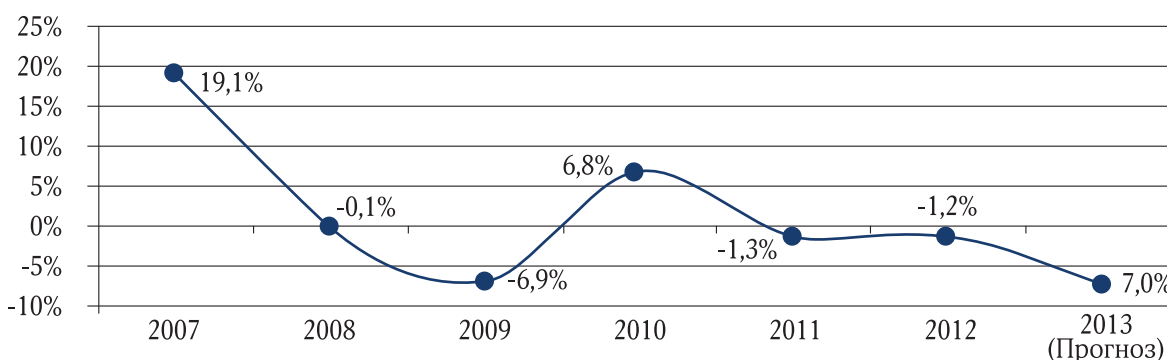
Експерти та учасники ринку виділяють кілька ключових причин такого сильного скорочення. По-перше, проти пивоварів зіграли загальні негативні тренди в українській економіці. Вартість пива з початку року в середньому на ринку зросла на 8,4%. Основною причиною такого зростання стало підвищення цін на сировину. Наразі роздрібна ціна на пиво в Україні перебуває на рівні середньоевропейської, тоді як вартість горілки є однією з найнижчих у Європі. Зростання ціни на пиво на фоні рецесії в економіці та стабільно низької ціни основного продукту-замінника не могло не позначитись негативно

на розвитку ринку пива.

Друга причина — несприятлива холодна погода влітку. Пиво — продукт сезонний, продажі якого досить сильно залежать від погодного чинника.

Загалом, ринок пива досі не відновився після кризи — 2013 року обсяг ринку на 10% нижчий, ніж 2008 року. Після значного скорочення 2009 року (-6,8%) внаслідок кризи, ринок пива тільки раз продемонстрував ріст — 2010 (+6,9%), зростанню сприяло надзвичайно спекотне літо та пожвавлення в економіці країни. На жаль, з того часу обсяги ринку скорочуються вже три роки поспіль.

Динаміка ринку пива 2007–2013, %



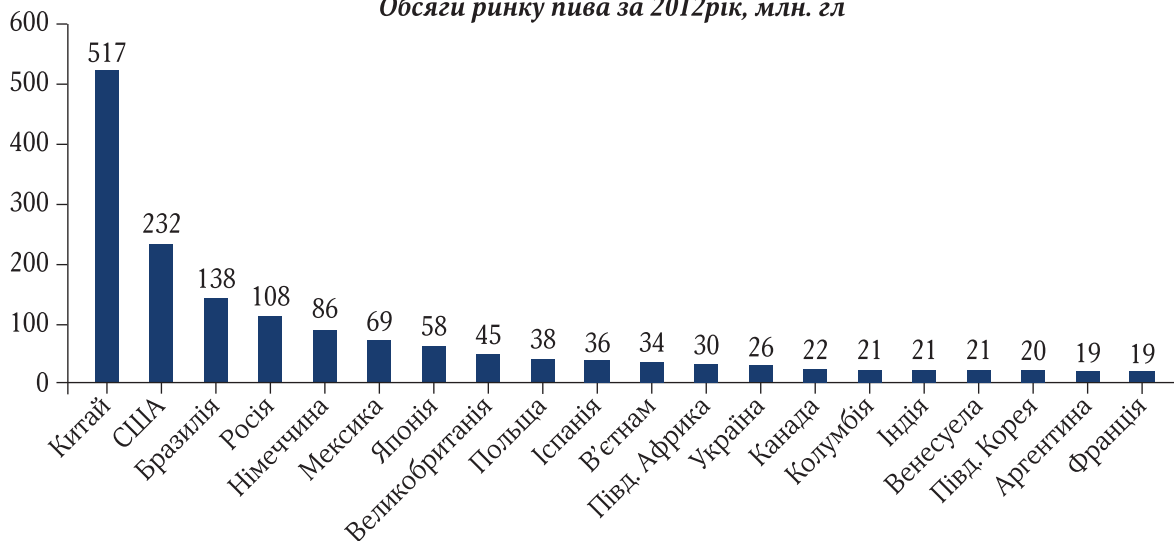
Джерело: внутрішні дані Carlsberg Ukraine

* Аналіз даних проведено за 8 міс. 2013 року

Виробники намагались протистояти негативним тенденціям в економіці та змагались за прихильність споживача через запуск інноваційних продуктів, збільшення пропо-

зиції промоційних упаковок (наприклад, пляшок 1,2 л або 1,25 л ПЕТ) та цінові знижки.

Обсяги ринку пива за 2012 рік, млн. гл



Негативні тенденції в економіці позначились на розвитку цінових сегментів за 2013 рік. Протягом року тривала тенденція до скорочення середньоцінового сегменту, що втратив 4 в. п. і скоротився до 39%. Частина споживачів у намаганні зекономити перейшли на споживання дешевших брендів економ-сегменту, внаслідок чого обсяги нижньоцінового сегменту скоротилися менше, ніж для ринку загалом, а частка сегменту залишилась на рівні минулого року (36%).

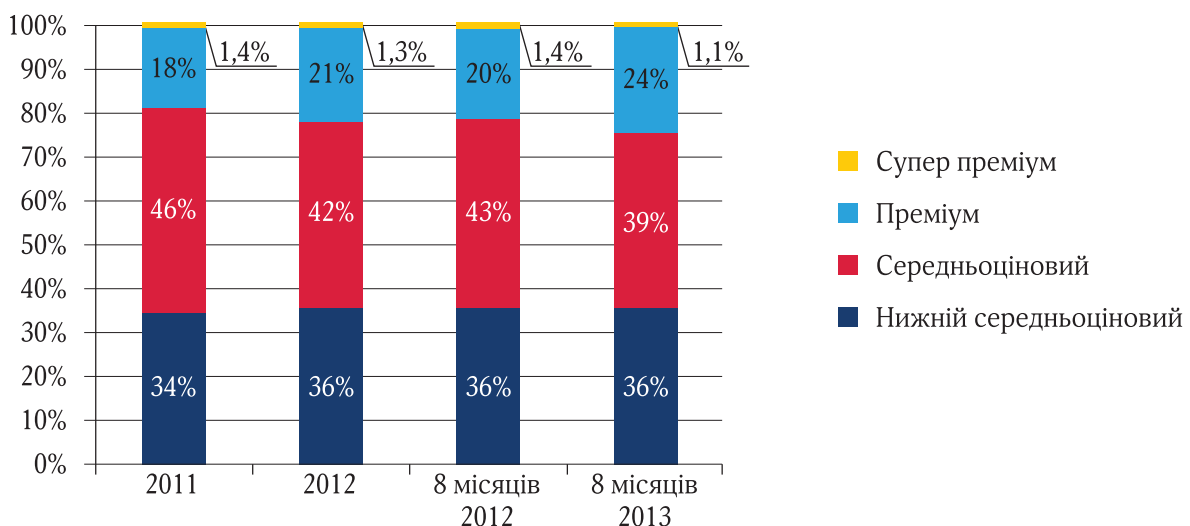
Преміум-сегмент продемонстрував незначні темпи падіння, внаслідок чого частка сегменту збільшилась на 4 в. п. до 24%. З одного боку, саме у преміум-сегменті сконцентровано найбільшу кількість інновацій 2013 року, ціна яких дорівнює нижній межі цього сегмента.

Динаміка ринку пива за сегментами

Сегмент	9 місяців 2013 року до 9 місяців 2012 р
Супер преміум	-20%
Преміум	-1%
Середньоціновий	-11%
Нижній середньоціновий	-5%

Джерело: внутрішні дані Carlsberg Ukraine

Обсяг ринку пива за сегментами, %



Джерело: внутрішні дані компанії Carlsberg Ukraine

2013 року спостерігалось падіння продажів пива у як у ПЕТ-упаковці, так і в скляній пляшці та банці. Проте найбільшого скорочення зазнало розливне пиво в HoReCa – цей сегмент є найбільш чутливим до впливу погоди.

За усіх типів пакування найменші темпи падіння продемонструвала ПЕТ (пластикові пляшки), їх частка на ринку зросла на 3 відсоткові пункти до 49%. А найбіль-

ші темпи падіння зафіксовані у розливному пиві (кеги), їх частка скоротилась до 11%. Частки інших типів пакування не змінилися з минулого року: 34% – скляна пляшка, 6% – ж/б банка, 11% – кеги, 49% – ПЕТ (пластикові пляшки).

Динаміка ринку пива за типом пакування

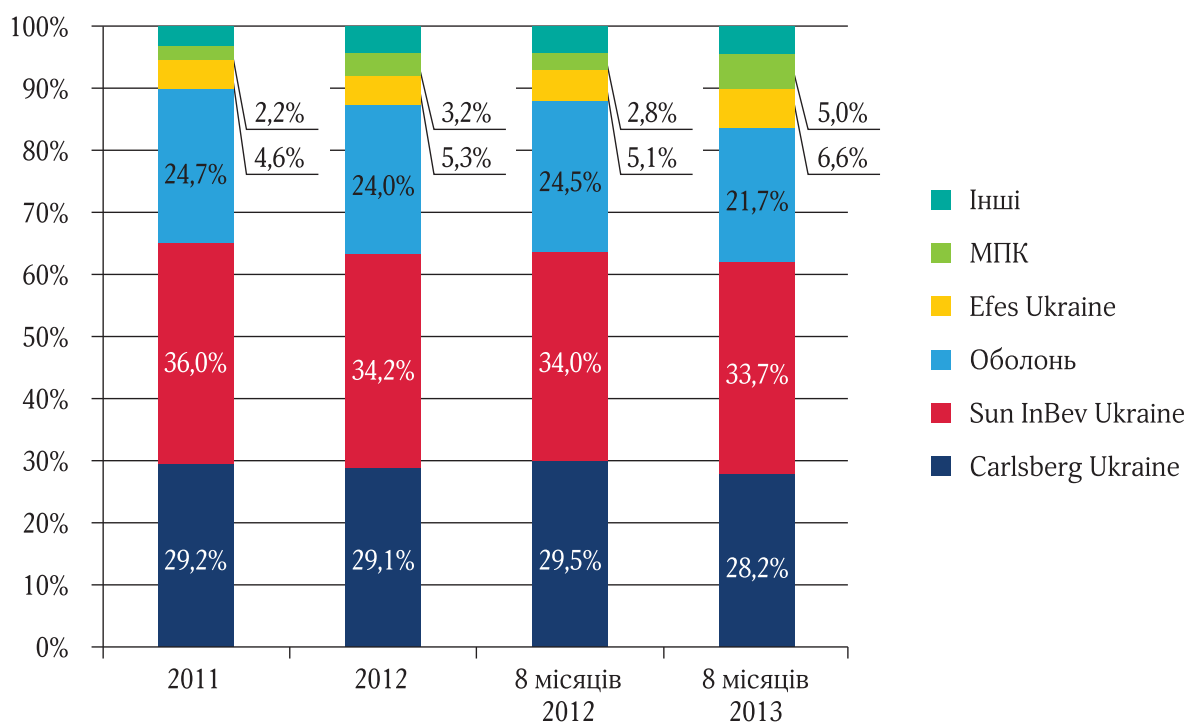
Сегмент	9 місяців 2013 року до 9 місяців 2012 року
Скляна пляшка	-10%
ж/б банка	-9%
Кеги	-14%
ПЕТ	-3%

Джерело: внутрішні дані Carlsberg Ukraine

Згідно з даними AC Nielsen, частка ринку компанії Carlsberg Україна за результатами восьми місяців 2013

року склала 28,2%. За 2012 рік цей показник становив 29,1%.

Розподіл часток ринку між основними гравцями

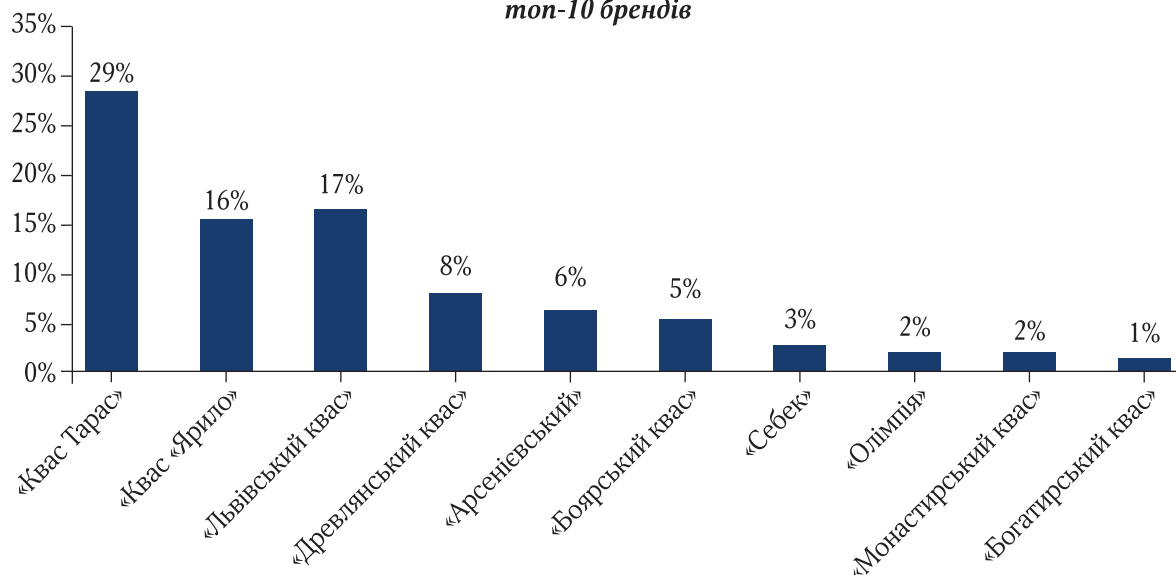


Джерело: внутрішні дані Carlsberg Ukraine

Огляд українського ринку квасу

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

Частка ринку в натуральному вираженні,
топ-10 брендів

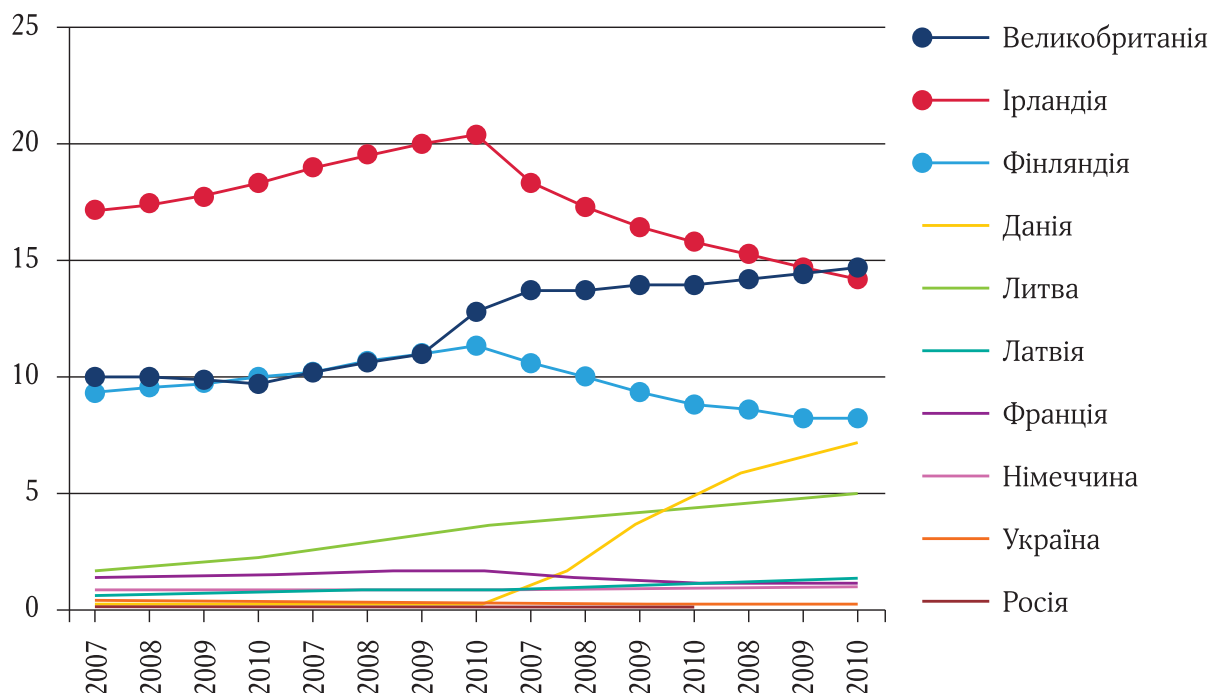


Джерело: AC Nielsen станом на серпень 2013.

Огляд українського ринку сидру

- Станом на 2013 – початок 2014 року, ринок сидру в Україні перебуває на етапі формування. Наразі він є несформованим – одним із перших гравців у сегменті став сидр натурального бродиння 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 70% ринку займає ТМ Somersby, виробником якої є компанія Carlsberg Ukraine.
- Нині споживання сидру в Україні та Росії становить лише 0,1 л на особу на рік, тоді як споживання у Європі значно вище. Найбільше споживають яблучний у Великобританії та Ірландії.
- Таким чином, ринок сидру є досить перспективним та має великий потенціал для розвитку.

Споживання сидру в Європі



ОГЛЯД РИНКУ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Для українського ринку безалкогольних напоїв характерними є: відносно високий рівень виробничих потужностей, консолідація системи збуту, велика кількість учасників, гостра конкуренція та низький рівень споживання безалкогольних напоїв на душу населення

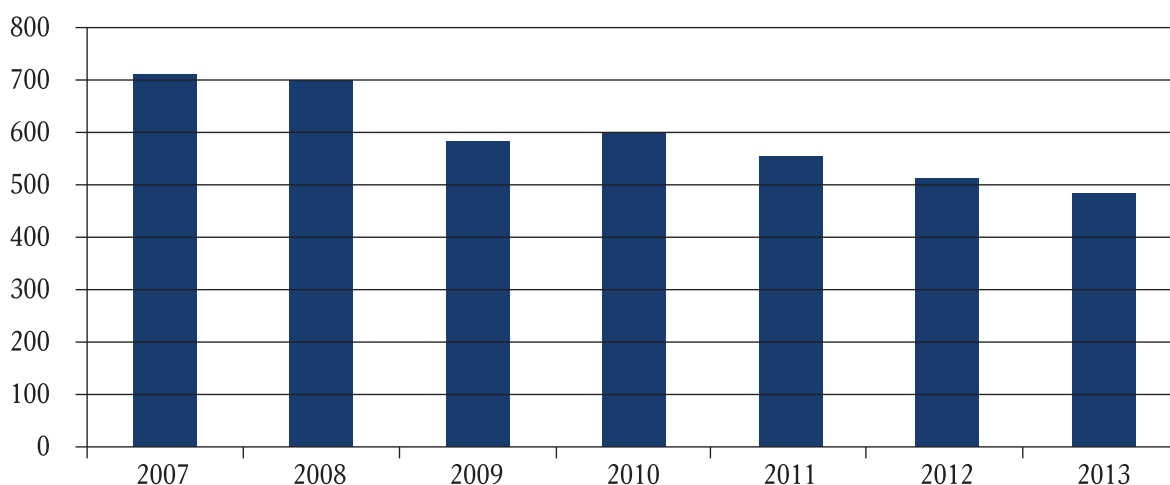
порівняно з іншими країнами. Головним трендом останніх трьох років, що переважає на ринку, є спад в усіх головних товарних категоріях, за винятком напоїв зі смаком коли.

Головні тренди на ринку безалкогольних напоїв

Виробництво безалкогольних напоїв досягло свого піку 2007–2008 рр., а з 2011 року спадає високими темпами протягом трьох років поспіль. 2012 року обсяги виробни-

цтва безалкогольних напоїв становили на 27% менше, ніж 2007 року.

Загальний обсяг виробництва безалкогольних напоїв в Україні (млн умовних упаковок¹)



Джерело: Дані The Coca-Cola System в Україні

Основною причиною скорочення обсягу ринку безалкогольних напоїв є економічний спад 2008–2009 рр. у глобальній економіці, що був досить сильним в Україні (Зменшення на 18% ВВП — це той показник, який є характерним для типових економік протягом громадянських війн або інших великих катастроф). Зниження доходів населення та невпевненість в економіці змусили споживачів істотно скоротити витрати на товари не першої необхідності, зокрема безалкогольні напої. По-друге, порівняно з іншими категоріями, ціновий розрив між газованими напоями та іншими категоріями напоїв, таких як кава, чай та вода, збільшився. Скажімо, темп зростання цін на безалкогольні напої перевищив середній ІСЦ 2011–2012 рр. на 9 та 11

процентних пунктів відповідно. Таке зростання ціни призвело до спаду частоти покупок у цій категорії.

По-третє, тенденцією українських споживачів є менше споживання безалкогольних напоїв порівняно з сусідніми країнами та світом загалом. Вони більше споживають так звані некомерційні напої — чай, каву, напої домашнього виробництва. Наприклад, споживання комерційних безалкогольних напоїв в Україні становило

¹ Умовна упаковка — стандартна одиниця вимірювання обсягу продукції, що використовується в The Coca-Cola System в Україні

270 унцію порцій на особу 2012 року, що становить 70% від показника Росії (380 порцій), 28% від показника Поль-

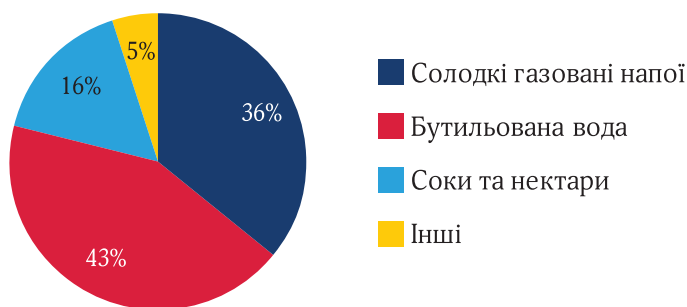
щі (946 порцій) та 40% від показника всіх інших ринків.

Структура ринку безалкогольних напоїв

Чотири п'ятих українського ринку безалкогольних напоїв становлять дві категорії напоїв: бутильована питна вода та безалкогольні газовані напої (БГН). Одну п'яту частину ринку, що залишилася, становлять соки (зокрема нектари) та так звані «інші напої», зокрема квас, холодний чай та енергетичні напої. Така структура ринку є відносно стабільною протягом останніх років, а основною зміною

є спад частки соків та нектарів через зростання частки бутильованої води. Додаткові зручності та портативні упаковки набагато підвищили продажі бутильованої води. Частка безалкогольних газованих напоїв є стійкою та становить приблизно 36–37%.

Структура фізичного обсягу ринку безалкогольних напоїв в Україні (%)



Джерело: Дані The Coca-Cola System в Україні

2012 року виробництво соків та нектарів зменшилося на 31% порівнянно з виробництвом 2007 року. Соки є найдорожчими продуктами в сегменті безалкогольних напоїв, саме тому спад купівельної спроможності та невпевненість в економіці найбільше вплинули на цей сегмент.

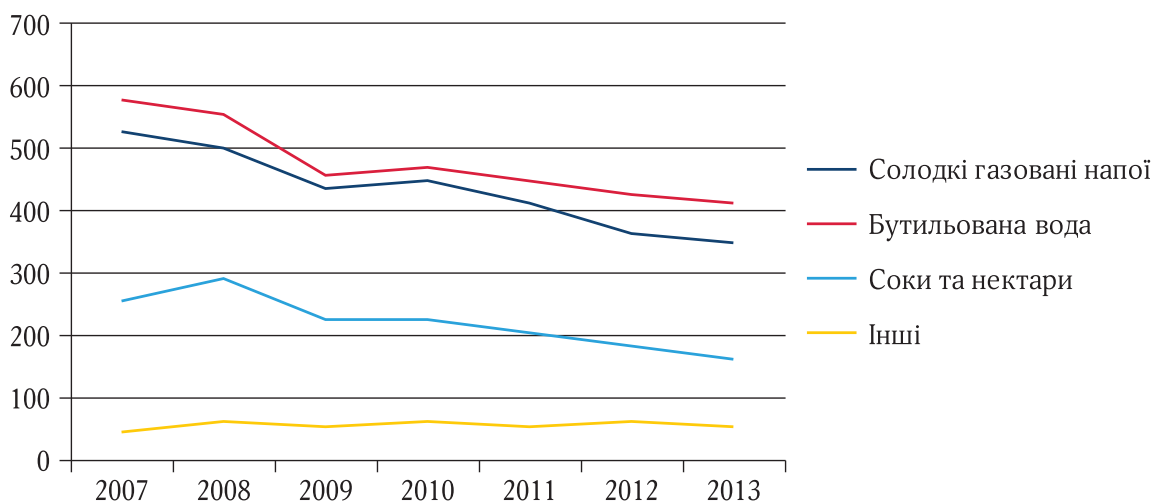
Ринок бутильованої води також зазнав впливу застійної економічної ситуації і знизився на 4% 2012 року та на 25,8% з 2007 року.

Виробництво безалкогольних газованих напоїв зменшилося на 30,7% порівнянно з обсягами 2007 року та на 10,7% 2012 року. У цій категорії існують два міжнародні

учасники Coca-Cola та Pepsi, решту ринку становлять декілька регіональних брендів. Основний спад на ринку безалкогольних газованих напоїв був спричинений передусім спадом регіональних брендів.

Лідер на ринку БГН, The Coca-Cola System в Україні (TCCS), утримує частку 31,9% 2013 року. Зокрема, його найсильніший бренд Coca-Cola становить частку 20,8% на ринку БГН.

Динаміка товарних категорій на ринку безалкогольних напоїв в Україні (млн умовних упаковок)



Джерело: Власні дані The Coca-Cola System в Україні

PepsiCo в Україні (PCI) займала друге місце на ринку 2013 року з часткою 15,4%, що майже дорівнює частці бренду Pepsi-Cola, яка становить 15% частки ринку, тоді як інші бренди БГН Pepsi не так добре представлені та просуваються в Україні.

Так, cola-категорія напоїв (Cola) займає 37,9% ринку БГН 2013 року і є найпопулярнішим смаком в Україні. Крім

того, на відміну від загального тренду на ринку, виробництво напоїв зі смаком Cola демонструє зростання, яке становило 4,7 процентних пунктів 2013 року порівняно з попереднім роком.

Перспективи ринку

Очікується повільний прогрес у виробництві безалкогольних напоїв в Україні 2015 року. Ми очікуємо також, що 2014–2020 рр. ринок збільшиться на 2% за середньо-

річним темпом росту завдяки покращенню загальних економічних умов та зростанню споживчих витрат.

5 ЕНЕРГЕТИКА

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ УГОД ПРО РОЗПОДІЛ ПРОДУКЦІЇ

Однією з небагатьох галузей господарства в Україні, в якій останнім часом спостерігають помітне збільшення активності іноземних інвесторів, є користування надрами, а саме: видобування вуглеводнів на території України та морського шельфу.

2013 рік позначився знаковими угодами в цій галузі. Зокрема, у січні в Давосі між державою Україна, компанією «Shell Exploration and Production Ukraine Investments (IV) BV» та ТОВ «Надра Юзівська» (контрольоване НАК «Надра України») було підписано Угоду про розподіл продукції (вуглеводнів), що видобуватиметься на Юзівській ділянці (Донецька та Харківська область). Пізніше, у вересні, під час офіційного візиту Прем'єр-міністра України Миколи Азарова до Королівства Нідерландів, було підписано Угоду про операційну діяльність щодо вищезазначеної Угоди про розподіл вуглеводнів. І, нарешті, 5 листопада 2013 року в присутності Президента України Віктора Януковича Державою Україна підписано другу угоду про розподіл продукції – з компанією «Chevron».

Законодавство України та практика, що склалась, дозволяють виокремити три принципово можливі шляхи, якими іноземний інвестор в Україні може здійснювати свою діяльність з геологічної розвідки та добування корисних копалин.

По-перше, іноземний інвестор може створити на території України власну афілійовану компанію, яка безпосередньо братиме участь у конкурсі з надання спеціального дозволу на користування ділянкою надр, отримає такий спеціальний дозвіл та виконуватиме, самостійно або з залученням підрядників, необхідні роботи.

Також іноземний інвестор може створити спільне підприємство з певною компанією, яка перебуває у власності держави або іншої державної компанії. Залежно від обставин створення спільного підприємства, таке підприємство може мати необхідні спеціальні дозволи на користування надрами від самого початку, або такі дозволи можуть бути отримані згодом. У будь-якому разі, чинне українське законодавство дозволяє відчутно спростити процедуру отримання спеціальних дозволів таким спільним підприємством, що є безперечною перевагою такої форми державно-приватного партнерства.

Третім шляхом, який може застосувати інвестор, є укладання з КМ України угоди про розподіл продукції. З юри-

дичного погляду саме така форма державно-приватного партнерства може забезпечити іноземному інвестору найвищий із наявних в Україні ступенів захисту інвестицій. Крім того, законодавство України передбачає для угод про розподіл продукції низку винятків із законодавчих норм, якими регулюються податкові, митні та інші правила.

Таким чином, укладання угоди про розподіл продукції потенційно є дуже привабливим для іноземного інвестора, надто, якщо йдеться про великі суми інвестицій.

Проведення Урядом України 2012–2013 рр. переговорів із потенційними інвесторами, серед яких є всесвітньовідомі нафто- та газодобувні компанії, є стимулом для Держави Україна, аби надалі вдосконалювати нормативно-правову базу, яка регулює сферу користування надрами. Законодавством України закріплено пільгові для інвестора умови оподаткування його діяльності, ввезення на територію України товарів, які використовуватимуть для потреб угоди про розподіл продукції тощо. Наприклад, Держава забезпечує надання інвесторам (зокрема операторам угод), а також представництвам іноземних інвесторів, та сприяє наданню їхнім підрядним, субпідрядним та іншим організаціям, а також представництвам іноземних підрядних, субпідрядних та інших організацій погоджень, квот, спеціальних дозволів на користування надрами та ліцензій на здійснення діяльності з пошуку (розвідки) та експлуатації родовищ корисних копалин, документів, що засвідчують право користування землею, та інших дозволів, документів дозвільного характеру, ліцензій, пов'язаних із ко-

ристуванням надрами, виконанням робіт, будівництвом споруд, передбачених угодою про розподіл продукції (ч.3 ст.4 Закону України «Про угоди про розподіл продукції»).

Відтак, розглянемо основні особливості правового регулювання угод про розподіл продукції в Україні.

Законодавче регулювання

Основним законодавчим актом, яким регулюють відносини, пов'язані з укладанням та виконанням угод про розподіл продукції, є Закон України «Про угоди про розподіл продукції».

Крім того, окремі положення щодо угод про розподіл продукції містяться в Кодексі України про Надра, Законі України «Про трубопровідний транспорт» та деяких інших. Окремий розділ Податкового кодексу України присвячено регулюванню особливостей оподаткування платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції.

Слід зазначити, що підпорядкування угоди про розподіл продукції українському праву є імперативною вимогою Закону України «Про угоди про розподіл продукції». Зокрема, ст. 2 вказаного закону визначає, що саме цей закон регулює відносини, що виникають у процесі укладання, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції, визначає основні правові вимоги до таких угод, а також особливос-

ті правовідносин щодо користування надрами на умовах розподілу продукції. Права та обов'язки сторін угоди про розподіл продукції визначено згідно з цивільним законодавством України, з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про угоди про розподіл продукції». При цьому інше законодавство України стосовно угод про розподіл продукції, згідно з Конституцією України, діє з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про угоди про розподіл продукції». У разі, якщо законодавчими актами України встановлено інші правила, ніж передбачені Законом України «Про угоди про розподіл продукції», застосовують правила цього Закону.

Поняття та предмет угоди

Згідно зі ст. 4 Закону України «Про угоди про розподіл продукції» відповідно до угоди про розподіл продукції одна сторона — Україна доручає іншій стороні — інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

При цьому під «прибутковою продукцією» закон розуміє частину виробленої продукції, що розподіляється між інвестором і державою та визначається як різниця між загальним обсягом продукції, видобутої відповідно до угоди про розподіл продукції і доставленої у пункт виміру (вироблена продукція), і частиною виробленої продукції, що передається у власність інвестора в рахунок компенсації його витрат та, у випадках, передбачених законом, з урахуванням їх індексації (компенсаційна продукція).

Угоди про розподіл продукції відповідно до положень Закону України «Про угоди про розподіл продукції» можуть укладатися щодо окремих ділянок (ділянки) надр, що обмежені у просторі, та координатами, в межах яких розташовані родовища, частини родовищ корисних копалин загальнодержавного і місцевого значення, зокрема ділянки надр у межах континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони України.

Слід звернути увагу, що Закон України «Про угоди про розподіл продукції» передбачає можливість внесення змін до географічних координат ділянок надр (родовищ корисних копалин), щодо яких укладено угоду про розподіл продукції, яке здійснюють на вимогу інвестора (інвесторів) в порядку, передбаченому угодою про розподіл продукції.

Сторони угоди

Частина 2 Статті 4 Закону України «Про угоди про розподіл продукції» визначає, що учасниками угоди про розподіл продукції можуть бути декілька інвесторів, за умови, що вони несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, передбаченими такою угодою.

Сторонами угоди про розподіл продукції виступають інвестор (інвестори) і держава в особі Кабінету Міністрів України (ст. 5 Закону України «Про угоди про розподіл продукції»).

Інвесторами можуть бути громадяни України, іноземці, особи без громадянства, юридичні особи України або іншої держави, об'єднання юридичних осіб, створені в Україні чи за її межами, особи, які діють окремо чи спільно, що мають відповідні фінансово-економічні та технічні можливості або відповідну кваліфікацію для користування надрами та визначені переможцем (переможцями) конкурсу.

Відносини між державою та іноземним інвестором щодо угоди про розподіл продукції здійснюються через його представництво на території України.

Якщо учасниками угоди про розподіл продукції є два чи більше інвесторів, вони повинні призначити зі свого складу одного інвестора — оператора угоди для представництва їхніх інтересів у відносинах із державою.

Оператору угоди або представництву іноземного інвестора на території України належать усі повноваження, встановлені для інвестора угодою про розподіл продукції.

В окремих випадках умови конкурсу можуть передбачати вимоги щодо укладення угоди про розподіл продукції з переможцем конкурсу та визначеним згідно з умовами конкурсу господарським товариством, 100 відсотків статутного капіталу якого належать державі, або господарським товариством, створеним за його участі, із зазначенням частки участі такого товариства в угоді про розподіл продукції (ст. 7 Закону України «Про угоди про розподіл продукції»).

Основні вимоги до угоди

Стаття 6 Закону України «Про угоди про розподіл продукції» визначає, що угоду про розподіл продукції укладають із переможцем конкурсу з урахуванням умов конкурсу та конкурсної заявки переможця.

Стаття 8 Закону України «Про угоди про розподіл продукції» встановлює обов'язкові вимоги, яким має відповідати угода про розподіл продукції.

Зокрема, в угоді про розподіл продукції визначено: перелік видів діяльності інвестора та програму обов'язкових робіт із визначенням строків виконання, обсягів і видів фінансування, технологічного обладнання та інших показників, що не можуть бути нижчими від запропонованих інвестором у конкурсній заяві, а також інші істотні умови.

Серед іншого, істотними умовами угоди про розподіл продукції, є:

- характеристика ділянки надр (родовищ корисних копалин), щодо якої укладають угоду, зокрема географічні координати району робіт, а також обмеження щодо глибини промислової розробки надр;
- умови надання земельної ділянки для потреб, пов'язаних із користуванням надрами, та ділянки надр;

Закон України «Про угоди про розподіл продукції» закріплює право інвестора передати за згодою держави повністю або частково свої права та обов'язки, визначені угодою про розподіл продукції, будь-якій юридичній або фізичній особі за умови, що така особа має достатньо фінансових і технічних ресурсів, а також досвід організації діяльності, необхідні для виконання робіт, передбачених угодою (ст. 26 Закону України «Про угоди про розподіл продукції»). При цьому Відмова держави у такій згоді без поважних підстав є неприпустимою.

Таке передання прав та обов'язків за угодою оформляють письмовим договором з особою, яка приймає такі права та обов'язки згідно з угодою про розподіл продукції. Якщо український інвестор передав свої права та обов'язки за угодою іноземцю або іноземній юридичній особі в порядку, передбаченому цією статтею, на вимогу іноземного інвестора, умови угоди про розподіл продукції можуть бути уточнені з урахуванням особливостей іноземного інвестування, передбачених Законом України «Про угоди про розподіл продукції».

- вид (види) користування надрами;
- перелік, обсяги і строки виконання передбачених угодою робіт;
- порядок узгодження сторонами бюджетів та програм робіт;
- умови використання корисних копалин;
- порядок визначення вартості видобутих корисних копалин, зокрема валюта, в якій буде виражено таку вартість в угоді за участю іноземного інвестора;
- порядок внесення платежів за користування надрами;
- пункт виміру;
- умови визначення обсягу компенсаційної продукції;
- склад витрат, що підлягають відшкодуванню компенсаційною продукцією;

- порядок та умови розподілу прибуткової продукції між державою та інвестором;
- порядок консервації або ліквідації гірничих об'єктів;
- строк дії угоди, дата, місце підписання та порядок набрання нею чинності;
- відповідальність сторін угоди та засоби її забезпечення;
- порядок розгляду спорів.

Окремо слід зазначити, що згідно з ч. 5 ст. 8 Закону України «Про угоди про розподіл продукції» угода про розподіл продукції повинна передбачати обов'язки інвестора щодо надання, за інших рівних умов, переваг продукції, товарам, роботам, послугам українського походження та прийняття (наймання) на роботу на території України працівників для зазначених в угоді потреб переважно з числа громадян України.

Вказаний перелік є неповним. Закон України «Про угоди про розподіл продукції» визначає досить велику кількість умов, які в його розумінні є суттєвими. Зазначені умови мають бути особливо враховані інвесторами під час підготовки угоди про розподіл продукції, оскільки

навіть формальна відсутність в угоді будь-якої з цих умов може призвести до недійсності угоди.

Також невід'ємною частиною угоди про розподіл продукції мають бути додатки, на які сторони посилаються в тексті угоди.

Проект угоди про розподіл продукції готують українською мовою (ч. 2 ст. 10 Закону України «Про угоди про розподіл продукції»).

Таким чином, угода про розподіл продукції є складним за змістом документом, підготовка якого потребує залучення широкого кола фахівців та уваги до особливостей правового регулювання за українським законодавством. Враховуючи, що розроблення проекту угоди про розподіл продукції здійснюється інвестором, саме інвестор буде змушений здійснити основний обсяг відповідної роботи.

M&A В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ

Питання енергетичної незалежності та диверсифікації енергоносіїв перетворилося на питання виживання для багатьох держав. Енергетичний сектор все більше стає різноплановим сектором економіки з погляду M&A і має як характерні закономірності, так і особливості.

По-перше, особливо активними учасниками цього ринку є державні компанії та підприємства, що належать місцевій владі. По-друге, найчастіше саме держава є продавцем об'єктів, тому, крім традиційних для міжнародних угод схем, доводиться користуватися внутрішнім законодавством про приватизацію в окремих країнах. По-третє, енергетика — одна зі сфер економіки, в якій найвідчутнішою є роль державних регуляторів. По-четверте, ринок злиттів і поглинань у сфері енергетики представлений, переважно, великими і дуже великими угодами, що, відповідно, збільшує час на їх підготовку. По-п'яте, цей ринок дуже динамічний, і тенденції на ньому змінюються досить стрімко.

Ми вже визначили, що одним із ключових гравців на ринку угод в енергетиці є держава, як безпосередньо, так і через належні їй держкомпанії та їхні афілійовані структури. Як це впливає на структуру угоди? Крім британського (або у рідкісніших випадках нью-йоркського) права транзакційному юристу необхідне знання приватизаційного та екологічного права. Причиною цього є той факт, що практично всі енергетичні активи коли-небудь належали державі. Вивчаючи історію придбання об'єкта, в ході due diligence доведеться оцінювати правильність приватизаційного процесу. Не виключено, що об'єкт іще «свіжий», і перед структуруванням угоди доведеться готувати пакет документів для приватизаційного конкурсу. У цьому разі значно збільшиться обсяг роботи, і термін угоди істотно розтягнеться у часі. На прикладі України варто зазначити, що приватизація об'єктів групи Г, до якої належать найбільші енергетичні гіганти, може займати до півтора року.

Одні з найбільших угод в енергетичній сфері відбувалися під час приватизації державних енергетичних компаній. За два минулих роки Фонд державного майна України поповнив бюджет на 5,3 млрд грн за рахунок продажу пакетів акцій 9 компаній енергетичної сфери.

Наприклад, DTEK Holdings Ltd брав участь у приватизаційному конкурсі з купівлі 50% акцій ПАТ «Дніпрообленерго», запропонувавши за держпакет 660 млн 100 тис. грн. Так само 2012 року DTEK Holdings Ltd виграв конкурс на купівлю 40,061% акцій ПАТ «Донецькобленерго» і 25% акцій ПАТ «Дніпроенерго». Російська група VS Energy придбала контрольні пакети акцій «Київобленерго» і «Рівнеобленерго» у американської корпорації AES за 113 млн дол. Контрольний пакет акцій «Донбасенерго» за 719 млн грн придбала компанія «Енергоінвест Холдинг».

У Росії переможцем аукціону з продажу майже 90% акцій за 2 988 062,75 дол. «Московської об'єднаної енергетичної компанії», однієї з найбільших російських енергетичних компаній, що належали місту, став «Газпром енергохолдинг».

2011 року ВАТ «Газпром» вийшов на роздрібний ринок Німеччини, поглинувши німецьку електротелекомунікаційну компанію Envacom Service GmbH.

Серед інших цікавих угод, укладених останнім часом в інших країнах світу, є такі:

- Група компаній «Kazakhmys PLC» здійснила продаж компанії Kazakhmys Petroleum. Угоду вартістю 100 млн дол. укладено 24 серпня 2011 р.
- Компанія Споос (Китай) придбала канадську енергетичну компанію Nexen за 15,1 млрд дол. (2013 року)
- 8 липня 2013 року ОАТ «Мечел» закрило угоду з придбання 100% акцій «Топлофикация Русе» болгарської енергетичної компанії «Топлофикация Плевен».

Важливо усвідомлювати той факт, що енергетика є однією з тих сфер, до яких прикуто пильну увагу захисників навколишнього середовища та різних екологічних інспекцій. Існує велика кількість екологічних обмежень і стандартів, які необхідно врахувати в ході реалізації угоди. Так само, як доведеться розібратися в технологічному процесі та його відповідності технічним регламентам. На етапі due diligence поряд з юридичним та фінансовим, як правило, здійснюється окремий екологічний та технічний аудит із залученням спеціальних сертифікованих фірм.

Важливим елементом в енергетичному секторі є питання ціноутворення. Різноманітні тарифи визначає власник не за власним бажанням, а після узгодження з різними державними комісіями. Виходячи з вищезазначеного,

з'являється чималий обсяг національного законодавства, який необхідно освоїти. Для деяких галузей енергетики ця частина є найкритичнішою. Зокрема, отримання «зеленого тарифу» є абсолютно необхідною умовою для проектів у сфері сонячної енергетики. Без цього тарифу інвестування в такий проект стає безглуздом.

Серед важливих документів назовемо угоди про розділ продукції та інші договори, які можуть мати публічно-правову природу. Неувага до деталей може спричинити непередбачені витрати і тривалі за часом судові процеси.

Здійснюючи операції з M&A на території України, треба врахувати кілька цікавих аспектів, про які необхідно пам'ятати юристам, які будуть супроводжувати угоду і проводити due diligence енергетичного підприємства. На прикладі нафтогазового сектора дуже багато активів продається на етапі геологічного вивчення. При цьому абсолютно критичним для правильної оцінки вартості активу і навіть прийняття рішення про доцільність угоди є можливість переходу до етапу комерційної розробки. Особливість ліцензій, які видають в Україні, полягає в тому, що практично завжди ліцензія видається лише на геологічне вивчення, рідше — на комерційну розробку. Отримання другої ліцензії практично завжди є неможливим. Лише близько 5% ліцензій передбачають і те, й інше. Такі активи є надзвичайно цінними, і лише фінансово найміцніші інвестори мають можливість реалізувати проекти.

Іншою проблемою є питання використання землі. Найчастіше видобуток здійснюється на землях, які належать до сільськогосподарських угідь, з порушенням цільового призначення землі. Законодавство України допускає лише геологічне вивчення на таких землях, але аж ніяк не комерційну розробку. На зміну цільового призначення земель існує мораторій, і з цієї причини просте переоформлення землі неможливе. Важливо правильно оцінити ризики і передбачити, що подальше нецільове використання земель може бути припинене, що спричинить зупинку проекту і згорання бізнесу.

Варто зазначити, що загальноприйнятою діловою практикою українських державних компаній, що мають ліцензії на розробку, є залучення інвесторів і створення з ними спільних підприємств з укладанням угод про спільну діяльність. На підставі таких угод державна компанія зазвичай здійснює внесок у спільну діяльність у вигляді ліцензії, а інвестор вкладає гроші. Слід пам'ятати, що така практика незаконна, оскільки ліцензія є невідчужуваною від юридичної особи, якій вона видана. Таким чином, кваліфікований юрист повинен додатково перевірити всі документи й оцінити для клієнта ризики, перш ніж той вступить до альянсу з державною компанією.

Ринок злиттів і поглинань у сфері енергетики представлений, переважно, великими і дуже великими угодами, що збільшує час на їх підготовку. Такі масштабні угоди найчастіше відрізняються структурою фінансування. Можливо, постане необхідність у залученні фінансування від кількох кредитно-фінансових установ. У такому

разі, крім стандартного знання M&A, буде потрібне глибоке знання фінансового та банківського права.

Якщо оцінювати ринок енергетики в цілому, то він дуже динамічний, і тенденції на ньому змінюються досить стрімко. В останні роки ринок M&A в енергетиці відрізняється чергуванням злетів і падінь. Після відносного спаду кілька років тому, цього року знову спостерігаємо відчутне зростання. Збільшується інтерес інвесторів до «чистої» енергетики та поновлюваних джерел енергії. Такий інтерес виникає не на порожньому місці, адже він всіяко підігривається поширенням різноманітних «зелених» тарифів і державним стимулюванням альтернативної енергетики з одного боку, і обмеженнями, що накладаються на традиційну енергетику, яка забруднює природу, з іншого.

У цьому напрямку відзначено підвищений попит на сонячну енергетику і певне пониження інтересу інвесторів до біодизелю. Виробництво палива з ріпаку вже не таке популярне, як 5 років тому. З одного боку, ріпакова технологія сильно виснажує ґрунт, з іншого — дефіцит продуктів харчування в останні роки зробив рентабельнішим використання сільгоспземель за прямим призначенням. Та й розвиток технологій відновлюваної енергетики породив альтернативу біодизелю, що зменшило обсяг державних субсидій та істотно знизило прибутковість виробників біодизелю.

Сонячна енергетика в цьому розумінні є сучаснішою технологією. Увага держави є суттєво відчутною, «зелені» тарифи — приємнішими для інвесторів, і потенціал виглядає набагато вищим. Цікаві інвесторам і не менш розкручені нині сланцевий газ і технології, пов'язані зі скрапленням газом. Тут немає настільки модної «зеленої» фішки, але наявні реальні можливості диверсифікації для країн-імпортерів енергоресурсів, що робить ці технології надзвичайно актуальними. Але щодо сланцю є проблема з екологами. Україна торік у травні на конкурсі вибрала Chevron і Shell партнерами в освоєнні двох родовищ сланцевого газу, але місцева

влада на заході країни проти проекту, посиляючись на ризики для екології.

Не зменшується інтерес до магістральних і розподільних мереж, мабуть, найбільш ласого шматочка традиційної енергетики. Стрімка приватизація в низці держав робить їх надзвичайно цікавим активом, за який багатьом гравцям на ринку буде цікаво поборотися.

Загалом, нудьгувати у сфері енергетики не доводиться. Основними гравцями на цьому ринку в найближчі роки залишаться Китай, Японія, інфраструктурні фонди Німеччини та Канади, а також США. А основними трендами залишаються сланцевий газ, відновлювальна енергетика та приватизація активів державних енергетичних компаній.

6

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я

Звіт «Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України 2013–2014»

Ринок охорони здоров'я в Україні надає багато можливостей для компаній, зацікавлених у входженні на нього чи у наросуванні існуючих інвестицій. З демографічної точки зору інвестиції у ринок охорони здоров'я постають у сприятливому світлі, адже наявність позитивних демографічних статистичних даних свідчить про те, що кількість, якість, ефективність і значення послуг системи охорони здоров'я повинні покращитися. Але для цього повинні врівноважуватися ризики на цьому ринку, адже враховуючи існуючий досвід мінливої нормативно-правової бази та доволі обмеженої поточної співпраці між представниками галузі й урядом, динаміка цього ринку несе в собі певні унікальні виклики. Проте якщо ці фактори буде врівноважено та враховуючи фундаментальні зміни в підходах до розвитку сектора охорони здоров'я,

ми можемо дати прогноз покращення інвестиційного клімату у цій сфері.

Населення України швидко зменшується, головним чином через високу смертність, що не компенсується показниками народжуваності і міграції. Кожного року населення України зменшується в середньому на 700 000 осіб. За прогнозами ВООЗ, до 2030 року кількість населення зменшиться до 39 мільйонів. За таких обставин народжуваність, яку можна порівняти із середньою народжуваністю в ЄС, не може компенсувати рівень смертності, який у два рази перевищує показники смертності у країнах ЄС.

Основні показники	Україна	ЄС
Народжуваність	11,0	11,0
Смертність (на 1000 жителів)	16,3	9,7
Приріст населення (на 1000 жителів)	-3,5	+4,1
Середня тривалість життя, років	68	78
Тривалість здорового життя, років	59	67

Більшість випадків смертності викликані неінфекційними хворобами. Основні причини смертності в Україні — серцево-судинні захворювання та злоякісні пухлини. На

ці два чинники припадає приблизно 80% від загальної кількості причин смертності

Загальна кількість смертельних випадків за причиною	Смертельні випадки	%
Ішемічна хвороба серця	333 108	49,36%
Серцевий напад	105 724	15,46%
ВІЛ/СНІД	24 087	3,52%
Захворювання печінки	23 723	3,46%
Інші травми	16 984	2,48%
Рак легенів	14 548	2,12%
Колоректальний рак	13 271	1,94%
Захворювання легенів	12 851	1,88%
Туберкульоз	12 329	1,80%
Отруєння	11 306	1,65%

Водночас, тривожна ситуація спостерігається з такими інфекційними хворобами, як ВІЛ/СНІД і туберкульоз. Україна одна з лідерів в Європі на захворюваність і смертність від цих інфекцій. Ще вищий рівень смертності спричиняють такі чинники навколишнього середовища, як отруєння і травми, зокрема серед населення середньої вікової групи.

Зважаючи на те, що середня тривалість життя і рівень смертності багато в чому залежать від соціально-еко-

номічних чинників у країні та від способу життя її населення, було б справедливим зауважити, що система охорони здоров'я України не орієнтована на протидію цим значним негативним тенденціям.

Незважаючи на значну кількість центрів надання первинної медичної до-

помоги та лікарень (кількість місць у лікарнях на 1000 населення в Україні практично вдвічі перевищує середні показники в ЄС), ці ресурси розподілені нерівномірно. У містах кількість закладів охорони здоров'я надмірна, а в сільській місцевості їх не вистачає. Має місце також

значний перерозподіл ресурсів на користь вторинної медичної допомоги (лікарні) та високоспеціалізованої медичної допомоги за рахунок первинної медичної допомоги.

Фізичні ресурси	
Кількість центрів надання первинної медичної допомоги	8 200
Пропускна здатність первинної медичної допомоги – Кількість відвідувань за зміну	999 000
Кількість відвідувань за зміну на 10 000 населення	219,8
Кількість лікарень	2 500
Кількість місць у лікарнях	412 000
Кількість місць у лікарнях на 10 000 населення	90,6

Українська система охорони здоров'я добре оснащена в частині кількості спеціалістів з охорони здоров'я – як лікарів, так і медсестер. Кількість спеціалістів у галузі охо-

рони здоров'я, особливо лікарів, на 1000 населення в Україні є більшою, ніж середня кількість у ЄС.

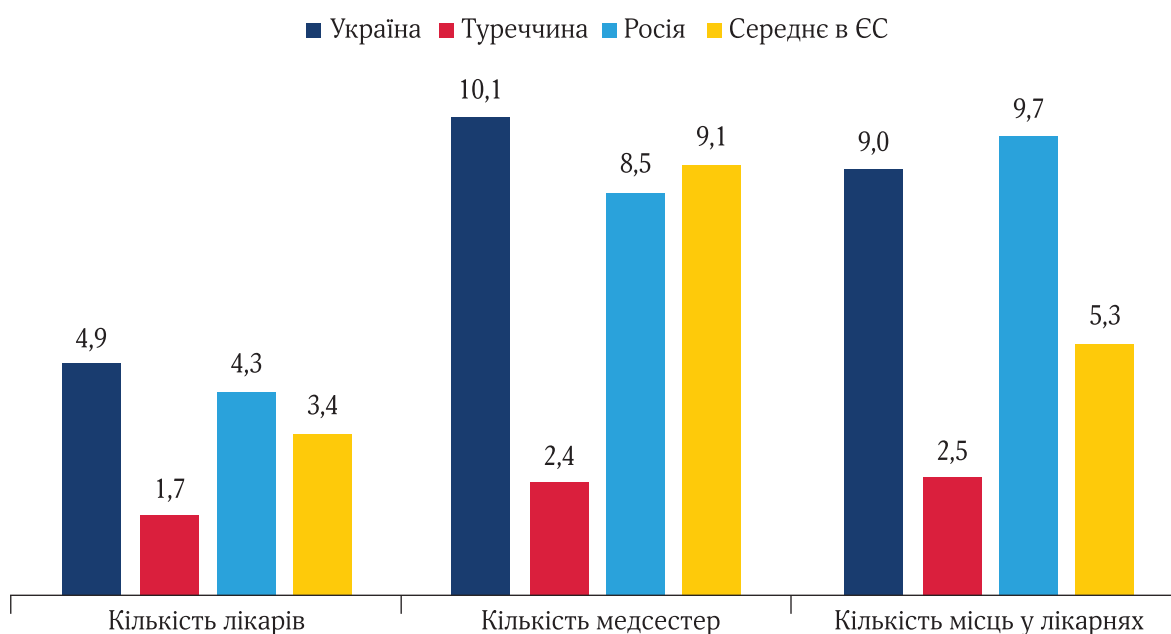
Кадри	
Кількість лікарів	224 000
Кількість лікарів на 10 000 населення	49,3
Кількість медсестер	459 000
Кількість медсестер на 10 000 населення	101

Але більшість цих медпрацівників працюють у великих містах, в той час як у сільській місцевості не вистачає кваліфікованого медперсоналу.

Ситуація з медперсоналом погіршується через те, що середня місячна зарплата у сфері охорони здоров'я знаходиться на рівні, нижчому ніж середньомісячний дохід

у країні (2 264 грн проти 3 143 грн), що призводить до відпливу молодих спеціалістів із системи охорони здоров'я. Такий рівень доходів також є причиною великого поширення неформальної оплати пацієнтами послуг лікарів у сфері охорони здоров'я.

Медперсонал



Отже Україна формально має доволі високі кількісні показники в частині інфраструктури і людських ресурсів, які працюють у сфері охорони здоров'я. Проте висока концентрація ресурсів у містах спостерігається на фоні великого попиту на ці ресурси в сільській місцевості.

Фінансування системи охорони здоров'я в Україні у 2012 році досягло рівня приблизно 10,5 млрд дол. США (6% від ВВП). Джерела фінансування сфери охорони здоров'я охоплюють бюджетні — приблизно 6,5 млрд дол. США (4% від ВВП) та приватні — приблизно 4 млрд дол. США. Проте, якщо порівняти систему охорони здоров'я України із системами охорони здоров'я розвинених країн і країн, що розвиваються, то постає унікальна, але в той же час чітка картина системних проблем і можливостей в Україні. Найбільш визначним статистичним показником, який, можливо, найкраще характеризує ступінь інвестицій країни у здоров'я свого населення, є витрати на душу населення на медичні товари й послуги за умов паритету купівельної спроможності (ПКС). Ці статистичні дані є важливими, оскільки вони корелюють з важливими результатами системи охорони здоров'я, такими як середня тривалість життя, коефіцієнт дитячої смертності тощо. Останні статистичні дані вказують на те, що витрати на душу населення в Україні за умов паритету купівельної спроможності становлять 495 дол. США. Це можна порівняти зі значно вищими витратами на душу населення у таких розвинених країнах, як Сполучені Штати (7 960 дол. США), Німеччина (4 219 дол. США) і Франція (3 969 дол. США), а також з не такими вираженими показниками, проте водночас такими, що ілюструють ситуацію з витратами на душу населення на медичні товари і послуги у Східноєвропейському регіоні, у таких країнах, як Росія (1 043 дол. США), Болгарія (995 дол. США), Румунія (818 дол. США) і Білорусь (782 дол. США).

Ще більше показовими є самі показники системи охорони здоров'я, які недвозначно вказують на ступінь задоволення попиту на медичні товари і послуги. Середня тривалість життя чоловіків в Україні становить 65 років, що є меншим, ніж середній рівень у світі — 69 років, і значно меншим, ніж середня тривалість життя у таких багатих країнах як Сполучені Штати (76 років), Німеччина (78 років) і середня тривалість життя в сусідніх країнах, що розвиваються, таких як Румунія (70 років) і Болгарія (71 рік). У певному сенсі, з точки зору конкурентоспроможності ринок України, згідно зі статистичними даними, має значні можливості для розвитку, адже немає сумніву в тому, що витрати на душу населення повинні зрости для того, щоб показники системи охорони здоров'я навіть наблизились до країн, що розвиваються; витрати на душу населення в Україні на медичні продукти і послуги повинні збільшитися майже вдвічі, щоб досягти рівня навіть найменших витрат у країнах ЄС. Проте очевидно, що в умовах високого попиту, але поточного низького рівня витрат на медичні товари і послуги, єдиним засобом поліпшення статистики витрат в Україні є вирішення питання пріоритетних і майбутніх джерел як бюджетних, так і приватних витрат на охорону здоров'я.

Цього року в нормативно-правовому полі фармацевтичного сектора відбулася низка змін. Серед них можна виділити такі чинники, як впровадження механізму ліцензування імпорту і зміни в порядку реєстрації лікарських засобів, приведення вимог до підтвердження відповідності умов виробництва лікарських засобів в Україні до вимог належної виробничої практики (GMP), що стосувалися головним чином міжнародних фармацевтичних компаній. Більше того, майже у всіх змінах, що були ухвалені чи розглядалися регуляторами на цьому етапі, прослідковується схема імпортозаміщення.

З 1 березня 2013 року отримання ліцензії на ввезення стало обов'язковою вимогою для імпорту лікарських засобів в Україну. Упроваджена процедура була доволі формальною та спрощеною, не встановлюючи нових важливих вимог. Водночас, після цього передбачається більш складна та заплутана процедура, яка буде запроваджена невдовзі та набере чинності з 1 грудня 2013 року.

У лютому 2013 року обов'язковою передумовою для ввезення лікарських засобів у країну для всіх іноземних виробничих об'єктів стало підтвердження відповідності умов виробництва лікарських засобів в Україні вимогам належної виробничої практики (GMP). Виробники, розташовані в країнах, що входять до Системи співпраці за фармацевтичними інспекціями (PIC/S), отримали спрощений порядок.

Зміни до законодавства, що регулює допуск лікарських засобів на ринок, набули чинності у 2013 році. При цьому вони уніфікували різноманітні процедури та створили нові вимоги для реєстрації в Україні.

Зміни в деяких інших сферах чітко демонструють фактор імпортозаміщення. Відтепер організаторам державних конкурсів не дозволяється вимагати наявності місцевих виробничих потужностей або сервісних центрів в Україні. Це створило ще більше можливостей для дискримінаційного підходу до іноземних виробників. Учасники ринку не мають жодного шансу розслабитися: найближчим часом очікується ще більше змін.

Крім ліцензування імпорту, яке стає все більш ускладненим, у центрі уваги знаходяться наступні сфери:

- Ціноутворення та відшкодування вартості лікарських засобів — одні з найбільш заполітизованих тем. Хоча ніхто не заперечує, що населенню потрібно надати кращий доступ до лікарських засобів, у запропонованих нормах прослідковуються ознаки надання переваги вітчизняним виробникам.
- Законодавці запропонували з 2015/2016 року зробити маркування «GS1» обов'язковим для лікарських засобів.
- Ініціатива ухвалити обов'язковий порядок примусового ліцензування залишається нагальною проблемою для фармацевтичних компаній, що займаються клінічними дослідженнями, адже в разі ухвалення проекту такого порядку може послабитися рівень захисту прав інтелектуальної власності в Україні.
- Розробка законодавства у сфері рідкісних захворювань, без сумніву, є позитивною ініціативою народних депутатів і уряду.

На політичній арені відбувається все більше дебатів щодо необхідності подальшого обмеження реклами та просування лікарських засобів, тому не можна виключати можливості, що найближчим часом відбудуться зміни і в цій сфері.

Рівень інвестиційної привабливості країни, зокрема її системи охорони здоров'я, залишається низьким через низку чинників. На думку багатьох експертів, ситуацію можуть значно поліпшити наступні кроки у напрямку розробки нормативно-правової бази:

- Більша прозорість процедур державних закупівель зможе спрямувати до України багатьох постачальників та інвесторів. Дозвіл на регуляторному рівні укладати прямі договори з іноземними постачальниками зможе зробити більш прозорою так звану «сіру зону», зменшуючи можливості для корупції.
- Пошук додаткових джерел фінансування системи охорони здоров'я або шляхом обов'язкового медичного страхування, або шляхом інших відповідних механізмів, може докорінно змінити ситуацію на краще. Для цього, за словами законодавців, потрібно внести зміни до законодавства.

- Згідно із заявами політиків, одним із головних пріоритетів є створення доброї нормативно-правової бази для державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я, і учасники ринку вірять у це.

Ураховуючи чіткі потреби пацієнтів і рівноцінне поліпшення інвестиційного клімату, ми побачимо, що зміни можливі. Представники галузі охорони здоров'я залишаються твердими у своєму переконанні поліпшувати умови охорони здоров'я, а цього можна досягти лише за підтримки та за участю всіх зацікавлених сторін. У частині інвестиційного клімату й інших короткострокових цілей у сфері охорони здоров'я можуть бути свої плюси та мінуси, і ми розуміємо, що в певних випадках вони не завжди вигідні для всіх учасників ринку. Але зміни до цієї системи повинні розглядатися прозоро та спільно і, що найбільш важливо, з баченням кінцевої мети функціонування галузі охорони здоров'я. Інвестиції в галузь є довгостроковими, зміни не відбудуться на наступний день, але за умов виконання цілей вплив на суспільство може виявитися значним. Як і в інших галузях, ми переконані, що технології, інновації та конкуренція стануть ключовими чинниками успішного розвитку структури цієї галузі. Ми також переконані, що за умов спрямування зусиль на виконання короткострокових і довгострокових цілей сфери охорони здоров'я зі стратегічним підходом до розвитку цієї галузі, представники галузі й уряд можуть працювати разом над вирішенням багатьох проблем, з якими стикаються пацієнти під час доступу до необхідних їм медичних виробів.

Понад
110 000
співробітників

Присутність у
100
країнах

Диверсифіковане
портфоліо ліків
та інноваційних
терапевтичних рішень

112
виробничих
майданчиків



ПОТРЕБИ ПАЦІЄНТІВ — У ЦЕНТРІ УВАГИ САНОФІ

Багаторічна історія Санофі — це історія еволюції фармацевтики та науки. На сьогоднішній день Санофі є глобальним інтегрованим лідером у галузі охорони здоров'я. Ми розробляємо та пропонуємо різноманітні терапевтичні рішення. Зокрема, разом з нашими партнерами ми не тільки шукаємо комплексний підхід до лікування, але й дослухаємося до пацієнтів, розуміємо їхні потреби та надаємо всебічну підтримку щодня. Адже пацієнти — у серці нашої справи.

www.sanofi.ua



ПЕРЕВІРКА СТАНУ ЗДОРОВ'Я. ЧИ Є УКРАЇНА ПРАЦЕЗДАТНОЮ?

В Україні спостерігаємо тривожну тенденцію до погіршення здоров'я працездатного населення. За даними Європейського регіонального бюро ВООЗ, поряд з іншими серйозними проблемами, в усіх вікових категоріях щороку збільшується рівень і поширеність неінфекційних захворювань (НІЗ)¹. Виклики, що їх становлять НІЗ, лише нещодавно увійшли до порядку денного української державної політики. 2010 року Комітет з економічних реформ вимагав від уряду підвищити рівень життя в країні шляхом включення інвестицій у галузь охорони здоров'я до Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. Державною програмою активізації розвитку економіки було передбачено такі заходи, і 2011 року Президент затвердив програму Всесвітньої організації охорони здоров'я «Здоров'я-2020: український вимір»². Останню розроблено з метою реалізації стратегічних пріоритетів у державній політиці охорони здоров'я, які включають як застосування заходів профілактики неінфекційних захворювань, так і мінімізацію факторів ризику за допомогою міжгалузевого підходу та інвестування у пріоритетні сфери державної системи охорони здоров'я, зокрема в сфері первинної медичної допомоги та сімейної медицини³. Оскільки для України реалізація цих заходів державної політики є важливим етапом, необхідно

об'єднати зусилля на урядовому рівні з метою залучення інвестицій у програми охорони здоров'я, які б одночасно покращили стан здоров'я працездатного населення і сприяли активізації ринку праці. Окрім проблеми старіння населення, пенсійної кризи та зростання кількості захворювань, що є викликами для систем охорони здоров'я усіх країн Європи, Україна має протистояти й низці інших небезпек. Особливе занепокоєння викликає проблема ранньої смертності. Середня тривалість життя становить лише 68,2 роки та постійно знижується, становлячи на десять років менше, ніж у середньому в країнах ЄС. Якщо не вжити термінових заходів, продуктивність, зайнятість і стан здоров'я населення в Україні можуть і надалі зменшуватися, ще більше поглиблюючи економічну рецесію та ускладнюючи можливості для загального економічного зростання.

Вплив неінфекційних захворювань. Європейський ракурс

Україна не поодиноким у цих проблемах. Країни-члени ЄС уже давно страждають від неінфекційних захворювань. МСП (м'язово-скелетні порушення) лідирують серед хронічних захворювань, які погіршують стан здоров'я працездатного населення Європи. Охоплюючи понад 200 видів захворювань, які вражають м'язи, суглоби, сухожилля, зв'язки, периферійні нерви та кровоносні судини, МСП викликають у пацієнтів болі та функціональні порушення.⁴

За даними дослідження, проведеного британським незалежним Товариством праці, що складається з експертів-науковців та є лідером коаліції «Працездатна Європа»⁵ (ініціатива, яка сприяє впровадженню змін до ставлення

й політики щодо працівників, які мають МСП), 44 мільйони працівників у Європі живуть із МСП, спричиненими їхньою трудовою діяльністю. Проблеми зі здоров'ям ставлять під загрозу збереження ними своїх робочих місць внаслідок фізичних та психологічних порушень. Такі порушення можуть призвести до тимчасової або постійної непрацездатності, а також здійснювати додатковий негативний вплив на систему соціального забезпечення, на працедавців, платників

¹ Міністерство охорони здоров'я України. Проект Закону України «Про затвердження Загальнодержавної програми «Здоров'я-2020: український вимір». http://moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20120316_1.html

² Європейське бюро ВООЗ. Дворічна угода про співробітництво (ДУС) на 2012–2013 рр. Впровадження європейської політики охорони здоров'я «Здоров'я-2020». <http://www.euro.who.int/en/countries/ukraine/areas-of-work>

³ Європейське бюро ВООЗ. «Здоров'я-2020». <https://extranet.who.int/nutrition/gina/en/node/6089>

⁴ ПАННЕТ і співавтори, 2004 р.

⁵ «Працездатну Європу» очолює Товариство праці та підтримують компанії AbbVie та GE Healthcare. Товариство праці проводить незалежні дослідження із повним редакторським контролем.

податків і, врешті, на стан економіки в цілому (див. ілюстрації на сторінках 5–6). За оцінками Європейської комісії, МСП є причиною 50 відсотків усіх невиходів на роботу тривалістю три й більше днів, і 60 відсотків випадків постійної непрацездатності¹. До того ж, МСП обходяться Європі у мільярди євро. Прямі й непрямі витрати, пов'язані з МСП, оцінено в €240 мільярдів на рік, тобто до 2% ВВП. «Це тривожні цифри за будь-якими стандартами, і вони, ймовірно, зростатимуть. Рання діагностика та медичне втручання в перебіг хвороби можуть допомогти пацієнтам з МСП зберегти гарну форму й на триваліший час залишатися працездатними, що матиме позитивний вплив не лише на них самих, але й на економіку Європи та суспільство в цілому», — каже професор Стефен Беван, президент-засновник «Працездатної Європи» та директор Центру продуктивності трудових ресурсів у Товаристві праці.

Коаліція «Працездатна Європа» відстоює своєчасне медичне втручання в перебіг МСП, починаючи з 2007 року, коли вона оприлюднила перший звіт про вплив МСП на ринок праці Великобританії. Відтоді, за посередництва Товариства праці, проведено дослідження у понад тридцяти країнах Європи, й до цього руху долучилися експерти й ключові громадські діячі. Коаліцію очолюють чотири співпрезиденти: професор Стефен Беван, який є чинним президентом-засновником «Працездатної Європи» та директором Центру продуктивності трудових ресурсів у Товаристві праці; член Європарламенту, доктор Антонія Парванова; кавалерстvenна дама Керол Блек, радник-експерт Департаменту охорони здоров'я Англії з питань охорони здоров'я та праці; та професор Пол Емері, директор Інституту ревматичної та м'язово-скелетної медицини при Університеті Лідза (місто Лідз, Англія). «Працездатна Європа» наразі працює над впровадженням змін щодо працівників із МСП шляхом проведення й обґрунтування незалежних досліджень за трьома основними напрямками — політика, клінічні дослідження, економіка охорони здоров'я.

При цьому «Працездатна Європа» — це не лише програма, яка опікується працівниками з хронічними захворюваннями на зразок МСП. Асоціації такого призначення, зокрема Всесвітня декада кісток і суглобів та Європейська ліга проти ревматизму (EULAR), об'єднали зусилля з тим, щоб підняти м'язово-скелетні порушення на рівень загальносуспільної проблеми. Наприклад, 2009 року Європейська ліга проти ревматизму (EULAR) заснувала «Товариство Європарламенту з ревматичних і м'язово-скелетних хвороб»². Член Європарламенту, доктор Антонія Парванова, болгарська лікарка-педіатр та експерт із державної політики охорони здоров'я, яка є членом означеного Товариства й співпрезидентом коаліції «Працездатна Європа», в інтерв'ю журналу Parliament Magazine попередила, що «до 2030 року близько половини населен-

ня кількох країн-членів ЄС матимуть щонайменше одне хронічне захворювання, яке обмежує працездатність» і закликала до «здійснення міністерствами спільного асигнування програм і міжурядового співробітництва» з метою поліпшення стану здоров'я працівників та надання їм допомоги, необхідної для тривалого збереження працездатності. Аналогічні проблеми було обговорено групою провідних експертів на саміті в Брюсселі, який був організований у жовтні 2013 року коаліцією «Працездатна Європа», спільно з Європейським соціально-економічним комітетом і за офіційної підтримки Литви, яка наразі головує в Раді Європейського Союзу. Доктор Роберто Бертолліні з Європейського бюро ВООЗ, міністр охорони здоров'я Литовської Республіки В.П. Андріюкайтис, віце-президент Європейського Парламенту Джанні Піттелла та низка інших учасників наголошували, що за тенденції старіння населення Європа повинна налагодити кращу охорону здоров'я для своїх трудових ресурсів, щоб забезпечити належний рівень зайнятості й зростання економіки.

Практичні заходи з розв'язання цієї проблеми запроваджують та випробовують у деяких країнах-членах ЄС, зокрема в Іспанії, Швеції, Латвії та Великобританії, але мова йде про надання цим заходам політичного пріоритету. Наприклад, успішна дворічна практика раннього медичного втручання для хворих на МСП, впроваджена в Мадриді (Іспанія), довела, що заходи з ранньої діагностики, належного лікування та повернення до трудової діяльності значно покращили стан здоров'я 3 300 хворих на МСП. Зазначена практика знизила невиходи на роботу за хворобою на 39 відсотків і зменшила втрату зайнятості на 50%, що забезпечило повернення приблизно €11 витрат на кожний євро, інвестований у цю програму. Результати іспанської практики доповнюють результати, представлені російською Вищою школою економіки на Конференції з оцінки медичних технологій у Казані у вересні 2013 року, які довели,

¹ Європейська комісія, 2007 р.

² Товариство Європарламенту з ревматичних і м'язово-скелетних хвороб.
http://www.eular.org/index.cfm?framePage=/eu_affairs_interest_group.cfm

що інвестування одного рубля в раннє медичне втручання в перебіг ревматоїдного артриту та анкілозуючого спондиліту забезпечує віддачу в 7 рублів. Латвія також зробила раннє медичне втручання національним пріоритетом. Цього року уряд країни затвердив «Національну програму щодо МСП», яку планує реалізовувати протягом 2014–2020 років.

Щоб продемонструвати переваги раннього медичного втручання, професор Стефен Беван із коаліції «Працездатна Європа» та Товариства праці застосував принципи іспанської практики у 12 європейських країнах, де існують дані, необхідні для порівняння. «Якби ці результати повторилися по всій території ЄС, за нашими оцінками, близько одного мільйона працівників могли б

виходити на роботу щодня. Це дало б вагоме підвищення продуктивності та набагато скоротило б витрати на оплату лікарняних у період, коли країни-члени ЄС перебувають під тиском необхідності заощадження коштів, підвищення темпів економічного зростання, подолання безробіття та недостатньої зайнятості. Навіть якщо очікуване скорочення невиходів на роботу становитиме 25%, а не 39%, за нашими оцінками, щодня зможуть виходити на роботу додатково 640 000 працівників» — сказав професор Беван.

Чому Україні необхідне раннє медичне втручання в перебіг МСП?

Україна може багато чим поділитися з Європою, особливо в частині неінфекційних захворювань, таких як МСП. Дані, представлені Міністерством охорони здоров'я, свідчать, що до 4 000 000 українців страждають від МСП і перебувають під ризиком серцево-судинних захворювань, які можуть викликати передчасну смерть. Половина таких пацієнтів належить до категорії населення працездатного віку (від 35 до 60 років), що значно ускладнює ситуацію.

Міністерство охорони здоров'я України вже розробило комплексну програму подолання МСП, названу «Державна цільова програма лікування хворих на ревматоїдний артрит на 2011–2015 роки», особливий наголос в якій зроблено на ревматоїдному артриті (РА). Ця програма є також одним із ключових показників успішності проекту Закону України «Про затвердження Загальнодержавної програми «Здоров'я-2020: український вимір». Однак, ця програма досі, вже протягом кількох років, очікує на затвердження.

Ревматоїдний артрит є запальною формою МСП, широко розповсюдженою в Україні. Це захворювання виявляється тоді, коли імунна система починає вражати тканини, що вистилають суглоби, викликаючи запалення, біль, печіння та набряки. Згідно із запропонованою Міністерством охорони здоров'я програмою, та на підставі показника поширеності близько 1%, в Україні 118 000 осіб хворіють на ревматоїдний артрит (РА). Приблизно 54 000 хворих — це працівники, які перебувають під медичним наглядом. Крім того, за даними Державної статистичної звітності щодо оцінки стану здоров'я, 2009 року в Україні зареєстровано рівень захворюваності 15,2 на 100 000 працівників, що становить 4 226 нових випадків щороку¹.

Близько 20–30% хворих на РА стають повністю непрацездатними протягом перших 2–3 років захворювання, приблизно 50% — через 10 років, а 90% (що викликає велике занепокоєння) — протягом 20 років. РА також є одним із чинників високого рівня смертності в Україні. Показники

смертності серед хворих на РА щонайменше вдвічі вищі, ніж серед населення в цілому, й із року в рік вони стають дедалі гіршими.

Раннє медичне втручання є життєво необхідним для хворих на РА, в яких, у разі, якщо хвороба тривалий час залишатиметься без лікування, може розвинути незворотне руйнування суглобів. Правильне лікування — це головна причина того, що сьогодні можна побачити небагато пацієнтів із РА в інвалідних кріслах, або того, що не так багато з них страждають від множинного ураження суглобів рук чи інших великих суглобів. Крім того, в Україні, як і в інших країнах Європи, більша частина витрат на РА пов'язана з тимчасовою або постійною непрацездатністю. Отже, вчасна оцінка та діагностика, а також профілактичні стратегії, зокрема фізичні вправи, фізіотерапія, планування життєвої поведінки, лікування, швидше повернення до роботи, є вирішальними для того, щоб людина продовжувала рухатися, не страждала від болю й мала довше, активніше й здоровіше життя.

Здається, що українське суспільство прагне брати активну участь у пошуку ефективних рішень проблем, пов'язаних із МСП. Вчені, експерти з охорони здоров'я, економісти та благодійні організації об'єднують свої зусилля в боротьбі з МСП під егідою

¹ Концепція програми лікування хворих на ревматоїдний артрит на 2011–2015 роки. <http://rheumatology.org.ua/blog/news/1119/>

«Працездатної Європи». Їхня місія — переконати уряд організувати міжміністерську співпрацю та розподіл коштів, даних і результатів роботи між відповідними міністерствами з метою запровадження програм раннього медичного втручання для хворих на МСП працездатного віку. «Працездатна Європа» вже почала проводити дослідження поширеності та рівня захворюваності на МСП серед працездатного населення України, й відповідний

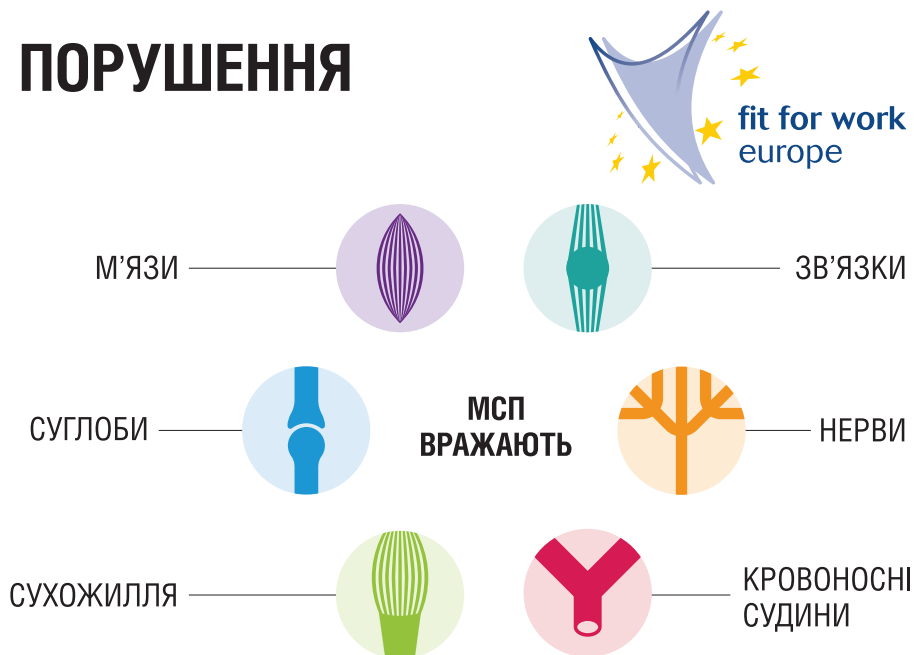
звіт має бути оприлюднено на початку весни 2014 року, разом із рекомендаціями для уряду, законодавців, клініцистів, роботодавців і хворих.

Вищий рівень зайнятості є ключовим фактором забезпечення економічного процвітання як України, так і будь-якої іншої країни Європи.

М'ЯЗОВО-СКЕЛЕТНІ ПОРУШЕННЯ

ЩО ТАКЕ МСП?

М'язово-скелетні порушення (МСП) містять понад 200 захворювань, які викликають у хворих біль та функціональні погіршення. Вони містять такі поширені розлади, як артрит і біль у спині, ушкодження внаслідок травм, зокрема переломів, а також інші захворювання, що є результатом генетичних або набутих відхилень від норми, числі зокрема, рак кісток і м'яких тканин.



КЛЮЧОВІ ФАКТИ ЩОДО



1 Вос Т. і співавтори, Лансет 2012 р.; 380:2163-2196

2 Обчислено за роками фактичної непрацездатності (YLD)

3 Желтухова та співавтори. «Нью-йоркське товариство», 2012 р.

МАДРИДСЬКА КЛІНІКА

У клініці Мадрида було успішно проведено ранню інтервенцію для людей з МСП, за результатами якої було виявлено, що з 13 000 обстежених пацієнтів, які отримали раннє лікування після 5 днів пропуску роботи через хворобу, тимчасова непрацездатність знизилася на **39%**, а постійна непрацездатність — на **50%** ⁴.

Якщо емпірично поширити дані цього дослідження на всю територію Іспанії, то понад **46 000** іспанських працівників могли б кожного дня виходити на роботу замість того, щоб брати лікарняні.

50%

СКОРОЧЕННЯ ПОСТІЙНОЇ НЕЯВКИ НА РОБОТУ ЧЕРЕЗ ХВОРОБУ, В МЕЖАХ ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

39%

СКОРОЧЕННЯ ТИМЧАСОВОЇ НЕЯВКИ НА РОБОТУ, В МЕЖАХ ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

26M

РОБОЧІ ДНІ, ЩО ВТРАЧАЮТЬСЯ ЧЕРЕЗ МСП КОЖНОГО РОКУ В ІСПАНІЇ

46,000

КІЛЬКІСТЬ ІСПАНСЬКИХ ПРАЦІВНИКІВ, ЯКІ МОГЛИ Б ДОДАТКОВО ВИХОДИТИ НА РОБОТУ В ІСПАНІЇ ЩОДНЯ

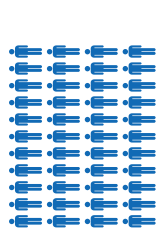
⁴ Абасоло Л. та ін., «Програма системи охорони здоров'я, спрямована на скорочення непрацездатності, пов'язаної з м'язово-скелетними порушеннями», «Анали внутрішньої медицини», 143:404–414, 2005

ВПЛИВ НА ЄС

Коаліція «Працездатна Європа» обчислила потенційні ефекти емпіричного поширення результатів мадридського дослідження на 12 країн-членів ЄС, для яких наявні порівнювальні дані. Наведена нижче карта з даними щодо цих 12 країн-членів ЄС охоплює лише 70% трудових ресурсів ЄС.

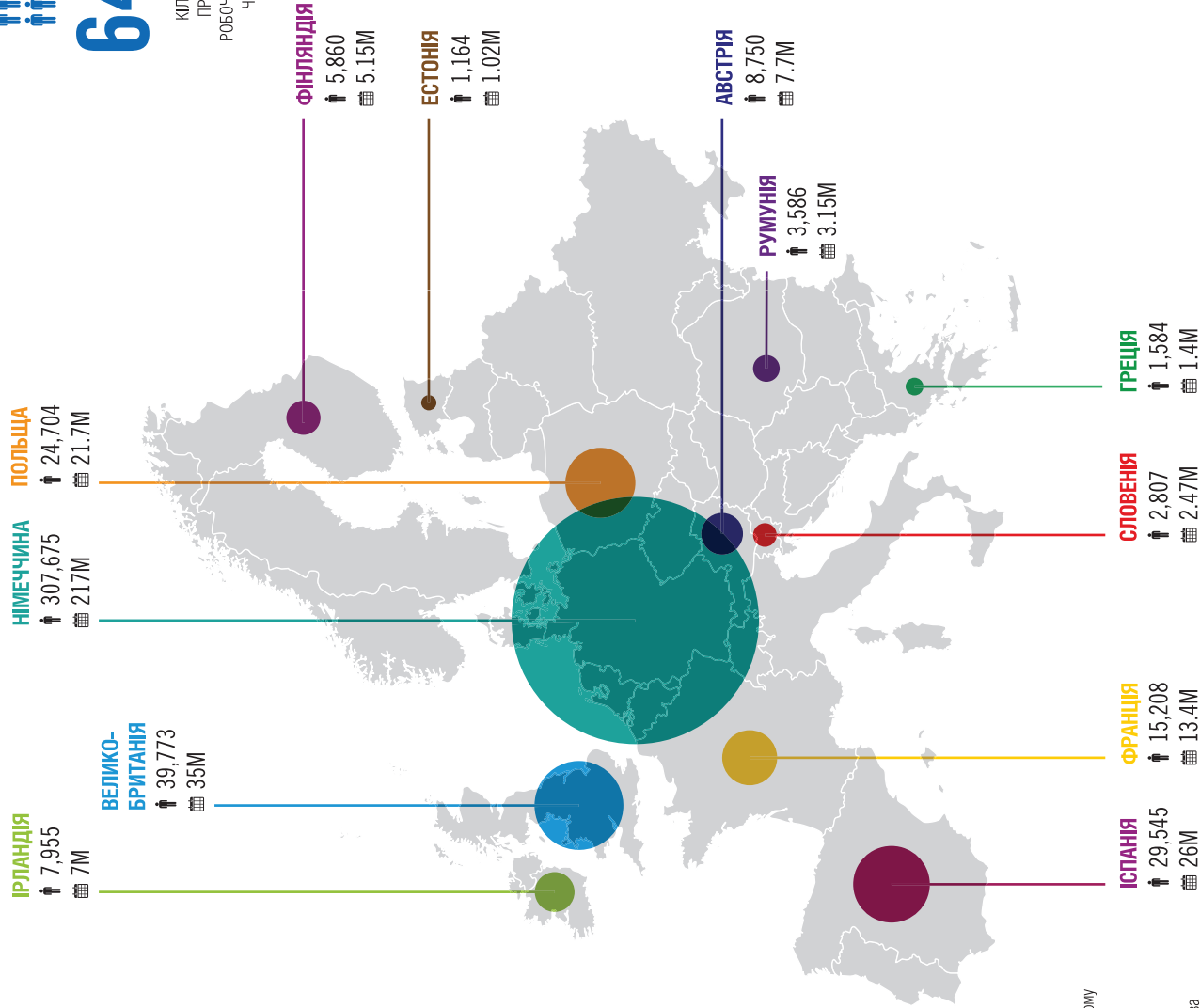
Наші розрахунки свідчать, що за умови скорочення тимчасової непрацездатності на **25%**, еквівалентна кількість додаткових працівників, які могли б щодня виходити на роботу в ЄС, склала б **640 000** ⁵.

Еквівалентна кількість додаткових працівників, які могли б кожного дня виходити на роботу в разі рівномірного повторення мадридських результатів по всій території ЄС (а саме, при 39%-му скороченні тимчасової непрацездатності) склала б 1 мільйон.



640 ТИС.

КІЛЬКІСТЬ ДОДАТКОВИХ ПРАЦІВНИКІВ ЩОДНЯ ⁵ РОБОЧІ ДНІ, ЯКІ ВТРАЧАЮТЬСЯ ЧЕРЕЗ МСП ЩОРОКУ



⁵ Наведені дані свідчать про гірші результати скорочення тимчасової непрацездатності, ніж у мадридському клінічному дослідженні (25% замість 39%), оскільки методи надання пацієнтам послуг із ранньої інтервенції будуть значно відрізнятися від методів, що їх використовує мадридська клініка, залежно від країни. Тому дані обчислені за більш песимістичним, консервативним сценарієм. Проте, навіть за такого сценарію, кількість збережених робочих днів, які могли би бути втраченими через хворобу, залишається великою і свідчить про вагомий потенційний ефект ширшого застосування ранньої інтервенції на території ЄС.

abbvie

ІННОВАЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ
РУХ НАШОЇ НАУКИ.
ЛЮБОВ ДО ЛЮДСТВА
ВИЗНАЧАЄ НАШУ МЕТУ.

**Для вирішення проблем світової
охорони здоров'я ми використовуємо
передові біотехнології і потенціал
успішного фармацевтичного бізнесу.**

Ми біофармацевтична компанія, яка
об'єднує науку, цілеспрямованість і експертизу
для поліпшення здоров'я людей і розвитку
охорони здоров'я. Забезпечувати значний вплив
на життя пацієнтів - це більше, ніж наш
обов'язок. Це наша мета.

abbvie.com



7 ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС ТА ТУРИЗМ

Звіт «Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України 2013–2014»

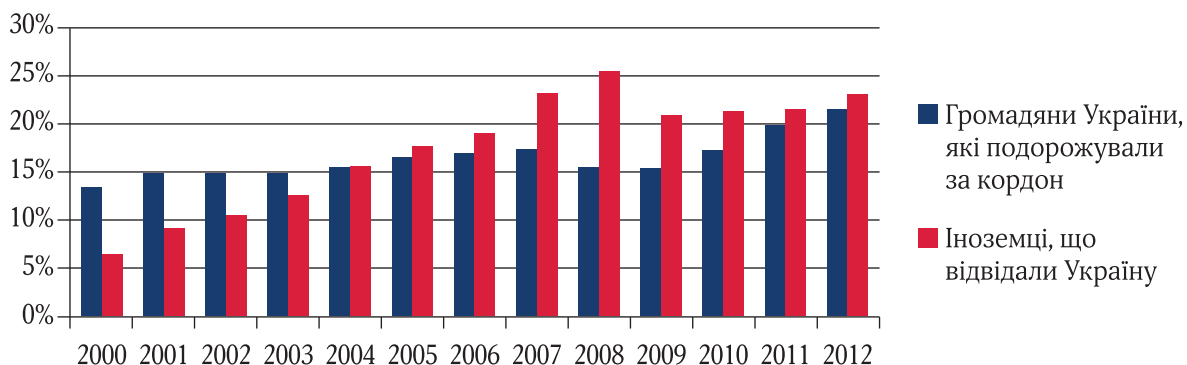
У 2012 та першій половині 2013 року туристична галузь та готельне господарство України характеризувалися відновленням позитивної тенденції 2003–2008 років, пов'язаної з активним розвитком даного сектора економіки. Більше того: стабільне зростання кількості туристів та обсягів наданих їм послуг, а також поява нових готелів під міжнародним брендом забезпечують поступове формування якісного українського туристичного продукту, що задовольняє потреби споживачів та є конкурентоспроможним як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Серйозним каталізатором розвитку туристичної інфраструктури та, зокрема, ринку готельної нерухомості країни стало проведення Чемпіонату Європи з футболу у 2012 році. У ході підготовки до заходу, починаючи з 2010 року, у Києві та багатьох обласних центрах проводилася модернізація транспортної, спортивної та туристичної інфраструктури. Навіть незважаючи на те, що багато готельних проєктів, відкриття котрих планувалося до проведення Чемпіонату, не були завершені вчасно, 2012 рік у цілому показав найактивніше зростання готельного сектора за останнє десятиліття — так, лише в Києві у 2012 році від-

крилося 29 нових готелів, що привело до зростання об'єму пропозиції у столиці за 4 квартали на 30,5%.

Також ключовими факторами, що сформували попит на готельні послуги в Україні, стали: щорічне зростання потоку іноземних туристів, розвиток ділової активності всередині країни та висока заповнюваність українських готелів (на початку 2013 року, за даними ArtBuid Hotel Group, цей показник для висококласних готелів складав 63–69%). За даними Державної служби статистики України, кількість іноземних громадян, які відвідали Україну в 2012 році, зросла на 7,5% у порівнянні з 2011 роком (їх кількість перевищила 23 млн осіб). При тому, що у 2011 році кількість іноземних туристів зросла у порівнянні з 2010 роком лише на 1% (2010 р. — 21,20 млн, 2011 р. — 21,42).

Кількість вхідних та вихідних туристичних потоків в Україні, млн. осіб



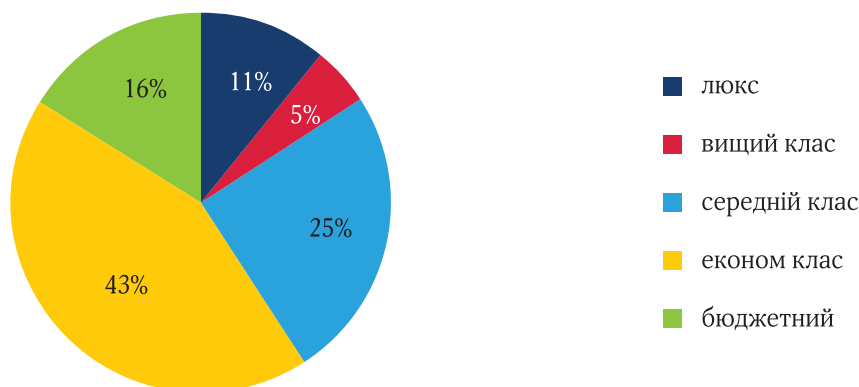
Джерело: Державна служба статистики України

Найбільш позитивну динаміку розвитку показав ринок готельної нерухомості Києва. За даними компанії ABNG, станом на початок 2013 року в столиці зафіксовано 107 готелів з загальним номерним фондом 10 628 номерів (до їх числа не входять відомчі готелі, малі готелі на менш ніж 20 номерів, гуртожитки готельного типу, санаторії та інші засоби розміщення, що не відповідають сучасним стандартам). Серед них лише 8 готелів під міжнародним брендом: Hyatt Regency, InterContinental та Fairmont Grand (категорія luxury); 2 готелі Radisson Blu (upscale), Holiday Inn та Ramada Encore (midscale), Ibis (economy).

Однак однією з основних тенденцій ринку є значне зростання кількості проєктів, які реалізуються у співробітництві з міжнародними готельними мережами.

Найбільшу долю київського готельного ринку (43%) складає сегмент economy, висококласні готелі (upscale-luxury) займають 16%, категорія midscale представлена 25%.

Структура готельного ринку Києва, % від загальної кількості номерів



Джерело: ArtBuild Hotel Group

При цьому основна частина номерного фонду готелів категорій budget, economy та midscale характеризується високим показником зносу. Значною мірою це старі готелі часів СРСР, модернізація та реконструкція яких проводилася частково. У столиці, як і в Україні в цілому, взагалі не представлені готелі категорії budget під міжнародним брендом та є лише один сучасний якісний готель категорії economy під управлінням міжнародного готельного оператора — це готель Ibis на 212 номерів, що відкрився у 2011 році. Та саме готелі цих сегментів, що відповідатимуть міжнародним стандартам, є найцікавішими, якщо держава має намір отримати масового іноземного туриста, орієнтованого на оптимальне співвідношення «ціна/якість».

У найближчі 3–4 роки у Києві очікується відкриття готелів під брендами, ще не представленими у столиці, а саме: Swissotel, Hilton, Renaissance, Sheraton, Best Western Plus. Буде також розширена лінійка вже працюючої у регіоні готельної мережі Rezidor за рахунок відкриття готелю під брендом Park Inn.

Незважаючи на активний розвиток готельного сектора, показник забезпеченості Києва готельними номерами наразі складає 3,7 одиниці на тисячу жителів, однак він є досить невеликим відносно аналогічних показників європейських столиць (за даними ABHG на 2012 рік: Варшава — 6,0; Берлін — 13,3; Відень — 16,0; Стокгольм — 18,4 і т.д.).

Наразі в Україні існує низка проблем, що стримує економічний розвиток у сфері туризму та готельного бізнесу — зокрема, неефективна національна класифікація готелів та нормативно-правова база, а також відсутність комплексної програми розвитку туристичної галузі України та фінансування. У 2012 та на початку 2013 року Комітет Палати з питань готельного бізнесу та туризму неодноразово розглядав питання, пов'язані з обов'язковою системою категоризації готелів та брав участь в обговоренні проекту закону України «Про внесення змін до законів України «Про туризм» та «Про страхування» щодо удосконалення положень з урахуванням досвіду регулювання ринку туристичних послуг у державах-членах Європейського Союзу». Метою прийняття проекту Закону є забезпечення захисту законних прав та інтересів громадян України, які здійснюють туристичні подорожі за кордон та іноземних туристів в Україні; мінімізація

негативних наслідків у разі виникнення непередбачуваних ситуацій шляхом удосконалення державного регулювання сфери туризму. Проект цього Закону спрямовано на розвиток та раціональне використання туристичних ресурсів, застосування європейських підходів до механізму фінансового забезпечення туроператорів і турагентів, встановлення фінансових гарантій за договорами медичного страхування туристів.

Учасники ринку готельної нерухомості визначили такі пріоритетні завдання та напрямки у найближчій перспективі:

- Створення та впровадження обов'язкової системи категоризації готелів;
- Створення єдиної та комплексної Програми розвитку туристичної галузі країни;
- Створення єдиної бази статистичної інформації (реєстру) по готельному ринку України;
- Стимулювання розвитку готелів категорій budget-economy за рахунок звільнення від сплати податку на прибуток;
- Виділення бюджетів на організацію конгресів та інших заходів міжнародного рівня;
- Зменшення встановленого для готелів 3–5 зірок критерію структури доходів, відповідно до якого від оподаткування звільняються тільки ті готелі, прибуток від номерного фонду яких складає не менш ніж 50% від загального прибутку;

- Конкретизація вимог та критеріїв для малих готелів, а також для інших засобів розміщення: баз та будинків відпочинку, пансіонатів, апарт-готелів, санаторіїв, турбаз, кемпінгів, індивідуальних засобів розміщення та ін;
- Розробка рекомендацій по змінах у Класифікаторі видів економічної діяльності.

Уряд визначив сферу відпочинку й туризму (зокрема будівництво об'єктів відпочинку та туристичних об'єктів) одним із п'яти пріоритетних секторів, що свідчить про його важливість. Розвиток туризму в Україні означає

створення сприятливих організаційних, правових та економічних умов, а також розробку і просування побутових туристичних послуг, які можуть конкурувати на регіональному та міжнародному рівні. Реформування правової та регулятивного середовища може створити бізнес-клімат, привабливий для інвестицій, стимулювати розвиток і підвищити конкурентоспроможність.

8

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ТА РИНОК ПРАЦІ

ОГЛЯД РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Звіт за 2013 рік

2013 рік став для вітчизняного ринку праці досить неоднозначним. Деяке пожвавлення, яке спостерігали упродовж 2012 року, не мало свого яскравого продовження у 2013, попит на більшість офісних спеціальностей залишився на тому ж рівні, або трохи зменшився, зростання заробітної платні, яке спостерігали торік (із плавним переходом на цей рік), практично зійшло нанівець. Проте, це все ж таки стосується не всіх професій та не всіх галузей — для деяких ринкова кон'юнктура була досить сприятливою. Отож, почнемо з позитиву.

Враховуючи вирішальне значення, яке має для компаній (що виробляють/реалізують продукцію або надають послуги) зусилля менеджерів із продажу, попит на цих спеціалістів залишався стабільним. Цим спеціалістам, більше ніж їхнім офісним колегам, вдавалося стимулювати керівництво підвищувати їм заробітки. Річ у тім, що формат збільшення заробітної платні з метою підвищення лояльності персоналу остаточно став історією, наразі розраховувати можна лише на зростання заробітної платні, спираючись на власні результати (ефективність). У сфері продажів результативність якраз є більш показовою.

Також досить непогано почували себе іт-спеціалісти, причому передусім їх наймали компанії ІТ-індустрії, де також спостерігали поступове зростання заробітної платні протягом усього року (в середньому на 10–20%). Це стало можливим завдяки двом чинникам: а) зростанню вітчизняного ІТ-ринку, зокрема завдяки виходу декількох закордонних компаній; б) відтоку спеціалістів галузі до західних компаній. 2013 року багато працівників сфери ІТ зробили крок по кар'єрній драбині, молодші спеціалісти стали спеціалістами, а ті, хто починав рік на цій спеціальності, доросли до старших спеціалістів. Ще один факт, пов'язаний із спеціалістами сфери ІТ — саме для їх пошуку рекрутери та HR-спеціалісти найбільше застосовували соціальні мережі.

Завдяки успішному, з економічного погляду, року для агроринку, підприємства не тільки не скорочували, але й розширяли власний штат. Аграрії шукали широкий спектр працівників, починаючи з уже згадуваних продавців та іт-спеціалістів, закінчуючи економістами, маркетологами, та власне спеціалістами в аграрних питаннях, а також технічних спеціалістів. До речі, саме в агросекторі

є сенс шукати роботу молодим спеціалістам, випускникам технічних вузів — кадровий голод змушує компанії сільськогосподарської сфери пропонувати їм на 15–20% більше, ніж у середньому на ринку.

Маркетологи, фінансисти, юристи — професії різні, але об'єднує їх основна тенденція цього року — відносний штиль на ринку. Заробітна платня зазвичай, цікаві вакансії з'являлись на ринку не дуже часто, і на кожному було декілька гідних претендентів. Винятком є ті, хто у рамках названих позицій можуть зробити вклад в оптимізацію бізнесу. Наприклад, маркетологи з гарними аналітичними здібностями, фінансові менеджери з досвідом оптимізації фінансових потоків тощо. Для них цікаві позиції час від часу з'являлись на ринку.

Відчутний вплив на ситуацію на автомобільному ринку спричиняли події, пов'язані з законодавчим захистом вітчизняного автопромислового комплексу. Введення нових зборів з імпортерів автомобілів змусило автодилерів залучити додаткові людські ресурси у першому півріччі, коли треба було встигнути максимально скористатися періодом «до підвищення цін». Проте, після того, як автомобілі за старою ціною закінчилися, а, отже, й обсяги продажів упали, автодилери замислились про оптимізацію чисельності персоналу.

Ринок праці у банківській сфері, як і весь сектор, переживає етап спаду. На пальцях однієї руки можна перерахувати банківські установи, які інвестували у відкриття нових відділень та філій, а отже — у створення нових

робочих місць. Проте багато банків працювали над оптимізацією. Отож, не всі працівники, які потрапили під скорочення, змогли швидко знайти альтернативу. До того ж, деякі банки, бажаючи зекономити, активно долучали до посад із невисокою кваліфікацією (касири, операціоністи) вчорашніх випускників.

Поступово ускладнюється ситуація із працівниками робітничих спеціальностей, тобто синіми комірцями. Враховуючи, що лише за 2011–2012 роки з території країни виїхали на заробітки близько 2 млн людей переважно робітничих спеціальностей, а також беручи до уваги процес старіння населення, можна зрозуміти масштаб наявного дефіциту. У маленьких містах та селях ставки

заробітної платні, які пропонують для таких професій, встановлено на мізерному рівні. А у великих містах, де відкрито більшість вакансій та де оклади більші, негативний вплив спричиняє дорожнеча життя (найма́ння житла й таке інше). Загалом це спричиняє істотну конкурентну боротьбу за персонал: роботодавці йдуть на створення додаткових переваг — допомагають із транспортуванням до робочих місць, створюють комфортніші умови праці та ін.

Прогноз на 2014 рік

Враховуючи непросту економічну ситуацію, очікувати загального покращення кон'юнктури на ринку праці 2014 року не варто. Можна прогнозувати, що найблагополучнішою галуззю залишаться іт-індустрія, а професією — іт-спеціаліст. Як і завжди, цінувати будуть справжніх талантів у своїх галузях, спеціалістів, які здатні створити велику позитивну різницю у компаніях загалом, або в своїх зонах відповідальності.

Можливе підписання угоди про асоціацію, якого з нетерпінням очікує переважна більшість української бізнес-спільноти, на певний час навіть загострить ситуацію на ринку праці, тому що спричинить закриття (банкрутство) неефективних підприємств, а також певні складно-

щі у тих суб'єктів підприємницької діяльності, робота (збутова діяльність) яких орієнтована на країни Митного Союзу. Тому позитивних змін тут варто очікувати лише у середньо- та довгостроковій перспективі.

Не варто у наступному році розраховувати на підвищення заробітної платні, такі факти будуть винятком із правил. Тому головна теза для тих найманих працівників, які хочуть заробляти більше: хочеш отримувати більше — шукай більш високооплачувану роботу.

ЕКСПАТИ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА ПЕРЕБУВАННЯ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Богдана Чобан,
Керівник практики юридичних послуг, EBS

Питання працевлаштування та перебування на території України іноземних громадян є найбільш актуальним майже для всіх експатів, які в силу тих чи інших обставин приїжджають із-за кордону для того, щоб працювати у вітчизняних українських компаніях, в компаніях з іноземним капіталом чи інвестиціями, а також за запрошенням представництва іноземної компанії, належним чином зареєстрованого на території України.

Термін «експат» (від англ. «expat» чи «expatriate», що буквально означає «за межами батьківщини»), застосовується до особи, яка має громадянство однієї країни, але працює за контрактом на території іншої країни.

Варто зазначити, що законотворці України наразі не визначили в чинному законодавстві термін «експат», а особи, які не перебувають у громадянстві України та є громадянами (підданими) іншої держави (держав), називаються іноземцями.

Законодавча база щодо працевлаштування та проживання іноземців на території України за останні кілька років зазнала кардинальних змін, які стосуються як порядку оформлення, так і безпосередньо документів. Нині основними нормативно-правовими актами, що регулюють ці питання, є Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства», Закон України «Про зайнятість населення», Порядок видачі, продовження дії та анулювання дозволу на застосування праці іноземців та осіб без громадянства, затверджений Постановою КМУ №437 від 27.05.2013, Постанова Кабінету Міністрів України від 28 березня 2012 року № 251 «Про затвердження Порядку оформлення, виготовлення і видачі посвідки на постійне проживання та посвідки на тимчасове проживання і технічного опису їх бланків та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2002 р. № 1983» тощо.

Змінивши вимоги до документів та порядок видачі дозволу, законодавці певним чином ускладнили роботу іноземців на території України. Основна причина таких змін полягає в тому, що сьогодні в Україні існує достатня кількість кваліфікованих спеціалістів, які не мають роботи. Однак бізнес в Україні не поспішає відмовлятися від залучення іноземних кадрів для ведення своєї господарської діяльності, адже міжнародний досвід завжди був

цікавим та актуальним для України.

Саме тому українські роботодавці докладають чималих зусиль для подолання різних перешкод та труднощів, які виникають ще до моменту укладення трудового контракту з іноземцем, а також витрачають чималі кошти з метою отримання дозволу на застосування праці конкретного іноземця чи особи без громадянства. До таких перешкод можемо віднести неузгодженість вимог нормативно-правових документів із практикою підготовки та збору відповідних документів. Зокрема, для отримання дозволу на використання праці іноземців, у переліку документів, які роботодавець повинен подати територіальному органу Державної служби зайнятості згідно з Порядком видачі, продовження дії та анулювання дозволу на застосування праці іноземців та осіб без громадянства, міститься документ, який видає лікувально-профілактичний заклад про те, що особа (іноземець чи особа без громадянства) не хвора на хронічний алкоголізм, токсикоманію, наркоманію або інші інфекційні захворювання, перелік яких визначено МОЗ. При цьому, на практиці, приймають до розгляду лише довідки, видані лікувально-профілактичним закладом, розташованим в Україні та внесеним до переліку, визначеного Міністерством охорони здоров'я України. Але, зазвичай, іноземець, якого запрошує роботодавець на роботу в Україну, на момент підготовки та подання останнім документів на отримання дозволу на використання праці, перебуває все ще за кордоном у країні свого пере-

бування, і не має можливості надати потенційному роботодавцеві таку медичну довідку. Роботодавець, в свою чергу, також не може звернутися за медичною довідкою до лікувально-профілактичного закладу в Україні від імені іноземця, оскільки такий документ може бути виданий лише фізичній особі, яка звертається до лікувально-профілактичних закладів, після проходження нею відповідного обстеження. Саме такі суперечливі питання займають чимало часу на шляху отримання дозволу на використання праці іноземців в Україні.

Звертаємо Вашу увагу, що роботодавець має право запросити іноземця на роботу та укласти із ним трудовий контракт лише на підставі отриманого дозволу.

Дещо простішою є процедура працевлаштування іноземця у представництві іноземної компанії, належним чином зареєстрованому на території України. Тут діють інші правила, оскільки потенційний роботодавець отримує службову картку для іноземця, строком дії на 3 роки, яка є підставою надалі для оформлення документів на отримання довгострокової візи та відповідно посвідки на тимчасове проживання. Службова картка певною мірою є аналогом дозволу на працевлаштування.

Згідно з чинним законодавством, в'їзд на територію України іноземців та осіб без громадянства та виїзд за її межі з метою працевлаштування здійснюється за паспортним документом та посвідкою на тимчасове проживання.

Однак, оформлення посвідки на тимчасове проживання необхідне іноземцю не лише з метою в'їзду в Україну та виїзду за її межі, але, зокрема, й для того, щоб він мав можливість легально проживати на території України більше ніж 90 днів протягом 180 днів, включно з датами першого в'їзду та виїзду. Адже для того, щоб іноземному громадянину працювати на території України, окрім дотримання норм чинного законодавства України про працю, йому необхідно ще й виконувати всі імміграційні правила. Саме дозвіл на працевлаштування дає зелене світло для дотримання правил тимчасового перебування на території України, оскільки на підставі цього документу іноземний громадянин має змогу звернутися до українського консульства на території країни свого перебування та подати заявку на отримання довгострокової візи типу Д, в'їхати на територію України та подати заяву разом з іншими необхідними документами до Державної

міграційної служби з метою отримання Посвідки на тимчасове проживання на території України.

У разі працевлаштування іноземця в іноземному представництві на підставі отриманої службової картки, роботодавець буде змушений пройти додаткову процедуру оформлення документів у відповідному міністерстві. Лише після отримання документів від роботодавця, іноземець матиме право та можливість звернутися до консульської установи України в країні перебування, та отримати візу типу Д, необхідну для в'їзду в Україну та отримання посвідки на тимчасове проживання.

Хоча, здавалося б, що після збору всіх необхідних документів, пройдених процедур, іноземець може спокійно проживати та працювати в Україні протягом зазначеного терміну, але виявляється є ще одна процедура, без виконання якої всі раніше виконані дії можуть бути марними. І ця процедура полягає в реєстрації іноземця за адресою місця проживання. Невиконання процедури реєстрації є підставою для анулювання посвідки на тимчасове місце проживання.

Очевидним залишається той факт, що процедура працевлаштування та оформлення проживання іноземного громадянина чи особи без громадянства на території України потребує чималих зусиль та засобів не лише від роботодавця, але і від самого працівника. Покарання за невиконання встановлених правил буде поширюватися на представників обох сторін. Саме тому професійне супроводження є дуже важливим аспектом для працевлаштування іноземців, що дозволить менеджменту компанії не лише мінімізувати свій час, але і кошти.

9

ІНФОРМАЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

ІТ-РИНОК УКРАЇНИ: МАЙБУТНЄ ПОЧИНАЄТЬСЯ СЬОГОДНІ

Ринок інформаційних технологій — один із сегментів української (та світової) економіки, що розвиваються найдинамічніше. Про тренди та ринкові зміни в ІТ-

галузі розповідає Олексій Бесараб, технічний директор представництва Cisco в Україні.

Курс на хмари, фокус на мобільності

Які ж тенденції, пов'язані з ІТ, сьогодні є найактуальнішими для України? Перш за все, це зростання інтересу до хмарних рішень. Компанії з різних сфер діяльності шукають форми та моделі роботи, які дозволили б швидко реалізувати всі переваги сучасних технологій і при цьому не змусили витратити занадто багато коштів. Усе частіше замовники прагнуть скоротити капітальні витрати, перевівши їх в операційні, й за допомогою хмарних рішень їм це вдається. Інші переваги хмарних технологій, які визначають успіх, — їхня керованість, контрольованість і гнучкість.

Активно зростає інтерес українських компаній щодо рішень у сфері мобільності, які забезпечують співробітникам доступ до корпоративних даних з будь-якого місця, передусім за допомогою бездротового підключення. Зростанню інтересу до мобільності сприяє ще одна тенденція, яка стала особливо відчутною останнім часом, — так звана концепція BYOD (Bring Your Own Device — «Принеси на роботу свій пристрій»). Що більше поширюються серед населення смартфони та планшети, то виразнішою стає ця тенденція. Особисті пристрої робітників за своєю функціональністю зазвичай є досконалішими та продуктивнішими за ті, що їм пропонує компанія, тому люди хочуть користуватися власними гаджетами на роботі. ІТ-служби змушені зважати на це і пропонувати рішення, що дозволяють співробітникам застосовувати в роботі будь-які зручні для них пристрої, а також створювати інфраструктуру та безпечне оточення для управління всім цим парком різноманітної техніки.

В Україні використання співробітниками персональних пристроїв для доступу до корпоративних ресурсів стає поширеною практикою. Це підтвердило, зокрема, опитування 258 ІТ-спеціалістів — учасників форуму «Мобільність без

кордонів», який відбувся в Києві у квітні 2013 року. 42,6% респондентів визнали, що мобільність персоналу відіграє важливу роль для бізнесу, оскільки велика частина робітників працює поза офісом і має віддалений доступ до корпоративної мережі. Головними перевагами використання персональних пристроїв як для співробітників, так і для компаній респонденти назвали мобільність під час виконання завдань, зростання продуктивності праці та збільшення задоволеності персоналу.

Основна рушійна сила тренду BYOD в Україні — топ-менеджери, які бажають використовувати власні пристрої й всіляко спонукають ІТ-відділи розв'язувати проблеми безпечного підключення таких пристроїв до корпоративної мережі.

Бізнес сьогодні все частіше залежить від інформації та знань, що зберігаються не лише в головах співробітників, а й на різних пристроях. Тому все більшої актуальності набувають питання інформаційної безпеки. Крім того, 2012 і 2013 роки в Україні ознаменувалися цілою низкою значущих проєктів, які містять віртуалізацію центрів обробки даних. Можна навіть сказати, що це явище набуло масового характеру, особливо у великих організаціях.

Відеокомунікації — не розкіш, а засіб спілкування

Ще один тренд, який із року в рік набирає сили, — зростання популярності й обсягів використання відеокомунікацій. Як і в усьому світі, відео в Україні поступово стає не розкішшю, а засобом спілкування. І не даремно, оскільки системи відео-конференц-зв'язку та телеприсутності дозволяють організаціям істотно підвищити ефективність внутрішніх і зовнішніх комунікацій, а також скоротити час та гроші на відрядження.

В Україні, наприклад, масштабні мережі відео-конференц-зв'язку побудували компанія «Укртрансгаз» та Національний банк. Мережа Нацбанку об'єднала центральний офіс в Києві та 25 філій по всій Україні. Тим часом інформаційне агент-

ство УНІАН уперше в СНД використовувало таку систему для висвітлення ходу подій під час виборів до Верховної Ради. Дистанційне навчання з використанням технології телеприсутності стала практикувати бізнес-школа «МІМ-Київ».

Цілком імовірно, що через п'ять років відеокомунікації з ефектом присутності стануть для нинішніх українських школярів реальністю — так само, як свого часу для старшого покоління став дійсністю телевізор.

Зміни у ставленні українських компаній до ІТ

Українські замовники стали інакше підходити до вибору ІТ-рішень, ніж ще два-три роки тому. Раніше ІТ-департаменти мали більшу самостійність щодо прийняття рішень, розпоряджалися власними бюджетами та витрачали їх згідно зі своїми потребами. Сьогодні ж замовник очікує, що від будь-якої інвестиції компанія отримає повернення у вигляді збільшення конкретних бізнес-показників. «Як таке ІТ-рішення дозволить нам стати успішнішими порівняно з конкурентами? Як воно підвищить продуктивність наших співробітників, якість обслуговування клієнтів?». Саме такі питання постають тепер насамперед, коли мова заходить про ІТ. Вибір ІТ-продуктів став більш усвідомленим на рівні вищого керівництва — вирішують бізнес-керівники, які орієнтуються на свої економічні цілі та шукають взаємозв'язок ІТ з бізнесом.

Змінюються також і критерії оцінки ІТ-рішення, яке обирають. Річ у тім, що сьогодні на українському ІТ-ринку переважно є вибір — сегментів з безальтернативною пропозицією від одного постачальника майже немає. Тому буквально за останній рік помітно посилилась роль вартісного критерію. При цьому замовники передусім звертають увагу не на ціну, а на сукупну вартість володіння. Раніше ж вони більше зосереджувалися на технічних характеристиках та функціональних можливостях того чи іншого ІТ-продукту.

Ще один тренд полягає в тому, що ціла низка компаній стала будувати свою бізнес-стратегію на ІТ-рішеннях. В основному це стосується взаємодії з клієнтами та виведення нових послуг. Наприклад, банки можуть використовувати соціальні мережі та мобільні пристрої як нові канали взаємодії з клієнтами, розробляти для цього власні програми. Успіх виведення нових послуг у цій сфері залежить від «зрілості» внутрішньої ІТ-служби банку, яка відіграє тут ключову роль.

Нарешті, є ще одна тенденція щодо українських замовників. Компанії з класичним ставленням до інформаційних технологій (коли ІТ не розглядають як частину корпоративної стратегії) схильні віддавати функції ІТ-служби на аутсорсинг. Таким чином, компанії позбуваються необхідності утримувати штат ІТ-спеціалістів і при цьому отримують гарантовано високий рівень сервісу.

ІТ для розвитку країни

В Україні прийнято близько тридцяти законів про ІТ, причому закон «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні» можна назвати одним із найкращих у світі — в ньому охоплено всі сфери, від економіки до культури. Але поки це — більше політична декларація. На шляху до інформаційного суспільства Україна пройшла тільки перший етап — інформування, який передбачає наявність у всіх органів влади інтернет-сайтів. Другий етап — консультування та обмін даними з громадянами через Інтернет — у масштабах країни поки не розпочато.

Втім, є успішні приклади впровадження ІТ-послуг у держсекторі. Державна податкова адміністрація України налагодила обмін електронними документами з цифровим підписом, а Державна митна служба впроваджує електронне декларування. Також на місцях мери міст впроваджують центри надання адміністративних послуг, які є проміжним етапом в еволюційному розвитку сфери електронних сервісів.

ІТ в освіті

В Україні прийнято близько тридцяти законів про ІТ, причому закон «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні» можна назвати одним із найкращих у світі — в ньому охоплено всі сфери, від економіки до культури. Але поки це — більше політична декларація. На шляху до інформаційного суспільства Україна пройшла тільки перший етап — інформування, який передбачає наявність у всіх органів влади інтернет-сайтів. Другий етап — консультування та обмін даними з громадянами через Інтернет — у масштабах країни поки не розпочато.

Втім, є успішні приклади впровадження ІТ-послуг у держсекторі. Державна податкова адміністрація України налагодила обмін електронними документами з цифровим підписом, а Державна митна служба впроваджує електронне декларування. Також на місцях мери міст впроваджують центри надання адміністративних послуг, які є проміжним етапом в еволюційному розвитку сфери електронних сервісів.

Чого очікувати завтра?

ІТ-галузь розвивається справді високими темпами. Ми вступаємо в епоху, коли Інтернет зможе радикально змінити на краще життя кожного жителя нашої планети. Прийдешня ера Всеохопного Інтернету відкриває перед людством небачені перспективи, серед них — можливість набагато краще розуміти суть речей. Завдання ІТ-компаній сьогодні — допомагати фахівцям ухвалюва-

ти правильні рішення, які дозволять Всесвітній мережі повністю розкрити свій потенціал у тому, що стосується інновацій у бізнесі, підвищення прозорості державного управління та поліпшення якості життя.

ТЕНДЕНЦІЇ ХМАРНИХ ОБЧИСЛЕНЬ В УКРАЇНІ

Дмитро Турчин, керівник бізнес-групи Серверних рішень, Майкрософт Україна

Що ж таке хмарні технології? Чому їх повсюди рекламують, і так часто про них дискутують скептики? Ця тенденція змінить правила гри чи є просто наступною бульбаш-

кою, особливо в Україні? Спробуємо проаналізувати.

Тенденції в галузі

По-перше, «хмара» більше не є головним трендом. Це було трендом № 1 у світі технологій кілька років тому, але тепер усе змінилося: згідно з Gartner, найпопулярнішим трендом сьогодні є мобільні пристрої та Big Data, а вже потім — хмарні технології. Спираючись на це, можна зробити цікавий висновок: тоді як компанії роздумують, як збільшити прибутки за допомогою аналітики та Big Data та підвищити ефективність завдяки мобільності співробітників, варто замислитися над тим, що обидві тенденції були б неможливі без «хмари». Типова високо-технологічна компанія виглядає так: використовує аналіз внутрішніх і зовнішніх даних та діє майже в режимі реального часу, користуючись можливостями для бізнесу (Big Data), і надає змогу співробітникам працювати, де б вони не перебували та з будь-якого пристрою.

Але де всі ці дані зберігаються й обробляються? І скільки компанія повинна інвестувати у створення сучасних програм і розгортання нових сервісів? Як управляти непередбачуваним зростанням обсягу даних та їх обробкою? Як організація може управляти пристроями, які співробітники приносять із собою на роботу та підключають до «хмари»? Хмарні технології роблять усе це можливим завдяки своїм основним характеристикам: еластичності, самообслуговуванню, оперативності виділення ресурсів та вартістю використання.

Але чи справді «хмара» настільки важлива? Спробуємо поглянути. На планеті є понад 1,1 млрд користувачів мобільних телефонів, понад 1 млрд користувачів Facebook, 2,5 млрд користувачів Інтернету, а кількість інформації

на планеті зростає в 10 разів кожні 5 років. Тільки за останні 2 роки було згенеровано більше інформації, ніж за всю попередню історію людства. Виглядає як виклик, і виклик непростий. Проблема полягає в тому, що у мережі нових технологій з'являться два різновиди компаній: ті, хто використовує зростання обсягів даних, щоб збільшити продажі, та ті, хто не буде цього робити, і зрештою втратить можливість конкурувати.

Розмір світового ринку хмарних технологій подвоїться до 2016 року, а разом із мобільністю він повністю змінить технологічний ландшафт, так само як мобільні пристрої свого часу змінили ринок ПК. За даними IDC, обсяг постачання серверів в Україну 2013 року не зростає, і схожу тенденцію спостерігають в усьому світі. Це означає, що більше компаній почали використовувати хмарні сервіси або оптимізували наявну інфраструктуру. Водночас, використання технології віртуалізації, що дозволяє забезпечувати роботу різних сервісів на одному й тому обладнанні, стає головною тенденцією, готуючи підґрунтя для розвитку хмарної інфраструктури.

Хмарні сервіси для малого і середнього бізнесу та великих підприємств в Україні

Важко переоцінити вплив, який мають хмарні технології на бізнес, роботу урядів і наше особисте життя, і він буде тільки посилюватись у геометричній прогресії. Хмарні сервіси змінили наші очікування від компаній у таких галузях як банківська справа, туризм та роздрібна торгівля з погляду доступності даних, простоти використання та безпеки доступу до цих сервісів зі смартфонів,

комп'ютерів, планшетів, на роботі чи в аеропорту, в кафе або вдома.

Одна з тем, що стосується «хмари», проте рідко обговорюється — це те, як ці сервіси споживають. Дуже важливо стимулювати найширше проникнен-

ня їх серед населення; що більше ПК, планшетів, смартфонів, електронних книг підключено до інтернету, то дешевшими стають ці пристрої, а доступ до інтернету — доступнішим, і як результат — зростає попит споживачів. Лише в Україні обсяг продажів смартфонів зростає на 56% з року в рік, і водночас обсяг продажів планшетів виріс до 127 тис. одиниць на місяць. А це ринок, якого не існувало ще 3 роки тому!

В Україні ми бачимо початок тенденції аутсорсингу ІТ-функцій, хоча й із запізненням порівняно з розвиненішими економіками. В поєднанні з тим, що Україна має велику базу ІТ-розробників (№ 2 у Центральній та Східній Європі), це сигналізує про потенціал для високого зростання обсягу впровадження хмарних технологій на найближчі роки. Ми бачимо, що ця тенденція більш властива новим проектам, аніж компаніям, які модернізують свою старіючу інфраструктуру (відповідно до ринкових досліджень, близько 70% клієнтів називають «швидкість запуску проектів» як основну перевагу впровадження хмарних технологій).

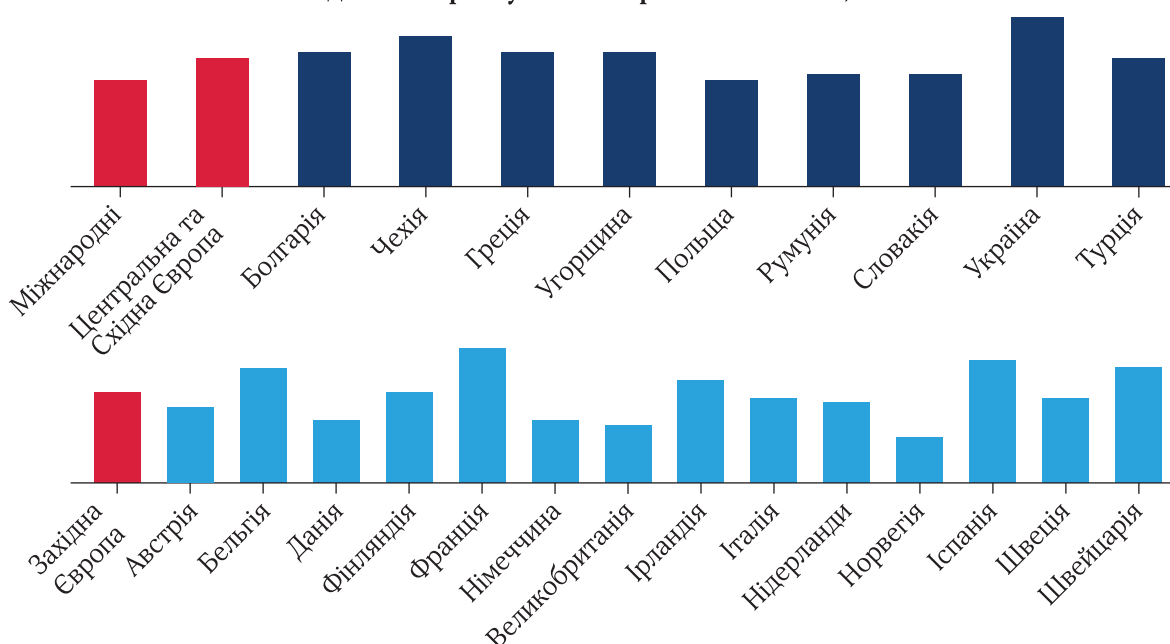
За даними останнього дослідження Ipsos, проведеного серед компаній малого та середнього бізнесу в Європі, Україна випереджає інші країни з погляду подолання страху щодо використання «хмар» для перенесення таких функцій як електронна пошта, системи зберігання даних і резервного копіювання, обмін документами та миттєвими повідомленнями, ІР телефонія та програми для підвищення продуктивності. 85% українського малого та середнього бізнесу вже використовують деякі форми цих технологій у «хмарі».

Користувачі хмарних сервісів імовірно, порівняно з тими, хто ними не користуються, плануватимуть заходи з розширення бізнесу в найближчі 3–6 місяців, наприклад, запуск нового продукту, розширення штату працівників,

подальші інвестиції в технології тощо. Проте, мабуть, найкращим підтвердження впливу «хмари» на бізнес є той факт, що 66% користувачів хмарних сервісів серед малого та середнього бізнесу в Україні погодились, що хмарні технології стають все важливішими для успіху їхніх організацій.

Стосовно великих підприємств, «хмарні» технології надають величезні можливості для вивільнення коштів, які традиційно спрямовували на підтримку ІТ-інфраструктури, і залучення їх для нових проектів і потреб бізнесу. Останні кілька років ми спостерігали, як у світі, так і в Україні переведення інструментів спільної роботи, продуктивності працівників та відео-конференцій у хмарні сервіси. Помітною стає нова тенденція перенесення облікових систем та ERP (Enterprise Resource Planning) систем у «хмару». Ці системи в режимі реального часу забезпечують інтегровану інформацію про основні бізнес-процеси, такі як виробництво, збут, обробка замовлень та управління складами, але вартість обслуговування, підтримки та налаштування їх є високою. Завдяки розвитку і гнучкості хмарних технологій, ці витрати можна відчутно зменшити або взагалі усунути, що не було можливим ще кілька років тому.

Відсоток користувачів хмарних технологій, %



Локальний дата-центр чи глобальний хмарний сервіс

Якого провайдера хмарних сервісів краще обрати: локального чи глобального? На що слід звернути увагу організації для прийняття такого рішення? Ринок хмарних сервісів дуже різноманітний, і водночас, коли українські користувачі думають, чи йти їм «у хмару», різноманітність пропозицій на ринку продовжує зростати.

Локальні дата-центри бачать більше можливостей росту в хмарних високорівневих сервісах, і вже почали будівництво хмарних послуг поверх їхньої наявної моделі оренди місця у дата-центрі. Внаслідок цього тренду, 2013 року відбувся запуск найбільшого українського дата-центру «Парковий», що пропонує повноцінну платформу IaaS (Infrastructure as a Service — інфраструктура як послуга), що дозволяє клієнтам запускати справжні SaaS (Software-as-a-Service — програмне забезпечення як послуга) сервіси. З іншого боку, глобальні провайдери збільшують свою присутність в Україні ще швидшими темпами. Наприклад, Microsoft не лише використовує локальну команду відділу продажів та підтримки, щоб продавати такі сервіси як Windows Azure та Office 365, а також пропонує можливість локальних розрахунків та оформлення документів через партнерів, що дозволило досягнути істотного зростання продажів Windows Azure торік та дає змогу очікувати такого ж бурхливого зростання 2013 року.

Порівнюючи локальні та глобальні хмарні пропозиції, ми можемо виділити деякі важливі фактори, що можуть зробити один варіант привабливішим за інший для конкретного завдання. Для жорстко регульованих галузей, де приватність та національна безпека є критичними, найпоширенішою є співпраця з локальними провайдерами. З іншого боку, глобальні хмарні послуги користуються перевагами економії масштабу, географічної розподіленості та доступу до міжнародних ринків. Наприклад, у Windows

Azure кожна одиниця інформації завжди продубльована не лише у цьому ж дата-центрі, але й на віддаленому дата-центрі Microsoft в інших країнах, що зменшує ймовірність втрати інформації майже до нуля. Тоді як локальні українські дата-центри рухаються в бік повної IaaS моделі, глобальні хмарні провайдери здатні запропонувати набагато ширший набір послуг, включаючи не лише IaaS та SaaS, але й PaaS (Platform-as-a-service — платформа як послуга) модель, яка є найбільш відповідною для технологічних стартапів.

Коли мова йде про внутрішні ІТ-процеси державних установ та сервіси для громадян, важко переоцінити потенціал «хмари». Вона забезпечує не лише економію коштів та сучасні технології, а й зменшує адміністративне навантаження на державні установи та громадян. Як результат, впровадження сучасних державних хмарних сервісів допоможе підвищити задоволеність населення та забезпечити легкість ведення бізнесу. Це призведе до покращення бізнес-клімату та економічних показників. Тоді як глобальні хмарні сервіси недоступні для урядових установ (через регулювання), локальні провайдери можуть стати чудовою платформою для того, щоб втілити це бачення в реальність.

Висновок

Враховуючи відставання у впровадженні технологій, і водночас залежність більшості критичних для бізнесу тенденцій — мобільної роботи та Big Data — від хмарних технологій, на Україну очікує яскраве хмарне майбутнє. Незважаючи на те, що потужність локальних дата-центрів зростає, місцеві гравці повинні переосмислити свої сервісні пропозиції, включивши послуги високого рівня, що мають додаткову цінність та більшу прибутковість. Уряд, зі свого боку, має запропонувати чітку правову базу, що регулюватиме внутрішній і зовнішній бізнес зі зростанням глобальної доступності цих послуг. Нові бізнес-сценарії — аналіз даних у «хмарі», ERP, CRM, хмарні бухгалтерські системи — збільшать свою присутність уже до кінця 2013 року. Нові компанії, такі як малий і середній бізнес та стартапи, дуже часто засновуються у «хмарі», адже швидкість розгортання та еластичність ресурсів мають життєво-важливе значення для нового бізнесу на етапі старту.

Ми закликаємо потенційних користувачів хмарних сервісів (бізнес- чи приватних споживачів) не думати над тим, впроваджувати «хмару» чи ні, а радше замислитись, які переваги вона принесе, окрім економії коштів. А також — які провайдери зможуть забезпечити перехід на хмарні сервіси, використавши вже наявну інфраструктуру та забезпечивши належний захист приватності та безпеку даних.

В будь-якому разі, ваші конкуренти, швидше за все, вже розглядають хмарні технології як частину своєї бізнес-стратегії.



Використовуючи інноваційні хмарні рішення Microsoft

- Керуйте мобільними пристроями з легкістю
- Розкрийте нові можливості для Вашого бізнесу, аналізуючи будь-які дані
- Збільшіть ефективність центру обробки даних із сучасними хмарними технологіями



Windows Server 2012

Microsoft
SQL Server

Microsoft
System Center



Windows Azure

Отримайте консультацію за телефонами: +38 044 393-38-23, +38 044 393-36-84
(тарифікується як дзвінок по м.Києву)

УКРАЇНА — НАЙПРИВАБЛИВІША КРАЇНА ДЛЯ АУТСОРСИНГУ В СХІДНІЙ ЄВРОПІ

За останні 20 років сфера інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) в Україні зросла і зміцніла. Незважаючи на глобальну фінансову кризу, експорт послуг ІКТ безперервно збільшувався протягом останніх 10 років — у середньому на 25% протягом року. Найвища в регіоні якість математичної освіти та велика кількість випускників вишів підштовхнули розвиток ІТ-галузі в Україні.

В очах інвесторів Україна є привабливою країною з погляду телекомунікаційних тарифів. За даними Всесвітнього економічного форуму, вона посідає друге місце за показниками мобільних тарифів та шосте місце за тарифами

широкосмугового доступу в мережу Інтернет. Через згадані преференції велика кількість багатонаціональних компаній віддає перевагу бізнесу в Україні. Торік чотири українських ІТ-компанії потрапили в Fortune 500 і опинились серед 100 найкращих у світі аутсорсерів.

У цьому короткому огляді проаналізовано поточні тенденції української галузі ІТ, а також передумови для її подальшого розвитку.

Експорт ІКТ-послуг

Індекс експорту ІКТ-послуг охоплює комп'ютери, технології та послуги зв'язку (телекомунікаційні, поштові та кур'єрські послуги), а також інформаційні послуги (комп'ютерні дані й операції, пов'язані з обслуговуванням). ІКТ-експорт України за 2012–2013 роки демонструє тенденцію до зростання. З 2012 року Світовий Банк змінив методику розрахунку цього показника та перерахував відповідні значення за останні сім років. Нові показники також демонструють зростання, однак не таке

високе, як за показниками, розрахованими на основі старої методики. Абсолютна величина сумарного обсягу експорту зросла практично в 3 рази порівняно зі старим значенням (з \$1,275 млрд до \$3,812 млрд), враховуючи інші послуги, що були додані до показника.

Таблиця 1. Експорт ІКТ послуг (Вор, у млн доларів США)

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Старий метод	247	380	504	597	777	947	1,275	
Зростання за старим методом підрахунку	59.4%	53.8%	32.6%	18.5%	30.2%	21.9%	34.6%	
Новий метод	789	1,091	1,661	2,344	2,143	3,175	3,812	4,272
Зростання за новим методом підрахунку		38.3%	52.2%	41.1%	-8.6%	48.2%	20.1%	12.1%

Джерело: Світовий банк

Також ми дослідили інші рейтинги, щоб зрозуміти, як українська індустрія розробки програмного забезпечення працює сьогодні. Рейтинг топ-25 українських ІТ-компаній,

опублікований інтернет-ресурсом ДОУ, є одним із них.

Таблиця 2. Топ-25 найбільших українських компаній станом на 1 вересня 2013 року

Компанія	Країна	Персонал	К-сть вакансій
Luxoft	Росія	3082	421

EPAM Systems	США	3000	180
SoftServe	Україна	2708	286
GlobalLogic	США	2365	120
Ciklum	Данія	2023	195
Samsung R&D Ukraine	Корея	1100	54
Infopulse Ukraine	Норвегія	1038	100
ELEKS	Україна	849	42
Nix Solutions	Україна	750	20
NetCracker	США	724	50
ISD	Україна	710	20
Miratech	Україна	650	40
Lohika	США	640	50
Parus Corporation	Росія	550	6
DataArt	США	469	62
Terrasoft	Україна	455	44
Sigma Ukraine	Швеція	400	40
Software MacKiev	США	400	22
SysIQ	США	373	50
AM-SOFT	Україна	356	17
CS Ltd.	Україна	320	12
Softline	Україна	297	3
Intecracy Group	Україна	290	9
Cogniance	США	259	7
Magento	Україна	250	3

Якщо порівнювати дані Таблиці 2 з даними 2012 року, то легко порахувати, що чисельність персоналу топ-25 ІТ-компаній зросла з 20,408 до 24,058 співробітників, тобто в середньому на 18%. За даними українських аналітиків, заробітна платня в ІТ-галузі у 2012 році становила приблизно \$1700 і зросла за останній рік на 3–8%, що дозволяє порахувати річний обіг найбільших ІТ-компаній. За умови, що нарахування заробітної платні містить приблизно 70% витрат ІТ-компанії, а також враховуючи, що 15% маржі є середнім прибутком у галузі, річний дохід дорівнює середньомісячній зарплатні, помноженій на чисельність персоналу* 12 місяців / 0,7 / 0,85. Тобто надходження від основної діяльності всіх топ-25 українських компаній становить близько US \$866 000 000, що на 23,7% більше, ніж торік, та на 20,3% більше від загального обся-

гу експорту ІКТ з України. За старою методикою ця цифра становить 55% від загального обсягу експорту ІКТ, тоді як середній приріст співробітників компанії становить 18%. За таких умов галузь ІКТ розвиватиметься зі щорічним прибутком у 23,7%.

Лева частка згаданого вище доходу до останнього часу була пов'язана з ІКТ-експортом. А оскільки за оцінками аналітиків дохід топ-25 компаній становить близько половини доходу всієї галузі, річний обсяг експорту всієї індустрії можна оцінити в \$ 1,732 млрд.

Внутрішній ринок інформаційних технологій України

За оцінками аналітиків IDC, обсяг ІТ-ринку України за 2012 рік склав \$3,104,1 млн Незважаючи на проблеми в

економіці України, 2012 року ринок продовжував зростати (на 1,3 % порів-

няно з попереднім роком). Проте, це незначне зростання поки що не дозволяє ринку досягти показників 2008 року. Враховуючи, що більшу частину ринку займають продажі ПК (57%), які скоротилися за 2012 рік на 3,1%, предметом цього короткого огляду є сегменти ІТ-послуг і ПЗ. Саме ці сегменти забезпечили зростання підсумкового показника ІТ-ринку, адже сегмент ІТ-послуг збільшився за 2012 рік на 15% з \$245,0 млн до \$281,7 млн, а сегмент ПЗ — на 10,5% з \$245,4 млн до \$271,1 млн. Слід зазначити, що в сегмент програмного забезпечення аналітики IDC включають як продаж ліцензійного, розробленого за кордо-

ном, так і продажі ПЗ, розробленого в Україні.

Аналітики PMR дали свою інтегровану оцінку обсягу зазначених сегментів ринку. Вона становить €330 млн або \$430 млн, з яких обсяг внутрішнього ринку розробки ПЗ становить \$148,3 млн. Цілком імовірно, що саме ця різниця вплинула на 10% зростання сегмента ПЗ за версією IDC.

Внутрішній ІТ-ринок України

До останнього часу зовнішній та внутрішній ринки ІКТ-послуг і розробки ПЗ були розділені. Компанії, що працювали на внутрішньому ринку, практично не займалися експортом, а найбільші ІТ-компанії-експортери заздалегідь не цікавилися внутрішнім ринком, зважаючи на його істотно менші розміри. Якщо ж говорити про середній розмір угод, укладених в Україні щодо надання ІТ-послуг або розробки ПЗ, то він так само не міг зацікавити велику компанію. Однак, торік ситуація почала змінюватися. Аналітики IDC, що досліджували українські тендери, пов'язані з ІТ, відзначають, що, незважаючи на проблеми в економіці, обсяги державних закупівель стрімко зростають, і нині держава залишається ключовим «споживачем». Усього за 2012 рік в Україні проведено тендерів на суму 3,3 млрд гривень. При цьому, 16,2% цієї суми витрачено на розробку ПЗ, а 12% — на ІТ-послуги. Серед найбільших замовників агентство IDC відзначає наступні компанії:

- ДК «Укртрансгаз» ПАТ НАК «Нафтогаз України» — 458 млн грн;
- ПАТ «Державний ощадний банк України» — 174 млн грн;
- Національний банк України — 162 млн грн;
- Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» — 146 млн грн;
- ДП НАЕК «Енергоатом» — 104 млн грн;

- Державна митна служба України — 94 млн грн;
- Державна служба статистики України — 85 млн грн;
- Пенсійний фонд України — 69 млн грн;
- Міністерство юстиції України — 66 млн грн;

Перші п'ять організацій охоплюють 31% усіх ІТ-закупівель за 2012 рік, згідно з IDC.

Українські ІТ-компанії, що мають високу міжнародну репутацію та досвід роботи у великих проектах світового масштабу, почали все частіше виходити на внутрішній ринок України. З одного боку, їх зацікавили великі проекти, з іншого — на внутрішньому ринку підвищилися вимоги до ефективності виконуваних робіт. За даними Міратех, 2009 року компанія отримувала менше 10% свого прибутку з українських компаній, а 2013 року — близько 50%.

Ключ до успіху

Обов'язковою умовою послідовного розвитку української галузі ІТ є обсяг ринку. Розглянемо бізнес-середовища та

український ринок праці і порівняємо їх із найближчими країнами-сусідами.

Таблиця 3. Людський ресурс для розвитку сфери ІКТ

	Якість математичної освіти та науки		Коефіцієнт вищої освіти		Населення (у млн)	Наявність вищої освіти (у млн)
	Місце	Значення	Місце	Значення		
Україна	24	4,78	8	82%	45,59	37,384
Угорщина	32	4,6	31	60%	9,944	5,966
Росія	50	4,31	12	76%	143,5	109,060
Румунія	51	4,3	34	59%	21,33	12,585

Болгарія	52	4,28	39	57%	7,305	4,164
Польща	60	4,13	17	72%	38,54	27,749
Молдова	65	4,06	58	39%	3,56	1,388
Казахстан	66	4,05	50	43%	16,8	7,224
Чехія	73	3,96	26	65%	10,51	6,832

Найважливішим показником успішного розвитку ІКТ-галузі є кількість кваліфікованого персоналу. Як видно з таблиці вище, хоч Україна посідає друге місце за кількістю людей з вищою освітою і набагато випереджає своїх найближчих сусідів у Східній Європі та екс-СРСР, в глобальному рейтингу вона займає 24 місце зі 122. Це істотний показник, у поєднанні з 67 місцем у Business and University R&D collaboration. Крім того, за такими показниками, як «заробітна платня» та «продуктивність» у пошуку кваліфікованих співробітників Україна міститься на 22 і 57 місцях відповідно.

Схожі дані показані у доповіді Global Talent Index 2012, опублікованій Heidrick & Struggles. Згідно з даними цього звіту, Україна посіла 12 місце у всьому світі за якістю обов'язкової освіти та зайняла 17 місце у Overall Talent Index.

Дивлячись на кількість вакансій в українських ІТ-компаніях (Таблиця 2), стає зрозумілим, що високі значення індексів, згадані вище, є передумовою для швидкого зростання для українських ІТ-компаній.

У звіті «Про глобальні інформаційні технології – 2013» Україна є дуже привабливою країною з погляду ІТ-тарифів. Вона займає друге місце згідно з тарифами на послуги мобільного зв'язку, тоді як серед країн з тарифами на фіксований широкопasmовий інтернет Україна посідає 6 місце зі 144. Ці оцінки такі високі, що немає необхідності порівнювати українські тарифи з іншими країнами, вони самі говорять за себе.

За рівнем освіти дорослих, який становить 99,7%, Україна посідає 5 місце зі 144. 32,1% українців працюють у інте-

лектуальній галузі, завдяки чому вона займає 38 місце у рейтингу.

Розглянемо доповідь «Doing Business 2014», представлену Світовим Банком. За показником «Легкість ведення бізнесу», Україна посідає 112 місце зі 189. За даними Світового банку Україна посідає перше місце у десятці найрозвиненіших країн у трьох галузях за період 2012–2013 років.

За даними дослідження Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ) 2013 року «Вимірювання інформаційного суспільства», індекс розвитку ІКТ в Україні становить 4,64 (позиція 68 зі 157). Показник розвитку ІКТ збільшився на 0,26 пункту з 4,38 (позиція 69) до 4,64 (позиція 68) упродовж останнього року.

Серед переваг України, які не розглянуто у звітах, слід зазначити зручне розташування в самому центрі Європи, або в 2 годинах льоту до більшості європейських столиць, а також безвізовий режим для представників США, ЄС, СНД, Японії, Австралії та деяких інших країн. Інші країни екс-СРСР вимагають віз від громадян ЄС та США. До того ж, менталітет українців є досить близьким до європейського. Все це є надзвичайно важливим для розвитку ІКТ-експорту.

Практика на підтвердження теорії

Про якість українських ІТ-інженерів свідчать розміри підрозділів багатонаціональних ІТ-компаній, які присутні

серед українських топ-25 (Таблиця 2).

Таблиця 4. Розмір українських компаній, що увійшли до Software 500

Позиція	Рік	Компанія	Дохід (млн дол. США)	Зростання доходу	Інженери (у світі)	Інженери (Україна)	Зростання персоналу (Україна)	Зростання персоналу за межами України
140	2013	EPAM Systems	433.780	29.67%	10,300	2,850	36.7%	23.7%
178	2013	Luxoft	301.070	19.44%	5,754	2,612	22.7%	2.1%
403	2012	DataArt	25.000	31.60%	720	276	32.7%	—
432	2013	Miratech	13.720	36.57%	600	600	18.1%	—

З таблиці 4 видно, що мультинаціональні компанії, присутні в Україні, воліють рости здебільшого за рахунок своїх українських підрозділів. Це свідчить, що на ринку праці України можна знайти достатньо кваліфікованих фахівців.

Торік компанії з великими представництвами в Україні (EPAM System, Intetecs, Luxoft) та українська компанія Miratech були визнані у рейтингу 100 світових аутсорсерів, опублікованому у журналі Fortune 500.

Дев'ять із 25 компаній, що присутні у топ-25 IT-компаній (Таблиця 2), також увійшли до торішнього списку найкращих постачальників IT-послуг 2013 Global Services 100. Серед них: Ciklum, DataArt, EPAM Systems, GlobalLogic, Intetecs, Lohika, Luxoft, Miratech і SoftServe.

Тенденція до зростання

1. Податкові пільги та підтримка держави

Світовий економічний форум у своєму звіті «Звіт щодо глобальних інформаційних технологій — 2013» ставить Україну на 130 і 122 місця зі 144 згідно з показниками «важливості ІКТ для держави» та «урядовий успіх, пов'язаний із розвитком ІКТ».

Прийняття Верховною Радою України 22 січня 2012 року Закону щодо підтримки IT-галузі ознаменувало собою початок етапу позитивних змін. Незважаючи на те, що перша редакція цього закону була привабливішою для IT-компаній, навіть в його останній редакції були позитивні нововведення. Таким чином, станом на листопад 2013 року понад 150 українських IT-компаній зареєструвалися для сплати податку на прибуток за пільговою 5% ставкою замість 25%.

Нині є багато свідчень докорінних змін у ставленні уряду до IT-галузі. Наприклад, у своїй вступній промові на засіданні Кабінету Міністрів України 30 жовтня 2013 року, прем'єр-міністр України Микола Азаров сказав: «Українська IT-галузь уже зараз має певні лідерські позиції в світі і ще більший потенціал. Однак, сьогодні вже недостатньо успіху окремих українських компаній і проектів. Такий успіх легко поглинається консолідованим європейським ринком. Думаю, настав час поставити питання про додаткові ефективні стимули для створення «української платформи» цифрової індустрії». На завершення своєї промови прем'єр-міністр України доручив Міністерству економіки та Держінформнауки залучити учасників IT-ринку для розробки стратегічного проекту інтеграції у ринок цифрових технологій Євросоюзу.

Крім того, український уряд вирішив створити Раду, що буде сприяти Державному Агентству з питань науки, інновацій та інформатизації в реалізації державної політики у сфері інформаційних технологій. У раду входять президенти провідних українських технічних вузів, члени парламенту, представники державних установ, відомі українські вчені та керівники українських IT-компаній.

Однак, не тільки великі IT-компанії, представлені в Україні, користуються повагою у всьому світі, але також і окремо взяті IT-фахівці. Згідно з даними однієї з найбільших міжнародних бірж фрілансерів oDesk, тільки в другому кварталі 2013 року українські фахівці заробили близько 8 млн доларів, що є четвертим показником після фахівців Індії, США та Філіппін. У трійку найбільш затребуваних проектів входять: web-програмування, мобільні програми, десктоп-додатки.

2. IT-освіта

Очевидно, що будь-яка обмежена система не може рости нескінченно. Тому, навіть за наявності попиту на ринку зростання сумарного доходу всіх українських IT-компаній обмежене кількістю кваліфікованих IT-фахівців.

2013 року українська асоціація «IT Україна» провела дослідження рівня освіти у галузі IT. Члени асоціації за підтримки представників IT-компаній проаналізували рівень IT-спеціалістів з 15 провідних українських університетів з 2000 до 2012 року. За результатами опитування, загальна кількість IT-фахівців зростає з року в рік, що є свідченням високої якості IT-освіти в Україні.

Щоб збільшити кількість експертів, принаймні, потрібні три речі: збільшити спектр IT-послуг, підвищити якість IT-освіти, створити нові канали ефективного навчання для IT-фахівців.

Сьогодні робота триває на всіх трьох фронтах. Державне замовлення на підготовку IT-фахівців збільшено на 15%. Конкуренція серед кандидатів на IT-факультетах провідних українських вишів набагато збільшилася цього року.

Для підвищення якості IT-освіти, згідно з вимогами IT-компаній, 2013 року Міністерство освіти і науки створило робочу групу.

3. Інфраструктура

Нині в Україні активно розвивається проект Bionic Hill, що є віддаленим

аналогом Силіконової Долини. Сьогодні з'являється все більше дрібних ІТ-конгломератів, що спричиняє появу нових бізнес-центрів в Україні. За даними консалтингової компанії Colliers International 2012 року на ІТ-сектор припало 35% попиту на нові офіси, що на 14% більше, ніж роком раніше. А за перше півріччя 2013 року три най-

більші угоди на ринку нерухомості уклали саме ІТ-компанії. Аналітики зазначають, що активний розвиток української ІТ-галузі дає можливість її учасникам змінювати офіси на кращі та просторіші.

Резюме

У результаті 12-місячного дослідження ІКТ в різних країнах, Gartner вмістив Україну у свій список «Топ-30 країн для офшорних послуг 2010 року», і назвав її однією з трьох найбільш економічно розвинених країн у регіоні ЕМЕА. Сьогодні Україна продовжує зміцнювати свої позиції в галузі ІТ-аутсорсингу. Обмеження ІТ-бюджетів змусили багатьох

підприємців рухатися в напрямку аутсорсингу, щоб забезпечити високий рівень обслуговування за низькими цінами. Якщо ви плануєте інвестувати в технології або ж в аутсорсинг ІТ-послуг, кращого місця, ніж Україна, не знайти.

10 СТРАХОВИЙ РИНОК

ОГЛЯД СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОГНОЗИ

Андрій Перетяжко, Перший Віце-Президент «АХА Страхування»,
Президент Української федерації убезпечення

Прогнози на кінець 2013 року та 2014 рік сформовані на основі даних, представлених у статті. Офіційні підсумки

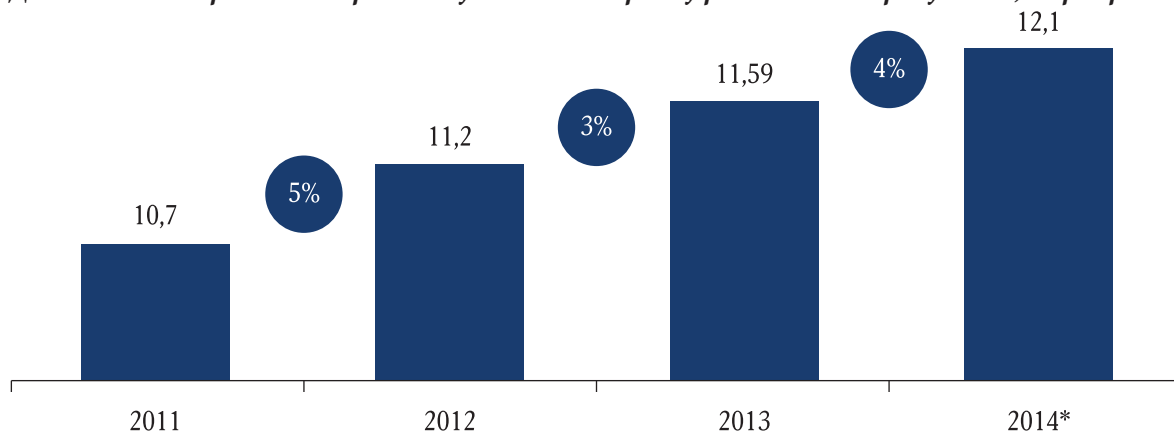
діяльності страхового ринку за 2013 рік будуть відомі на початку 2014 року.

Ситуація на ринку у 2013 році

Прогнозувалося, що на кінець 2013 року темпи зростання класичного страхового ринку сповільняться, і перебуватимуть в межах 2–3% в ризиковому сегменті, 10–13% в страхуванні життя. І якщо у 2012 році класичний ринок виріс на 5%, то в 2013 році (якщо говорити про

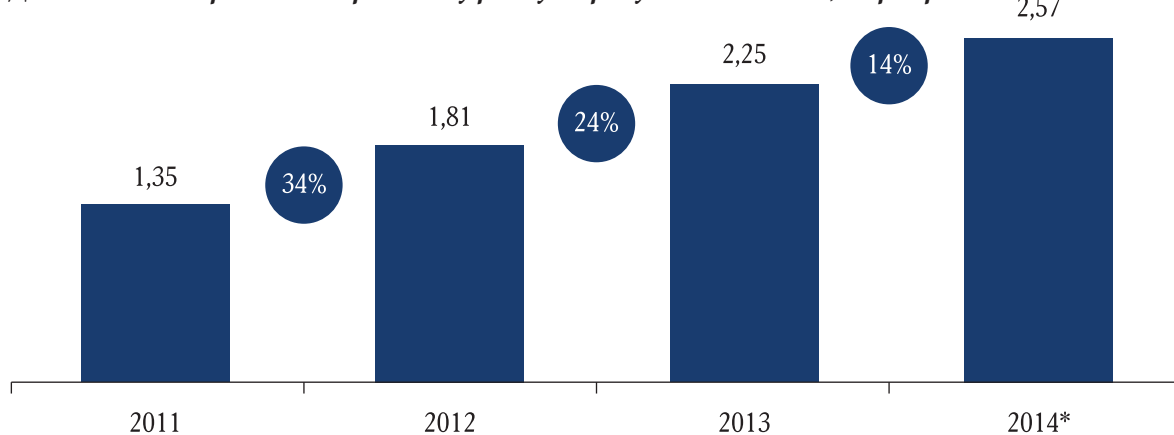
ринок нон-лайф) прогнозувалося зростання близько 3%. Темпи зростання на ринку життя значно вищі: 34% в 2012 році і 13% в 2013 році або 2 млрд грн.

Динаміка та перспективи розвитку класичного ринку ризикового страхування, млрд грн



Джерело: УФУ

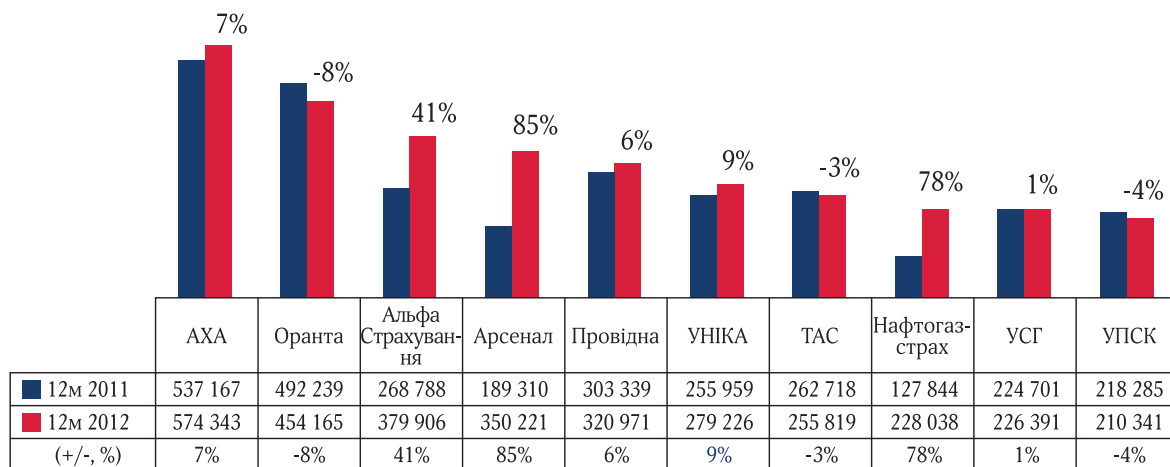
Динаміка та перспективи розвитку ринку страхування життя, млрд грн



Джерело: УФУ

* прогноз на 2014 рік

ТОП-10 страхових компаній ринку ризикового страхування фізичних осіб 2011–2012 рр.
 (страхові премії, тис. грн)



Джерело: За даними журналу *Insurance Top* за 12 місяців 2012 року

Основні фактори впливу на ринок: перше — це тривання і прискорення темпів падіння КАСКО. Зростання ринку КАСКО у 2013 році вважалось малоімовірним, і його падіння оцінювали на 35%. Основні причини падіння: вихід кредитного портфеля заставного страхування КАСКО, який сформувався до кризи. 2013 рік — останній рік, коли такі договори присутні в портфелі страховиків, маємо на увазі докризове страхування. Ті компенсатори, які мали збільшити премії через продаж нових авто та автокредитування, вже сьогодні показують негативну динаміку порівняно з минулим роком. У кращому разі обсяг нового бізнесу залишиться на рівні 2012 року, в гіршому — буде зниження.

Наступний фактор на ринку нон-лайф — ОСЦПВ, як другий за розміром продукт. Після збільшення лімітів і зміни порядків виплат зі страхування життя і здоров'я, логічно було очікувати збільшення ціни на цей вид страхування. Але у політичній площині влада не готова до підвищення тарифів на ОСЦПВ. Незважаючи на те, що цей вид став збитковим, складно розраховувати на збільшення тарифів.

Подібна ситуація склалася на ринку страхування майна. Ринок іпотеки у 2013 перебував у стані стагнації, кількість нових інвесторів не збільшувалося, нові об'єкти страхування з'являлися вкрай рідко. Єдиним компенсатором для па-

діння цих ринків було страхування, яке супроводжує споживче кредитування. Спостерігалось зростання в сегменті особистого страхування (страхування життя, від нещасного випадку), розвиток договорів майнового страхування, які супроводжують споживче кредитування або ритейл ринок. Страхування побутової техніки набуло популярності й це дало додатковий приріст у цьому сегменті.

Постійне зростання також показувало медичне страхування, яке еволюціонує разом з відсутністю будь-яких серйозних реформ у галузі охорони здоров'я. Як і раніше, основний замовник — корпоративний сектор, і ми бачимо стандартне збільшення на 10–15% щороку. Передбачалося, що всі інші види страхування, які займають у середньому 20% загального обсягу ринку, очевидно, не покажуть істотного зростання і не вплинуть на темпи зростання 2013 року.

Основні тенденції

Є кілька трендів, які тривають останні кілька років. Перше — це ціновий і комісійний демпінг на ринку ОСЦПВ. На цьому ринку, як і раніше, не вдається навести лад разом з Регулятором. Кількість неплатоспроможних компаній і кількість неспланих відшкодувань або відшкодувань, які виплачують з великими затримками і несправедливими сумами, зростає щомісяця. Це боляче б'є по іміджу всього страхового ринку, тому що ОСЦПВ наймасовіший вид страхування, в якому задіяні понад 8 млн українців.

Другий тренд — подальше зниження тарифів на страхування майна, особливо в корпоративному секторі, де спостерігаємо жорстку боротьбу за ціну. З'являються гравці, які намагаються збільшити свою частку на рин-

ку КАСКО, використовуючи цінову конкуренцію. Хоча, якщо подивитися на цінові політики основних гравців — лідерів ринку, то немає великих змін: ціна адекватно відображає рентабельність цього виду, і компанії намагаються зробити хоч мінімальний, але прибуток на цьому найбільшому ринку страхування нон-лайф.

Повертаючись до сегменту медичного страхування, який показує зростання, тут ситуація з відсутністю прибутку затягується. Основні гравці усвідомлю-

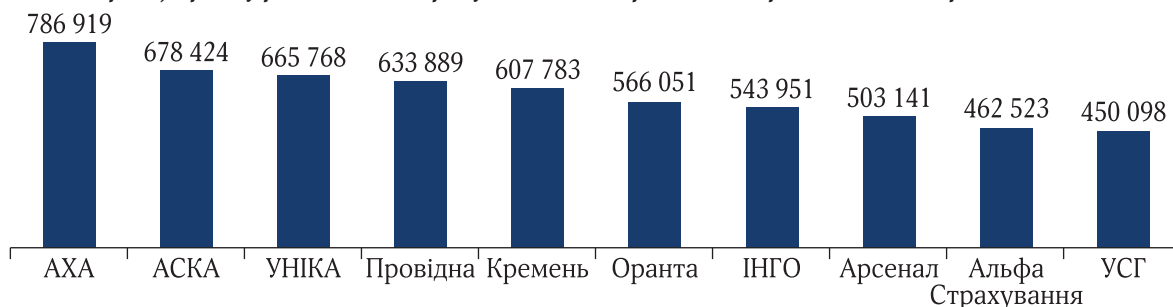
ють, що в їхніх портфелях часто перебувають клієнти, які показують високий рівень збитковості. Незважаючи на це, щороку більшості таких клієнтів вдається змінити страховика і підписати договір на вигідних для них умовах, які завдають прямих збитків вже іншому страховику. Можливо, 2013 рік стане переломним роком, коли основні гравці вирішать (як колись це було з КАСКО 2009 року), що нарешті цей вид має стати мінімально прибутковим, почнуть чистити свої портфелі і відмовлятися від таких нехай і великих клієнтів на користь прибутковості операцій. Ринок вимагає цих якісних змін, і рано чи пізно вони настануть.

Якщо говорити про страхування життя, одна із головних проблем полягає в єдиному соціальному внеску, який нараховується на особисті види страхування. Це дуже шкодить корпоративному сектору, передусім довгострокового страхування життя для співробітників компанії — юридичних осіб. Ця проблема виникла більше двох років тому. За середніми підрахунками, ринок втратив мінімум 400 млн платежів з урахуванням трирічного періоду. А з урахуванням відсутності зростання за останні роки — це 800 млн платежів. Лобіювання цьо-

го питання є на сьогодні основним для страховиків життя.

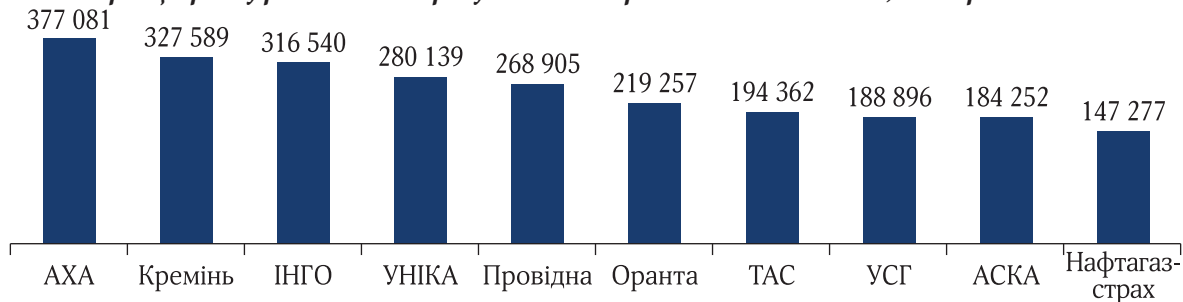
Щодо нових гравців, протягом 2013 спостерігалася ситуація, коли складно було очікувати приходу великих іноземних гравців. Але при цьому багато компаній, які не могли вирішити свою проблему з капіталом і не могли отримати додаткові інвестиції, так чи інакше трансформувалися. З'являлися нові власники, деякі компанії пішли з ринку або намагалися приєднатися до інших страхових компаній. Очікувалося, що у 2013 році на ринку з'являться кілька страховиків, які будуть швидко набирати обертів, базуючись на двох речах: перша — лобіювання з боку конкретних посадових осіб, які перебувають сьогодні при владі, друга — належність компаній до динамічних фінансово-промислових груп.

ТОП-10 гравців ринку ризикового страхування (за страховими преміями, тис. грн)



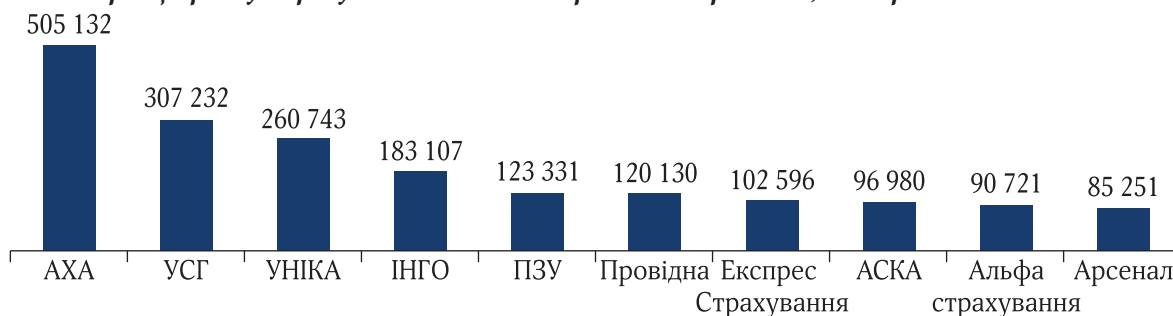
Джерело: дані журналу Insurance Top за 12 місяців 2012 року

ТОП-10 гравців ринку ризикового страхування за страховими виплатами, тис. грн



Джерело: дані журналу Insurance Top за 12 місяців 2012 року

ТОП-10 гравців ринку страхування КАСКО за страховими преміями, тис. грн



Джерело: дані журналу Insurance Top за 12 місяців 2012 року

11 ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

МИТНИЙ РЕЄСТР ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ — ЗАСІБ ДЛЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ВОЛОДІЛЬЦЯ ОБ'ЄКТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЧИ СПОСІБ НАЖИВИ ДЛЯ «ПАТЕНТНИХ ТРОЛІВ»?

На шляху приєднання України до Єдиного економічного простору наша держава має виконати низку зобов'язань щодо гармонізації національного законодавства з міжнародно-правовими нормами. Це стосується зокрема й законодавства з питань захисту інтелектуальної власності та протидії обігу контрафактної та піратської продукції в Україні¹. У системі запобігання обігу в державі контрафактної продукції велику роль відіграють адміністративні важелі, включаючи й Митну службу України, до завдань якої належить, зокрема, сприяння захисту прав інтелектуальної власності на митному кордоні.

Перевагою нового Митного кодексу України, що набув чинності в червні 2012 року, є те, що він детальніше врегулював процедуру сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України. Зокрема, встановлено особливий порядок митного контролю і митного оформлення товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності² та відповідний порядок взаємодії підрозділів митниці. Наразі, митне законодавство України передбачає доволі ефективний спосіб захисту прав інтелектуальної власності правовласників від імпорту або експорту контрафактної продукції шляхом внесення об'єктів інтелектуальної власності до митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності (надалі — «Митний реєстр»), ведеться який проводить митний

департамент Міністерства доходів і зборів України.

Завданням Митного реєстру є надання можливості особі, якій належать права на об'єкти інтелектуальної власності, за наявності підстав вважати, що при переміщенні товарів через митний кордон України такі права інтелектуальної власності можуть бути порушені, подати відповідну скаргу з метою запобігання переміщенню через кордон контрафактних товарів. Своєю чергою, на основі даних Митного реєстру митні органи України приймають рішення про призупинення митного оформлення товарів на строк до 10 робочих днів. Законодавством передбачено, що у разі, якщо протягом перших 10 робочих днів після отримання повідомлення про призупинення митного оформлення товарів правовласник письмово не проінформує митний орган про звернення до суду (з метою забезпечення захисту прав інтелектуальної власності) або не звернеться з письмовим вмотивованим

¹ На міжнародному рівні цьому питанню надають особливої уваги. Див., наприклад, <http://www.kyivpost.com/content/business/us-ambassador-protection-of-intellectual-property-rights-should-be-a-priority-for-ukraine-330899.html>

² Відповідно до Митного кодексу, до об'єктів права інтелектуальної власності належать: об'єкти авторського і суміжних прав, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгівельні марки, географічні зазначення і сорти рослин.

клопотанням про продовження строку призупинення митного оформлення (не більше ніж на додаткові 10 робочих днів), то, за відсутності ознак порушення митних правил, товари, митне оформлення яких було призупинено, підлягають митному оформленню в загальному порядку.

Зазначимо, що останнім часом суб'єкти господарювання зіштовхнулися з проблемою недобросовісного використання певними особами можливості внесення об'єктів інтелектуальної власності до Митного реєстру, а саме: із внесенням до Митного реєстру патентів на промислові зразки з метою призупинення митного оформлення оригінальних товарів та вимагання від імпортерів/експортерів таких товарів платежів (так званих «роялті») за забезпечення безперешкодного імпорту чи експорту товарів. Таким чином, за даними електронної версії Митного реєстру, останнім часом до реєстру були внесені такі промислові зразки як: «пробка для пляшок», підшипник», «планшетний комп'ютер» та інші «об'єкти інтелектуальної власності», захисту яких вимагають певні українські особи, які отримали патенти на відповідні промислові зразки.

Такі вочевидь недобросовісні дії є можливими внаслідок недосконалостей чинного законодавства у сфері інтелектуальної власності. Адже, незважаючи на те, що Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» визначає основним критерієм патентоспроможності промислового зразка новизну, відповідний підзаконний акт — Правила розгляду заявки на промисловий зразок, затверджені Наказом Міністерства освіти і науки України від 18.03.2002 р. № 198 передбачають лише формальну експертизу поданої заявки, без перевірки відповідності заявлених промислових зразків критерію новизни.

Вищезазначену прогалину чинного законодавства активно використовують недобросовісні правовласники, так звані «патентні тролі» (англ. patent troll) — фізичні або юридичні особи, які патентують промислові зразки, купівельність суттєвих ознак яких стала загальнодоступною у світі до дати подання заявки, та спеціалізуються на поданні патентних скарг та позовів з метою недобросовісного збагачення за рахунок власників або експортерів/імпортерів оригінального товару.

Виникає логічне запитання: що ж робити експортерам/імпортерам, дилерам, продавцям відповідних оригінальних товарів у разі патентування недобросовісними заявниками — патентними троями на своє ім'я промислових зразків та подальшого внесення їх до Митного реєстру для створення перешкод у реалізації товару з метою отримання особистого зиску. Аналіз чинного законодавства дає наступну відповідь на це запитання: чинний патент на промисловий зразок може бути визнаний недійсним тільки в судовому порядку, шляхом подання позову особою, права якої порушують внаслідок використання такого промислового зразка. Митні ж органи, як органи виконавчої влади, зобов'язані виконувати норми законодавства, в яких визначено, що володілець патенту має виняткові права; а отже, митні органи зобов'язані допомагати правовласнику здійснювати захист його правомірно (хоч і недобросовісно) набутих прав, тоб-

то здійснювати призупинення митного оформлення товару за заявою такого правовласника. Альтернативного способу захисту прав від шантажу патентних тролів, окрім подання позову до суду з вимогою припинити дію патенту недобросовісного правовласника наразі немає. З метою недопущення таких випадків на майбутнє, доцільною була б реєстрація виробником певного товару (або його імпортером/експортером) промислового зразка на такий товар та розміщення його у Митному реєстрі. Внесення до Митного реєстру «свого» патенту на промисловий зразок з достатньою вірогідністю убезпечить виробника (імпортера/експортера) від претензій патентних тролів.

Для розв'язання цієї проблеми на державному рівні необхідне внесення змін до чинного законодавства в сфері правового регулювання інтелектуальної власності, зокрема, до Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» та відповідних підзаконних актів. З цією метою треба зобов'язати Державну службу інтелектуальної власності перед видачею патенту на промисловий зразок здійснювати проведення не лише формальної експертизи поданих заявок, але й проведення експертизи по суті з метою встановлення відповідності заявлених об'єктів такій умові патентоспроможності промислового зразка як новизна.

Крім того, необхідно передбачити можливість адміністративного оскарження до Апеляційної палати Державної служби інтелектуальної власності рішення про видачу патенту на промисловий зразок зацікавленими особами (якими можуть бути: імпортери, виробники, продавці товару тощо). Можливість припинення дії патенту в адміністративному порядку суттєво розвантажила б судову систему та, завдяки більшій оперативності розгляду скарг, істотно покращила б ситуацію, що склалася.

Адже ця проблема потребує уваги правового суспільства та створення умов для її нагального розв'язання з метою подальшого розвитку міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічних відносин, покращення інвестиційного клімату України та запобігання подальшому створенню можливостей для активної діяльності патентних тролів на Україні.

12 ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ШЛЯХ ДО ВІДНОВЛЕННЯ

Результати міжнародного дослідження PCM International показників «розпочатого» та «закритого» бізнесу в 35 країнах світу, включно з Україною

Передмова

«Велика рецесія, як її називають, вагомо вплинула на всю світову економіку, починаючи з вираженого глобального економічного спаду у грудні 2007 року. Однак вплив великої рецесії на кожну країну окремо дуже відрізняється.

Створення бізнесу є одним із найбільш красномовних показників економічної життєздатності. У цій статті розглядаємо рівень створення та ліквідації нового бізнесу — або «розпочатого» та «закритого» бізнесу в 35 країнах світу. Результати вражають. З початку фінансової кризи в промислово-розвинених країнах виникли відчутні проблеми, і вони все ще не повністю подолані. Багато розвинених країн б'ються над дилемою — з одного боку необхідністю скорочення заборгованості, а з другого — необхідністю збільшення податків для сприяння цьому процесу. Обидва процеси, скорочення заборгованості та підвищення податків, можуть стати на перешкоді підприємницькій діяльності. Зменшення споживчих витрат призвело до руйнування багатьох фірм, які працюють на забезпечення споживчого сектора, тоді як підвищення податків знизило здатність бізнесу інвестувати та створювати робочі місця.

Підприємці в країнах з розвинутою економікою стикаються з іншими проблемами, передусім із виплатами заборгованості банкам, які все ще не бажають фінансувати

бізнес, який вони вважають «ризикованим». Насправді, недоступність капіталу може бути найбільшим обмеженням для створення нового бізнесу в країнах з розвинутою економікою. Проблема, яка наразі стоїть перед урядами держав, — це шляхи відновлення публічного фінансування та досягнення стійкого фінансового становища, не створюючи при цьому перешкод розвитку підприємництва. Західні банки, які відновлюються після кредитної кризи та борються з боргами, повинні підтримувати резерви капіталу, але, з іншого боку, підвищені вимоги до резервного капіталу неминуче обмежують їхню можливість кредитувати справжню економіку. Це нелегке завдання, яке мають розв'язати уряди країн, але зрозуміло, що банківська криза мала довготривалий вплив на здатність багатьох країн фінансувати новий бізнес та підтримувати підприємницьку діяльність»¹.

Процес «креативного руйнування»

«Процес креативного руйнування дозволяє перерозподілити виробничі ресурси (праця, капітал, технологія), що належать неконкурентоспроможному бізнесу, між новими гравцями ринку, які можуть ефективно використовувати такі активи.»

У своїй книзі 1942 року «Капіталізм, соціалізм та демократія», австрійський економіст Йозеф Шумпетер описав центральний елемент капіталізму як взаємодію між створенням та припиненням бізнесу:

«Створення нових ринків, іноземних чи вітчизняних, та організаційний розвиток від магазину та фабрики.... ілюстру-

ють подібний процес індустріальної мутації — якщо доцільно використати цей біологічний термін — який викликає постійні еволюційні процеси економічної структури зсередини, безперервно руйнуючи стару, постійно створюючи нову. Такий процес креативного руйнування є основним фактом капіталізму»².

На думку Шумпетера, «шторми креативного руйнування», характерні для сучасного капіталізму, роблять можливим створення нових економічних цін-

¹ Джин Стівенз, виконавчий директор RSM International

² Йозеф Алоїз Шумпетер (8 лютого 1883 — 8 січня 1950) — австрійський і американський економіст, соціолог та політолог. Його справедливо вважають одним із найвпливовіших економістів 20-го століття, за цитатою журналу «Економіст» (серпень 2012), це «чемпіон інновацій та підприємництва, чії роботи демонструють розуміння переваг і небезпек ведення бізнесу, який набагато випередив свій час»

ностей. Тоді як слабкі компанії поступово припиняють своє існування, динамічні стартапи виходять на ринок з високоякісними продуктами та послугами.

На цьому фоні мережа РСМ провела порівняльний аналіз «розпочатого» та «закритого» бізнесу. Спираючись на різноманітні міжнародні джерела та на дані, зібрані фірмами-членами РСМ, цей документ розглядає глобальні, регіональні, та

національні тенденції створення та ліквідації бізнесу. Стаття аналізує, як країни створюють та підтримують новий бізнес, що роблять уряди деяких країн для заохочення підприємництва, та порівнює вплив світової фінансової кризи на створення бізнесу у всьому розмаїтті світових економік¹.

Передумова створення та закриття бізнесу

Закони, правила та структура управління національних економік сильно впливають на темпи створення та закриття бізнесу. Індекс легкості ведення бізнесу, на який посиляється Світовий банк, відстежує організаційні фактори, які впливають на створення та закриття бізнесу, а саме:

відкриття бізнесу: характеризує час, кошти, процедури та мінімальний статутний капітал, необхідні для відкриття та ведення бізнесу;

отримання кредиту: характеризує можливість новостворених компаній отримувати оборотний капітал, здатність кредитних агентств оцінити кредитоспроможність фірми; юридичні права кредиторів та позичальників;

захист інвесторів: характеризує вимоги до звітності новостворених компаній, які бажають залучити інвестиційний капітал; забезпечення прозорості фінансової документації; права акціонерів; захист меншості інвесторів;

забезпечення виконання контрактів: характеризує час, кошти та процедурні складності комерційних позовів; наявність механізмів вирішення спорів; швидкість та ефективність судових процесів;

вирішення питань банкрутства: характеризує закони про банкрутство; процедури ліквідації; заходи щодо повернення активів; процедури закриття компанії.

Здавалося, можна очікувати високий показник «притоку» підприємництва (сума новостворених та закритих підприємств) у розвинених країнах, таких як Австралія, Канада, Гонконг, Нова Зеландія, Сінгапур, США, Великобританія та ін. У цих країнах процедури відкриття, реєстрації та фінансування нових підприємств проходять порівняно швидко, ефективно та недорого. Крім того, правові/нормативні механізми, що регулюють закриття компаній (зокрема розташування ліквідованих активів) у цих країнах є передбачуваними та прозорими. З іншого боку, можна очікувати відносно низькі показники створення та закриття бізнесу в країнах, що розви-

ваються, в яких норми та правила зі створення та закриття компанії є дорогими, непрозорими та трудомісткими. Це стосується країн Африки на півдні від Сахари, які страждають від авторитаризму та політичних конфліктів (Демократична Республіка Конго, Зімбабве), нестабільних країн на Близькому Сході (Іран, Ірак, Сирія) і колишніх радянських республік, де ще не розпочалися сприятливі ринкові реформи (Таджикистан, Узбекистан).

Однак, дослідження РСМ показує, що зв'язок між організаційною структурою та «притоком» підприємництва є досить складним. Показовими для такого погляду є країни BRICS, з ринками, які перебувають у процесі розвитку. Ці країни займають останні місця в Індексі легкості ведення бізнесу: Китай №91, Росія №112, Бразилія №131, Індія №132. Але дослідження РСМ демонструє, що країни BRICS випередили передові промислово розвинені країни у створенні бізнесу після фінансової кризи 2007 року, тим самим підвищили чистий приріст створення компаній майже у вісім разів, порівняно з країнами «великої сімки».

Дослідження наразі показало, що, незважаючи на низький рейтинг України з погляду легкості ведення бізнесу, за даними Світового банку, Україна не відстає від країн BRICS, також випереджаючи багато розвинених країн за показником створення та закриття бізнесу.

Глобальні тенденції у демографії бізнесу

Порівняльні дані РСМ підкреслюють останні світові тенденції в демографії підприємств. Відстежуючи темпи створення та припинення бізнесу у період до і після великої рецесії, ці дані містять важливу інформацію про те,

як компанії по всьому світу відреагували на найглибший з 1930 року економічний спад.

¹ Девід Бартлетт, радник з економічних питань РСМ International.

Зміни у кількості діючих підприємств (у тисячах), 2007–11 роки



Схема нижче демонструє зміни в реєстрах діючих компаній деяких країн у період між 2007 і 2011 роками. Ці реєстри відображають події реєстрації та закриття компаній і служать індикатором створення бізнесу в окремих країнах. Отримана інформація висвітлює:

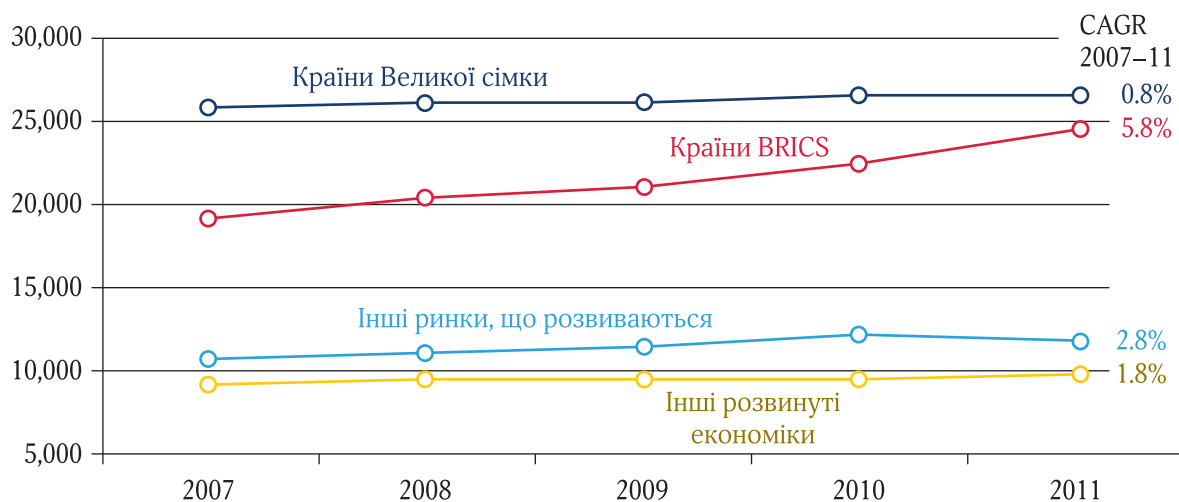
- Країни «великої сімки» (Канада, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Великобританія, США) додали всього 846,000 компаній у 2007–2011 роках, що становить 0,8% сукупного щорічного темпу зростання. В рамках цієї групи, Франція показала найвищі показники створення компаній (4,5% сукупного річного зростання).
- У той самий період країни BRICS (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка) додали 4,8 мільйона компаній, що становить 5,8% сукупного щорічного темпу зростання.

ня. Китай зайняв перше місце серед країн BRICS із показником у 2,9 млн компаній (6,8% річного сукупного зростання). Південна Африка (країна, яка офіційно вступила до BRICS 2012 року, але кількість зареєстрованих діючих компаній надані за весь період) відстає від інших країн BRICS, і має чистий збиток у 138 000 підприємств.

- Інші ринки, що розвиваються, продемонстрували високі темпи створення бізнесу: Гонконг – 9,9%, Мексика – 6,6% та Україна – 5,2%. Гонконг посідає перше місце у таблиці серед 35 країн (Додаток 1).

Створення бізнесу в умовах світової економіки

Реєстр діючих компаній у країнах вибірки, 2007–2011 роки (у тис. компаній)



Джерело: Дослідження PCM International

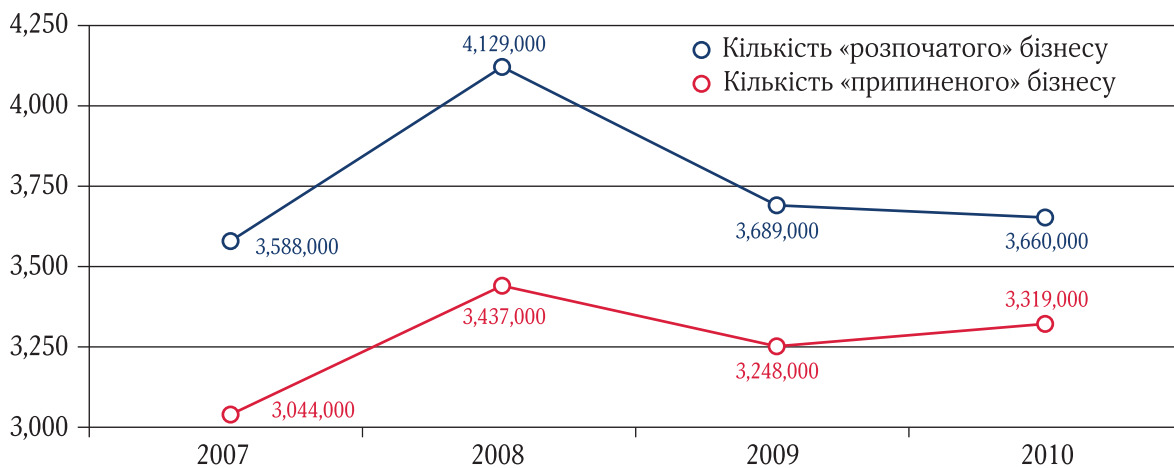
Результати аналізу РСМ реєстрів діючих компаній є дзеркальним відображенням ширшої траєкторії світової економіки з 2007 року, де перспективні країни з перехідною економікою демонструють вищі темпи створення бізнесу, ніж повільно зростаючі розвинені економіки країн Європи, розвинених країн Азії та Північної Америки.

З 2007 року країни BRICS продемонстрували у вісім разів кращий показник створення бізнесу, ніж передові промислово-розвинені країни «великої сімки».

Схема 2 показує загальне число створених та закритих підприємств у країнах вибірки за 2007–2010 роки. Дані показують різке збільшення притоку бізнесу за 2007–2008 роки, коли рівень припинення бізнесу збільшився

на 17,9%, а рівень створення — на 20,1%. Рівень припинення бізнесу цієї вибірки знизився за 2009–2010 роки, що наближається до докризового рівня. Траєкторія закриття бізнесу стабілізувалась протягом цього періоду, хоча показники були вищими, ніж у докризовий період. Попередні дані за 2011–2012 роки показують продовження цієї загальної картини, коли рівень створення бізнесу перевищував рівень припинення бізнесу, утворюючи позитивний результат створення нового бізнесу.

Загальна кількість «розпочатого» та «припиненого» бізнесу Вибірка країн, 2007–2010 роки (у тисячах)



* Бразилія, Чеська Республіка, Німеччина, Греція, Гонконг, Індія, Італія, Японія, Нідерланди, Польща, Росія, Швеція, Великобританія, Сполучені Штати Америки, Туреччина

Джерело: Дослідження PCM International

Створення нового бізнесу

Аналіз динаміки зміни кількості діючих підприємств в Україні з 2007 по 2011 роки (див. Додаток 1) підтверджує досліджену тенденцію. Рівень створення бізнесу перевищує рівень закриття протягом всього періоду дослідження. Найбільший приріст бізнесу в Україні відбувався у 2007–2008 роках і дорівнював 7,6%. У наступних роках чітко простежується тенденція до зменшення створення

нового бізнесу з найменшим позитивним результатом за 2010–2011 роки і зменшенням приросту до 3,6%

Наступна схема демонструє сукупні щорічні темпи утворення нових компаній у певних країнах в період між 2007 та 2011 роками.

Створення бізнесу, річне сукупне зростання, 2007–2011 роки

Франція	65,4%	Австрія	49,0%
Японія	58,6%	Німеччина	49,0%
Польща	55,3%	Болгарія	47,4%
Бразилія	54,0%	Росія	47,2%
Гонконг	53,9%	Португалія	46,7%
Чеська Республіка	53,4%	Сполучені Штати	46,2%
Албанія	53,1%	Великобританія	46,1%

Сінгапур	51,6%	Норвегія	43,4%
Індія	51,5%	Греція	42,0%
Тайвань	51,3%	Хорватія	41,4%
Туніс	50,8%	Україна	42,2%
Нідерланди	50,2%	Ірландія	41,0%
Бельгія	49,2%	Нова Зеландія	38,8%
Швеція	49,2%	Туреччина	30,3%

Серед розвинених країн «великої сімки», Франція мала найбільші показники серед кількості діючих підприємств за останні п'ять років — зростання на 526 000 підприємств, що становить 19,1%, або 4,5% річного сукупного зростання. Цей результат є несподіваним, адже інші країни «великої сімки» (Австралія, Канада, Німеччина, США) мають вищі темпи зростання ВВП, порівняно з Францією.

З метою зміцнення економічної конкурентоспроможності уряд Франції вжив важливі кроки для стимулювання формування нового бізнесу. 2009 року уряд розробив програму для малого бізнесу, яка називається «Самостійний підприємець», і це спонукало швидке зростання кількості стартапів.

Самостійний підприємець — це малі підприємства з оборотом меншим, ніж €80 000 для виробничих підприємств, та меншим, ніж €32 000 для компаній з надання послуг. Схема спрощує і зменшує податкові зобов'язання для малих підприємств, що дозволяє самостійним підприємцям уникати багатьох соціальних зборів, що стягуються з роботодавців у Франції.

Успіх схеми «Самостійний підприємець», який відобразився на зростанні темпів формування нового бізнесу, надихнув французький уряд ввести дворічний ліміт та нижчий поріг доходу з метою гармонізації системи оподаткування для малих підприємств. Хоча критики стверджують, що програма «Самостійний підприємець» лише створила податковий рай для бізнесменів, однак, за загальним визначенням, ця схема стимулювала нове зрос-

тання бізнесу та надихнула французьких підприємців.

Україна також має певний досвід у впровадженні заходів для зменшення податкового тиску на малий бізнес. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва була запроваджена в Україні ще в 1998 році, а з 01 січня 2012 законодавці запровадили нові правила її застосування та ряд інших позитивних змін.

Серед них зменшення вдвічі ставки єдиного податку у відсотках до доходу, збільшення максимально допустимого обсягу річного доходу та інші. Хоча можна припустити, що при прийнятті цих змін уряд розраховував збільшити надходження до державного бюджету.

Не зважаючи на цілу низку обмежень для застосування спрощеної системи оподаткування, додаткових ставок єдиного податку в окремих випадках та обсягу передбачених штрафів, на нашу думку, такі зміни призвели до збільшення кількості малих підприємців та позитивно вплинули на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, особливо в галузі обслуговування, торгівлі тощо.

Висновки дослідження РСМ

На тлі глобальної фінансової кризи та рецесії історичних масштабів, підприємці по всьому світу створили нові компанії в усіх галузях промисловості. Деякі з цих нових компаній не витримали посткризового періоду, адже тривалі обмеження на збільшення капіталу та повільне відновлення світової економіки призвело до закриття новостворених підприємств. Але новостворені компанії, які не припинили свою діяльність, забезпечили основу для економічного зростання в найближчі роки: саме нові підприємства, які змогли протистояти економічним та фінансовим труднощам, мають конкурентні активи, необхідні для стійкого економічного зростання (кваліфікованих менеджерів, сучасну технологію, високоякісні

продукти та послуги).

Це дослідження може надати цінну інформацію щодо міжнародного бізнес-середовища посткризового періоду:

- Незважаючи на складні економічні умови, рівень формування нових підприємств продовжує зростати в промислово розвинених країнах, зокрема в країнах з державною економікою, таких як Франція та Японія, які вважаються несприят-

ливими для підприємництва. Програма «Самостійний підприємець» мала великий вплив на французьку модель економіки.

- Дослідження РСМ зі створення та припинення бізнесу показує великий розрив між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, зокрема країни BRICS випереджають країни «великої сімки» у кількості створення компаній з 2007 року. Цей результат відображає загальні тенденції у світовій економіці: ринки, що розвиваються, демонструють підвищений

динамізм на тлі повільного економічного зростання в промислово-розвинених країнах.

- Дослідження РСМ демонструє істотні відмінності у групі країн, що розвиваються. Наприклад, Південна Африка відстає від країн BRICS та України у формуванні бізнесу, незважаючи на досконалішу правову/організаційну структуру.

Результати дослідження РСМ в Україні

Статистичні результати, отримані РСМ АПіК щодо кількості діючих підприємств, показали, що за період з 2007 до 2011 року їхня кількість в Україні збільшилась на 523 000 компаній, що становить 5,2% сукупного щорічного темпу зростання. Такі самі показники сукупного зростання показали Нідерланди, одна з передових країн з розвинутою економікою, чий результат з притоку бізнесу випередили показники інших країн з розвинутою економікою та організаційною структурою, та Бразилія, яка займає друге місце після США у рейтингу загальної кількості новостворених підприємств.

Позитивний результат України також пов'язаний зі змінами в організаційній структурі країни з погляду Індексу легкості ведення бізнесу Світового банку. Згідно з цим дослідженням, 2013 та 2011 й 2012 року в Україні були впроваджені значущі реформи в трьох регуляторних сферах, таких як відкриття бізнесу, оподаткування та реєстрація власності. Ці зміни дозволили Україні увійти до першої світової десятки економік, що найактивніше реформуються. Згідно з рейтингом, Україна поліпшила свої позиції з критерію «оподаткування» на 18 пунктів, (підвищення зі 183-го місця на 165-е) і завдяки цьому змогла у рейтингу 2013 року, нарешті, вийти з числа країн з найбільшим податковим навантаженням.

За оцінками інвесторів, податкова система України перейшла з четвірки серйозних перепон на шляху поліпшення інвестиційного клімату в четвірку менш тривожних перешкод. Підприємці вважають, що з 3–4 кварталу 2012 року такі проблеми як великі витрати часу при поданні документів, необхідність особистого контакту з працівниками податкового відомства, відсутність можливості подання документів в електронній формі втратили свою актуальність.

Позитивні тенденції створення бізнесу на практиці Бразилії та Франції підтверджують, що уряди країн можуть більше робити для стимулювання підприємництва та розквіту бізнесу.

Для налагодження ситуації в Україні потрібна тісна співпраця банків, підприємців і держави. Роль держави в цьому процесі полягає, передусім, у вдосконаленні правового поля. Активізувати підприємницьку діяльність можна

через спрощення механізмів кредитування малого підприємництва. Адже зараз банки не відважуються кредитувати вітчизняний бізнес через недостатню захищеність своїх інтересів, відсутність реальних механізмів реалізації проблемних позик, непрозорість та низьку дохідність малого підприємництва.

Для поліпшення інвестиційного клімату держави та сприяння підприємницької діяльності в Україні потрібно продовжувати вдосконалювати державно-правові гарантії захисту інвесторів та інвестицій та забезпечити їх максимальну прозорість.

Згідно з Законом «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення робочих місць» інвестори отримають певні пільги, але процедури їх отримання у багатьох випадках потребують доопрацювання. За результатами аналізу питань, порушених у скаргах та розглянутих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, 2012 року встановлено, що 70% від загальної кількості звернень — це скарги міноритарних акціонерів на порушення їх прав, і близько 11% скарг пов'язані зі змінами законодавства.

Прогрес держави та результати дослідження РСМ додають оптимізму, але бажання бачити Україну серед розвинених країн з високими показниками інвестиційної привабливості та сприятливими умовами для ведення бізнесу все ще потребує великих зусиль з боку держави та підприємницької спільноти.

Методологія, джерела та додаток

Ця стаття висвітлює дані з демографії бізнесу, зібрані фірмами-членами RSM International в 35 країнах. База даних використовує інформацію з реєстрів діючих компаній національних статистичних управлінь, кількості створених та закритих підприємств за період між 2007 та 2011 роками.

Щорічні зміни в реєстрі компаній дозволяють розрахувати чистий приріст створеного бізнесу у вибірці країн. На основі щорічного приросту новостворених та припинених компаній можна зробити порівняльний аналіз тенденцій притоку бізнесу в розвинених країнах та в країнах, що розвиваються. Отримані дані порівняно з іншими загальнодоступними дослідженнями та аналіза-

ми, включаючи показники демографії бізнесу Євростат, та структурні та демографічні бізнес-статистики ОЕСР.

PCM визнає, що відмінності в методах національної статистичної звітності унеможливають використання єдиного стандартизованого статистичного підходу для порівнянь між країнами. Незважаючи на це, PCM має високий рівень довіри до результатів та висновків цього дослідження¹.

Додаток

Загальна кількість діючих підприємств (у тисячах) з 2007 по 2011 роки

	2007	2008	2009	2010	2011	Рівень річного сукупного зростання
Велика Сімка	25,968	26,293	26,344	26,543	26,814	0.8%
Країни BRICS	19,361	20,386	21,266	22,644	24,219	5.8%
Гонконг	655	711	772	864	956	9.9%
Кіпр	184	208	221	237	254	8.4%
Албанія	80.1	94.5	95	103	109	8.0%
Китай	9,600	9,715	10,427	11,365	12,531	6.9%
Швейцарія	499	514	526	537	648	6.8%
Мексика	1,093	1,157	1,213	1,316	1,411	6.6%
Росія	3,635	4,232	4,470	4,556	4,555	5.8%
Бразилія	4,420	4,607	4,847	5,129	5,414	5.2%
Нідерланди	956	1,021	1,089	1,124	1,170	5.2%
Україна	2,337	2,516	2,685	2,759	2,860	5.2%
Сінгапур	329	358	367	382	397	4.8%
Індія	750	789	803	847	902	4.7%
Франція	2,949	3,022	3,107	3,318	3,511	4.5%
Нова Зеландія	474	506	521	533	564	4.4%
Туніс	520	542	568	597	602	3.7%
Мальта	57	59	61	63	65	3.3%
Хорватія	119	132	132	142	129	1.9%
Бельгія	714	731	746	753	768	1.8%
Норвегія	400	410	415	419	425	1.5%
Туреччина	2,567	2,594	2,614	2,652	2,715	1.4%
Греція	949	968	975	982	995	1.2%
Польща	3,347	3,410	3,386	3,537	3,490	1.1%
Австралія	2,074	2,071	2,051	2,125	2,132	0.7%
Великобританія	2,280	2,326	2,342	2,351	2,343	0.7%
Канада	2,342	2,325	2,379	2,428	2,405	0.7%
Німеччина	3,140	3,186	3,135	3,165	3,215	0.6%
Ірландія	181	184	185	186	185	0.6%
Австрія	403	406	401	406	409	0.4%
США	8,681	8,789	8,709	8,696	8,776	0.3%
Італія	3,982	4,042	4,054	3,998.0	3,985	0.0%
Тайвань	600	578	579	586	597	-0.1%
Японія	2,594	2,603	2,617	2,587	2,579	-0.1%
Швеція	1,076	1,045	1,026	1,008	1,044	-0.8%
Португалія	616	631	612	590	596	-0.8%
Північна Африка	956	1,042	719	747	818	-3.8%

¹ Переклад з англійської мови

Об'єднаний Досвід

Наші досвідчені фахівці здатні розв'язати ваші найскладніші проблеми



Провідні фахівці нашої міжнародної мережі аудиторських, бухгалтерських та консалтингових фірм готові запропонувати практичні рішення і експертні рекомендації для того, щоб ваш бізнес продовжував прямувати у вірному напрямку.

Маючи світовий досвід та глибоке знання місцевих особливостей, фірми-члени RSM пропонують інноваційні рішення, які допомагають бізнесу краще прогнозувати, швидше адаптуватись та ставати сильнішим.

Об'єднані з RSM – об'єднані з успіхом.

RSM – це бренд мережі незалежних аудиторських і консалтингових фірм. РСМ АПіК є фірмою-членом RSM International в Україні.



RSM APiK
Audit • Tax • Advisory

Україна, 03151,
м. Київ, вул. Донецька 37/19
Тел./факс: +38 044 501 59 34
E-mail: office@rsmapik.com.ua
www.rsmapik.com.ua

13 ПРАВОВА СИСТЕМА

ОГЛЯД ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ

Судова система

Судова система України складається із судів загальної юрисдикції та Конституційного Суду України. Суді загальної юрисдикції діють відповідно до принципів територіальності та спеціалізації такі та містять: місцеві суди,

апеляційні суди, Вищі спеціалізовані суди та Верховний Суд України, що наведено у діаграмі нижче.

Судова система України

	Верховний Суд України		
	Розгляд рішень Вищих спеціалізованих судів з обмеженої кількості підстав, визначених відповідно до процесуальних норм		
Касаційна інстанція	Вищий спеціалізований суд з розгляду цивільних та кримінальних справ	Вищий господарський суд	Вищий адміністративний суд
	Касаційний розгляд господарських, адміністративних, цивільних та кримінальних справ		
Друга інстанція	Апеляційні суди	Апеляційні господарські суди	Апеляційні адміністративні суди
	Розгляд справ в апеляційному порядку		
Перша інстанція	Місцеві загальні суди	Місцеві господарські суди	Місцеві адміністративні суди
	Початковий розгляд справ		

Окрім цього, Верховний Суд України рішення ухвалює постанови у справах про імпічмент Президента України.

Оскільки Україна належить до системи цивільного права, то здійснення судочинства ґрунтується на застосуванні нормативно-правових актів. Проте, внаслідок

останніх змін, внесених до процесуальних норм, під час розв'язання спорів суди України можуть посилалися та враховувати рішення Верховного Суду України.

Господарське судочинство в Україні

За загальним правилом, спори між юридичними особами (зокрема фізичними особами-підприємцями), що виникають у зв'язку зі здійсненням господарської діяльності, розглядають господарські суди. Господарські справи, в яких залучені фізичні особи, розглядають, як правило, місцеві загальні суди.

Обмеження (по зокрема, стосовно суми) щодо підсудності господарським судам, окрім питань спеціалізації та територіальності, відсутні.

Підсудність судам України спорів з «іноземним елементом» встановлена Законом України «Про міжнародне приватне право». У цьому законі перелічено ті спори з іноземним елементом, які розглядають суди України. Зазначений перелік містить справи, в яких (1) сторони попередньо до-

мовилися про підсудність спору судам України; або (2) шкода, відшкодування якої є предметом спору, була заподіяна на території України; або (3) дія або подія, що стала підставою для подання позову, мала місце на території України. У цьому законі також перелічено спори, які підпадають під виняткову підсудність судам України. Такі спори містять: (1) спори щодо нерухомого майна, розміщеного 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.

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

Комерційний арбітраж

Нині існують 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 переданий до міжнародного комерційного арбітражу та розв'язаний або арбітражним судом для розв'язання конкретного спору, або постійно діючою арбітражною установою в Україні чи за її межами. Господарський спір, сторонами в якому є винятково українські особи без іноземних інвестицій, не підлягає розв'язанню у порядку міжнародного комерційного

арбітражу та може, залежно від предмету кожного окремого спору, бути переданий на розгляд до національного арбітражу (третейського суду) лише за умови, що такий суд міститься на території України. При цьому спори між українськими юридичними особами з іноземними інвестиціями або між їх учасниками, а також спори між такими юридичними особами та іншими українськими суб'єктами господарювання можуть передавати 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 та Господарському кодексі України, прийняті 16 січня 2003 року і набрали чинності 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, мають утворити господарські товариства. 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 для 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 акції однакової номінальної вартості. Акціонери АТ відповідають за зобов'язаннями АТ винятково в обсязі здійснених ними внесків до статутного капіталу АТ.

АТ може 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. Єдиним акціонером АТ не може бути акціонер, який сам має єдиного учасника. Всі акціонери АТ не можуть бути у 100% власності однієї і тієї самої юридичної або фізичної особи.

Для створення АТ вимагається мінімальний статутний капітал розміром 1 250 мінімальних місячних заробітних платень станом на дату його створення. Розмір мінімальної місячної платні встановлюється законом про державний бюджет на кожний рік. У грудні 2013 року він становив 1 218 гривень (приблизно 152,4 доларів

США), що означає, що мінімальний розмір статутного капіталу становив 1 522 500 гривень.

Перший випуск акцій при створенні публічного або приватного АТ здійснюється винятково шляхом приватного розміщення акцій серед його засновників.

Публічне АТ може випускати додаткові акції шляхом здійснення публічного або приватного розміщення акцій. Також публічне АТ зобов'язане забезпечити, щоб його акції були включені до біржового списку хоча б однієї фондової біржі, хоча проходження процедури лістингу не є обов'язковим.

Приватне АТ може випускати додаткові акції винятково через приватне розміщення акцій. У разі прийняття зборами акціонерів приватного АТ рішення про публічне 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 або публічним АТ має бути зареєстрований Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України (надалі — «НКЦПФР») через реєстрацію випуску акцій та проспекту емісії, а також реєстрацію звіту про результати розміщення акцій. Після реєстрації НКЦПФР видає свідоцтво про реєстрацію випуску акцій. У разі, якщо АТ не зареєструє будь-який випуск своїх акцій у НКЦПФР, договори купівлі-продажу акцій, укладені ним стосовно такого випуску акцій, а також стосовно будь-якого наступного випуску акцій, визнаються недійсними.

Товариства з обмеженою відповідальністю

З юридичного погляду ТОВ є подібним до 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 його зобов'язаннями винятково в обсязі здійснених ними внесків до статутного капіталу ТОВ. Їхні частки в ТОВ виражені у формі відповідного відсоткового співвідношення статутного капіталу ТОВ. Частки в ТОВ не підпадають під визначення «цінні папери» для цілей чинного законодавства України та, відповідно, не підлягають реєстрації НКЦПФР.

Подібно до АТ, ТОВ може бути створене єдиним засновником або групою засновників. Максимальна кількість засновників/учасників ТОВ не може перевищувати 100 юридичних або фізичних осіб. ТОВ не може мати єдиним власником учасника, який сам має одного учасника.

Антимонопольне та конкурентне право

Загальні положення

Питання антимонопольного та конкурентного права регулює Закон України «Про захист економічної конкуренції», який набрав чинності 2 березня 2002 року (надалі —

Не існує жодних правових обмежень щодо розподілу часток ТОВ. Розв'язання цього питання покладено винятково 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 розташування в іншому місці, ніж розташування головного офісу такого підприємства. В Україні формально не існує «філій» іноземних підприємств, однак їхнім 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 врегульованим є те, чи може іноземна юридична особа також здійснювати торгівлю або комерційну діяльність через представництво, при цьому «комерційні» представництва (по суті еквіваленти «філій» іноземних підприємств у більшості інших країн) є досить поширеним явищем в Україні. Як показує остання практика, представництвам дозволено здійснювати різноманітну комерційну діяльність (числі зокрема, підписання договорів, а також проведення імпорتنних, експортних та інших операцій). Як правило, це призводить до створення постійних представництв в Україні для цілей оподаткування та, відповідно, комерційна діяльність представництв підлягає оподаткуванню в Україні (тоді як діяльність представництв здебільшого не оподатковується). У деяких випадках з юридичних чи практичних причин необхідно створювати юридичну особу, а не представництво (наприклад, для здійснення діяльності у сфері телекомунікацій або таких видів діяльності, що підлягають ліцензуванню).

«Закон про захист конкуренції»). 2005 року до Закону про захист конкуренції було внесено зміни, відповідно до яких встановлено нову вимогу щодо

транзакцій, які можуть здійснюватися за умови надання на них попереднього дозволу Антимонопольного комітету України (надалі — «АМК»).

Транзакції та дії, які вимагають попереднього дозволу АМК

Концентрації

Відповідно до Закону про захист конкуренції, попереднього дозволу АМК можуть вимагати такі транзакції: (i) злиття або приєднання суб'єктів господарювання; (ii) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю над суб'єктом господарювання; (iii) створення спільного підприємства двома і більше суб'єктами господарювання, якщо таке створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили такий 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, в кожному з випадків за умови, що буде перевищено вказані нижче порогові фінансові показники та/або порогові показники частки на ринку за фінансовий рік, що передував року транзакції.

Порогові фінансові показники:

- сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів, зокрема за кордоном, усіх сторін транзакції, з урахуванням відносин контролю, перевищує 12 мільйонів євро або еквівалент такої суми в іншій валюті; та
- сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів, зокрема за кордоном, у кожній з не менше як двох сторін транзакції, з урахуванням відносин контролю, перевищує 1 мільйон євро або еквівалент такої суми в будь-якій валюті; та
- вартість активів або обсяг реалізації товарів в Україні хоча б однієї сторони транзакції, з урахуванням відносин контролю, перевищує 1 мільйон євро або еквівалент такої суми в будь-якій валюті.

Вартість активів та обсяг реалізації товарів розраховують станом на останній день останнього фінансового року, що передував транзакції. Вартість активів та обсяг

реалізації товарів сторони транзакції вміщує сукупну вартість активів та сукупний обсяг реалізації товарів всіх суб'єктів господарювання, пов'язаних зі стороною транзакції відносинами контролю.

Порогові показники частки на ринку:

Частка на певному ринку товару будь-якої сторони або сукупна частка всіх сторін транзакції, з урахуванням осіб, пов'язаних відносинами контролю, на будь-якому ринку товару перевищує 35 відсотків, та транзакція відбувається на цьому або суміжному з ним ринку товару.

Для цілей розрахунку таких порогових показників враховуються не лише власне суб'єкт господарювання, щодо якого здійснюється злиття, об'єднання, або який створює чи придбаває суб'єкт господарювання, але й також всі суб'єкти господарювання, які будь-яким чином контролюють такий суб'єкт господарювання або перебувають під його контролем.

Узгоджені дії

Відповідно до Закону про захист конкуренції, заборонено будь-які дії/угоди/поведінка суб'єктів господарювання, які можуть обмежувати, виключати або спотворювати економічну конкуренцію на будь-якому товарному ринку в Україні, окрім випадків, коли на них надано окремий дозвіл АМК або коли вони підпадають під обмежену кількість винятків, передбачених Законом про захист конкуренції. Відповідно, будь-які заплановані узгоджені дії оцінюють 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 та дії, спрямовані на змову тощо).

Ринки капіталу

Ринки боргових та пайових цінних паперів в Україні регулюють кількома законами (Закони України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», «Про депозитарну систему України» тощо), а також нормативно-правовими актами

та рішеннями, прийнятими НКЦПФР.

Типи та форми цінних паперів

Українське законодавство визнає такі категорії цінних паперів: пайові цінні папери, такі як прості акції та інвестиційні сертифікати; боргові цінні папе-

ри, 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).

Залежно від типу цінних паперів, українські емітенти можуть випускати цінні папери, які за формою випуску можуть бути іменними, на пред'явника та ордерними, а також в документарній формі (у формі сертифікату) та бездокументарній формі (у формі запису чи електронній формі).

Передають права власності на іменні цінні папери в документарній формі через відступлення. Права власності на цінні папери на пред'явника, випущені в документарній формі, передають 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 (тобто конвертовані у бездокументарну форму), 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 підтверджені випискою з рахунку в цінних паперах, наданою зберігачем.

НКЦПФР

НКЦПФР 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. НКЦПФР 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.

Депозитарна система

12 жовтня 2013 року набрав чинність Закон України "Про депозитарну систему України" (надалі — «Закон про депозитарну систему»). За цим законом створено центральний депозитарій цінних паперів («ЦДЦП») в Україні на основі одного з наявних депозитаріїв цінних паперів: Національного депозитарію України. Крім того, на основі Всеукраїнського депозитарію цінних паперів було створено Розрахунково-кліринговий центр. Розрахунково-кліринговий центр — це банк, який відповідає за

грошові розрахунки за правочинами щодо цінних паперів, вчиненими як на фондових біржах, так і поза ними, якщо такі правочини вчинені з дотриманням принципу «поставка цінних паперів проти оплати». Закон про депозитарну систему уточнив модель зберігання бездокументарних цінних паперів шляхом виокремлення цінних паперів та "прав на цінні папери".

Торговці цінними паперами

Торговці цінними паперами отримують ліцензію від НКЦПФР на виконання будь-якого або всіх таких видів діяльності з цінними паперами: брокерська діяльність, дилерська діяльність, страхування та діяльність з управління цінними паперами. Окрім деяких винятків, правочини щодо цінних паперів повинні вчинятися за участю торговців цінними паперами.

Фондові біржі

Торгівля цінними паперами в Україні здійснюється на фондових біржах та в позабіржовій електронній фондовій торговельній системі, ПФТС. 2006 року ПФТС створила дочірнє підприємство — Фондову біржу ПФТС, яка була ліцензована НКЦПФР як фондова біржа 2007 року. Окрім Фондової біржі ПФТС на ринку з різним ступенем активності діє ще дев'ять фондових бірж. Нині 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 дозволено 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 єврооблігації, деноміновані в євро та в доларах США) на міжнародних ринках капіталу. Нині торгівля цими облігаціями активно здійснюється на міжнародних ринках капіталу.

Юридична фірма року в Україні

Chambers Europe 2013

BAKER & MCKENZIE

Протягом 20 років ми сприяємо успіху Вашого бізнесу в Україні, надаючи юридичні послуги найвищої якості у галузях:

банківське та фінансове право
міжнародні ринки капіталу
M&A та корпоративне право
нерухомість та будівництво
енергетика та природні ресурси
податкове та митне право
антимонопольне законодавство

міжнародна торгівля
трудове право
інтелектуальна власність
вирішення спорів (вкл. міжнародний арбітраж)
нафта та газ
антикорупційне законодавство

Ваша міжнародна фірма в Україні

Бізнес-центр «Ренесанс»
вул. Воровського, 24
тел.: +380 44 590 0101
ел. пошта: kyiv@bakermckenzie.com

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

Необхідність ефективного корпоративного управління

Нині в Україні відбувається становлення інституту корпоративного управління як ефективного інструменту для розвитку та захисту бізнесу. Зокрема, економічне зростання і привабливість інвестиційного клімату в Україні безпосередньо пов'язані та залежать від корпоративного сектора і процесів управління компаніями, а також від діяльності суб'єктів у сфері корпоративних правовідносин.

Досить часто при розгляді особливостей корпоративного управління використовують термін «корпоративний менеджмент», що є не зовсім коректним. Слід зазначити, що корпоративний менеджмент є вузьким поняттям і передбачає одну з форм корпоративного управління, яка здійснюється виконавчими органами — менеджментом компанії. При цьому, корпоративне управління здійснюється всіма органами управління (акціонери, рада директорів, генеральний директор або колегіальний виконавчий орган) і спрямоване на ефективне функціонування компанії у «зовнішньому середовищі» (взаємовідносини з акціонерами (інвесторами), взаємодія з органами влади, а також з іншими зацікавленими в легітимності діяльності товариства третіми особами, включно з кредиторами, споживачами тощо).

Серед ознак ефективності корпоративного управління наведемо наступні:

- 1) інформаційна прозорість, яка полягає в оперативному обміні інформацією між акціонерами та органами управління, а також у публічному розкритті компанією інформації відповідно до вимог законодавства України;

- 2) взаємодія органів управління, спрямована на підвищення ефективності діяльності компанії з погляду інвестиційної привабливості;
- 3) чітке встановлення кількісного складу та кворуму для органів управління в статуті та внутрішніх положеннях компанії, а також розподіл повноважень між органами управління та дотримання законодавства при прийнятті ними рішень;
- 4) дотримання прав і законних інтересів усіх акціонерів незалежно від кількості акцій, що їм належать.

Зауважимо, що ефективність корпоративного управління є однією з ключових ознак привабливості компанії для потенційного інвестора. Зокрема, на практиці, при придбанні бізнесу інвестори приділяють більше уваги компаніям з розвиненим корпоративним управлінням. Адже саме від ефективності корпоративного управління в компанії залежить її господарська діяльність та оперативність у прийнятті необхідних для такої діяльності рішень.

Корпоративне управління за законодавством України

В Україні основними законодавчими актами, що регулюють створення, діяльність та ліквідацію юридичних осіб, є Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 року (з подальшими змінами та доповненнями), Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року (з подальшими змінами та доповненнями), Закон України «Про господарські товариства» № 1576-XII від 19 вересня 1991 року (з подальшими змінами та доповненнями), Закон України «Про акціонерні товариства» № 514-VI від 17 вересня 2008 року (з подальшими змінами та доповненнями), Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV від 23 лютого 2006 року (з подальшими змінами та допо-

вненнями). Крім того, корпоративне управління в компаніях регулюється низкою нормативно-правових актів Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (надалі — Національна комісія), зокрема, Принципами корпоративного управління, затвердженими рішенням Національної комісії № 571 від 11 грудня 2003 року, які мають рекомендаційний характер.

Найпоширенішими організаційно-правовими формами для ведення

господарської діяльності в Україні є товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерні товариства. Зокрема, за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>) станом на 1 вересня 2013 року в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців зареєстровано 25 108 акціонерних товариств, а кількість зареєстрованих товариств з обмеженою відповідальністю становила 505 099 товариств.

Організаційно-правова форма товариств з обмеженою відповідальністю є більш розповсюдженою, ніж акціонерні товариства. Вищезазначене є наслідком спрощеної процедури створення та реєстрації, гнучкішої форми корпоративного управління, а також наявності меншої кількості нормативних вимог та обмежень. Водночас, позитивною ознакою акціонерного товариства є його публічність, що дозволяє багатьом компаніям створювати відповідні організаційно-правові форми.

Товариство з обмеженою відповідальністю та акціонерне товариство мають аналогічну структуру корпоративного управління, що складається із загальних зборів учасників (акціонерів), виконавчих органів та органів контролю, за винятком відповідних відмінностей, встановлених чинним законодавством.

За загальним правилом, загальні збори можуть приймати рішення з будь-яких питань стосовно діяльності акціонерного товариства за умови, що такі питання були внесені на розгляд загальних зборів з дотриманням вимог чинного законодавства України.

Загальні збори в акціонерних товариствах проводяться щонайменше раз на рік на відміну від товариств з обмеженою відповідальністю, в яких загальні збори відповідно до законодавства проводяться не менше двох разів на рік, якщо інше не встановлено статутом такого товариства. Це пов'язано зі спрощеною процедурою скликання та проведення загальних зборів учасників у товариствах з обмеженою відповідальністю. У разі нескликання акціонерним товариством загальних зборів акціонерів протягом двох років поспіль, Національна комісія має право звернутись до суду із позовом про припинення діяльності такого акціонерного товариства¹. На окрему увагу заслуговує той факт, що вимоги чинного законодавства України про скликання та проведення загальних зборів акціонерів не застосовуються до товариств із єдиним акціонером. Єдиний акціонер у такому разі має право затверджувати всі рішення (зокрема й ті, що належать до виняткової компетенції загальних зборів акціонерів) в односторонньому порядку.

Відповідно до принципу «одна акція — один голос» кожний акціонер має один голос на загальних зборах акціонерів, за винятком процедур кумулятивного голосування. В товариствах з обмеженою відповідальністю при реалізації свого права на участь в загальних зборах

кожен учасник має кількість голосів пропорційно до своєї частки в статутному капіталі товариства.

В акціонерних товариствах, як і в товариствах з обмеженою відповідальністю, загальні збори є найвищим органом управління та можуть вирішувати будь-які питання, пов'язані з діяльністю товариства. При цьому, з більшості питань рішення загальних зборів приймається простою більшістю голосів акціонерів, які зареєструвалися для участі у загальних зборах та є власниками голосуючих з цього питання акцій. Зокрема, до таких питань належать визначення основних напрямів діяльності акціонерного товариства, затвердження внутрішніх положень, розподіл прибутку і збитків товариства тощо. Водночас, законом встановлено перелік питань, рішення з яких приймають понад три чвертями голосів акціонерів, наприклад, внесення змін до статуту, збільшення (або зменшення статутного капіталу), прийняття рішення про зміну типу товариства. У товариствах із обмеженою відповідальністю прийняття рішень із багатьох питань здійснюється простою більшістю голосів, за винятком випадків, установлених законом, для яких необхідна кваліфікована більшість.

Обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії в акціонерних товариствах здійснюється загальними зборами акціонерів за допомогою процедури кумулятивного голосування. За вищезазначеною процедурою загальна кількість голосів акціонера помножується на кількість членів органу акціонерного товариства, яких обирають, а акціонер має право віддати всі підраховані таким чином голоси за одного кандидата або розподілити їх між кількома кандидатами. Водночас, чинним законодавством не передбачено процедуру кумулятивного голосування для товариств з обмеженою відповідальністю.

Чинним законодавством України також не передбачене створення наглядової ради в товариствах з обмеженою відповідальністю. Для ак-

¹ Пункт 31-1 Статті 8 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» № 448/96-ВР від 30 жовтня 1996 року (з подальшими змінами та доповненнями).

ціонерних товариств створення наглядової ради як органу, що здійснює захист прав акціонерів та контроль над діяльністю виконавчого органу, є обов'язковим, якщо кількість акціонерів-власників простих акцій товариства перевищує 10 осіб. У товаристві з кількістю акціонерів-власників простих акцій 9 осіб і менше у разі відсутності наглядової ради її повноваження здійснюються загальними зборами.

Управління поточною діяльністю у товариствах з обмеженою відповідальністю та акціонерних товариствах здійснюється виконавчим органом. При цьому, виконавчий орган може бути колегіальним (правління, дирекція) або одноосібним (директор або генеральний директор). Слід відмітити, що голова колегіального виконавчого органу не є самостійним органом управління. Таким чином, для набуття товариством цивільних прав та обов'язків (зокрема, укладання угоди в межах повноважень, встановлених статутом товариства для колегіального органу) голова правління повинен вино-

сити відповідні питання на засідання правління або інших органів управління відповідно до їх компетенції. Відповідну позицію висловив Верховний суд України в Постанові № 13 «Про практику розгляду судами корпоративних спорів» від 24 жовтня 2008 року (надалі – Постанова № 13).

Чинне законодавство України не передбачає можливості сумісництва посад для органів корпоративного управління. Зокрема, члени наглядової ради акціонерного товариства не можуть бути членами виконавчого органу та/або ревізійної комісії. Крім того, посадові особи органів товариства та їх афілійовані особи не можуть бути представниками інших акціонерів товариства на загальних зборах.

Акціонерний договір

В Україні механізм акціонерної угоди на законодавчому рівні майже неврегульований. Як правило, акціонери можуть укласти акціонерну угоду, однак, її положення не можуть суперечити обов'язковим правилам і процедурам, встановленим чинним законодавством. Крім того, судова практика в Україні нині обмежує права акціонерів на вибір застосовуваного права відносно угод акціонерів. Зокрема, як пояснив Вищий господарський суд України в своїх Рекомендаціях № 04-5/14 від 28 грудня 2007 року «Про практику застосування законодавства у розгляді справ, що виникають з корпоративних відносин» (надалі – Рекомендації № 04-5/14) в разі укладення акціонерами – іноземними юридичними або фізичними особами – угоди (правочину) про підпорядкування відносин між акціонерами, а також між акціонерами й акціонерним товариством з приводу діяльності товариства іноземному праву, такий правочин є нікчемним. Крім того, відносини між засновниками (учасниками) госпо-

дарського товариства з приводу його створення, формування його органів, визначення компетенції цих органів, процедури скликання загальних зборів та визначення порядку прийняття рішень на зборах регулюються положеннями чинного законодавства України. Отже, за своїм змістом ці норми є імперативними, а їх недотримання порушує публічний порядок. На окрему увагу заслуговує також той факт, що угода (правочин) щодо підпорядкування відносин з корпоративного управління господарського товариства, зареєстрованого в Україні, нормам іноземного права є нікчемною і не підлягає примусовому виконанню.

Особливості судової практики в корпоративних та інших спорах

Слід відмітити, що в спорах, пов'язаних з корпоративним управлінням, основну роль відіграє визначення категорії спору, а саме: чи є такий спір корпоративним конфліктом або відноситься до інших спорів (зокрема, трудових). Від визначення категорії спору залежать такі необхідні елементи як предметна та територіальна підсудність, а також склад учасників судового процесу. На окрему увагу заслуговує той факт, що законодавством не передбачено право акціонера звертатись до суду за захистом прав акціонерного товариства, крім випадків, коли він уповноважений на це відповідним акціонерним товари-

ством, або якщо таке право надане йому статутом акціонерного товариства. Таким чином, при вирішенні корпоративного спору на особливу увагу заслуговує визначення факту порушення суб'єктивного матеріального права або законного інтересу, на захист якого подано позов. Зокрема, не можуть бути задоволені вимоги щодо захисту права, яке може бути порушеним у майбутньому і

щодо якого невідомо, чи буде воно порушене (п. 11 Постанови № 13).

До корпоративних спорів належать спори, що виникають між господарським товариством та його учасником (акціонером), що пов'язані зі створенням, діяльністю, управлінням та припиненням діяльності цього товариства. Найбільш розповсюдженими серед корпоративних конфліктів є наступні:

- 1) Оспорювання учасником (акціонером) рішень, прийнятих загальними зборами учасників (акціонерів). При цьому для акціонерних товариств таке рішення може бути оскаржене протягом трьох місяців з моменту його прийняття. Найпоширенішими підставами для визнання недійсними рішень загальних зборів є:
 - прийняття загальними зборами рішення за відсутності кворуму для проведення загальних зборів чи прийняття рішення;
 - порушення вимог закону та/або установчих документів під час скликання та проведення загальних зборів товариства;
 - прийняття загальними зборами рішень з питань, не включених до порядку денного загальних зборів товариства.
- 2) Визнання недійсними установчих документів товариства, зокрема, з підстав невідповідності вимогам чинного законодавства та/або визначеній законом компетенції органу управління, яким було затверджено установчі документи, а також порушення у зв'язку з його прийняттям прав та охоронюваних законом інтересів позивача.
- 3) Спори, пов'язані з порушенням переважного права на придбання частки (її частини) в статутному капіталі товариств з обмеженою відповідальністю. В цьому разі продаж учасником частки (її частини) з порушенням переважного права купівлі інших учасників не зумовлює недійсність такого правочину. Як відмітив Верховний суд України в Постанові №13, у цьому разі будь-який учасник товариства має право пред'явити до суду позов про переведення на нього прав та обов'язків покупця. Крім того, до таких правовідносин також застосовують положення про передачу частки (її частини) у власність за договором міни.

- 4) Спори, пов'язані з виходом учасника зі складу учасників товариства з обмеженою відповідальністю. Виходячи з положень Постанови № 13, моментом виходу учасника з товариства є дата подання ним заяви про вихід відповідній посадовій особі товариства. Водночас, як випливає з Рекомендацій № 04-5/14, учасник вважається таким, що вийшов з товариства з моменту прийняття загальними зборами рішення про виключення учасника з товариства на підставі його заяви про вихід, а у випадку відсутності такого рішення — з дати закінчення строку, встановленого законом або статутом товариства для повідомлення про вихід з товариства. Вищевикладене породжує низку додаткових судових спорів з питань виходу учасника, у зв'язку з чим вищезазначені положення повинні бути врегульовані на законодавчому рівні.

У випадку визначення категорії спору між господарським товариством та посадовими особами, які входять до складу виконавчого органу або наглядової ради товариства, слід відмітити наступне. Спори, пов'язані з оскарженням членами виконавчих органів товариства, а також членами наглядової ради товариства, які уклали з товариствами трудові договори, рішень відповідних органів товариства про звільнення (усунення, відсторонення, відкликання) їх із посади, розглядаються в порядку цивільного судочинства як трудові спори. Таким чином, вищезазначені спори не належать до корпоративних та не можуть бути розглянуті за правилами предметної та територіальної підсудності встановленими для корпоративних конфліктів.

Законодавчі перспективи врегулювання корпоративних відносин

Упродовж 2013 року розроблено низку законопроектів, спрямованих на поліпшення наявних принципів і механізмів корпоративного управління.

На окрему увагу заслуговує проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення діяльності акціонерних товариств» (зарєє-

стрований за № 2037 від 17 січня 2013 року), прийнятий у першому читанні Верховною радою України 18 червня 2013 року. Серед нововведень цього законопроекту зазначимо обов'язкове впровадження посади корпоративного секретаря в акціонерних товариствах

із кількістю акціонерів-власників простих акцій товариства понад 100 осіб та визначення його компетенції. Крім того, законопроектом передбачено механізми вдосконалення скликання та проведення загальних зборів акціонерів (зокрема, встановлено порядок проведення загальних зборів шляхом заочного голосування (опитування). Також цей законопроект вводить нові правила для створення і перетворення акціонерних товариств.

Серед законодавчих перспектив назвемо проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів» (зареєстрований за № 2013а від 15 травня 2013 року), прийнятий 17 вересня 2013 року в першому читанні. Законопроектом передбачено впровадження для господарських товариств механізму похідного позову. Суть цього механізму полягає в наданні права учасникам господарських товариств подавати позови в інтересах товариства для притягнення до відповідальності посадових осіб товариства за збитки, завдані незаконними діями або бездіяльністю посадових осіб. Слід також відмітити, що у проекті закону, підготовленому до другого читання, вищезазначене право мають учасники (акціонери), які володіють 10 і більше відсотками статутного капіталу товариства.

Серед законопроектів, спрямованих на розвиток національних стандартів корпоративного управління, значимо законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах» (зареєстрований за № 3441 від 17 жовтня 2013 року). Основною метою законопроекту є впровадження для публічних акціонерних товариств процедури «сквіз-аут» (squeezeout), що є досить розповсюдженою в міжнародній практиці. Механізм «сквіз-аут» або обов'язкового викупу акцій передбачає, що у разі придбання акціонером акцій, що становлять 95 і більше відсотків статутного капіталу товариства, акції міноритарних акціонерів підлягають обов'язковому продажу на вимогу акціонера-власника 95 відсотків і більше акцій такого товариства.

Іншим нововведенням для розвитку корпоративного управління є проект Закону України «Про товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою

відповідальністю» (законопроект № 2011 від 14 січня 2013 року). Зокрема, він спрямований на вдосконалення законодавства у сфері діяльності господарських товариств, а саме: щодо порядку створення, діяльності та припинення товариств із обмеженою відповідальністю та товариств з додатковою відповідальністю, а також щодо прав та обов'язків учасників товариств. Верховна Рада розглядає також альтернативний законопроект «Про товариства з обмеженою відповідальністю та додатковою відповідальністю» (законопроект № 2011-1 від 25 січня 2013 року).

І хоча за останній рік з боку держави зроблено кроки з удосконалення національних стандартів корпоративного управління, на цьому етапі, як і раніше, залишається актуальною низка питань, необхідних для становлення та розвитку системи корпоративного управління. Зокрема, існує необхідність встановити на законодавчому рівні мінімальний кількісний склад для органів управління (включаючи наглядову раду та колегіальний виконавчий орган). Крім того, необхідно ввести інститут незалежних членів наглядової ради, який полягає, зокрема, у відсутності факту обіймання будь-яких посад у товаристві протягом трьох або більше років до моменту обрання та відсутності права на акції в такому товаристві. Окрему увагу також слід приділити розвитку інституту акціонерного договору, шляхом укладення якого акціонери можуть встановлювати порядок управління товариством, вирішення корпоративних конфліктів, фінансування акціонерного товариства, відчуження акцій тощо.

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

Як і в будь-якій сфері економічної діяльності, у сфері авіаційних перевезень прийнято виділяти два напрями організаційно-економічного регулювання: по-перше, лібералізація, що застосовується державами, які мають сильні конкурентоспроможні авіакомпанії, передусім, США, країни Євросоюзу; по-друге, протекціонізм, прихильником якого на сьогодні залишається Україна.

В умовах економічної глобалізації, яка зумовлює розширення ринкових кордонів за межі географічних територій, прихильність держави до традиційної політики протекціонізму зумовлює послаблення конкурентних позицій її національних авіаційних перевізників на ринку. Разом із тим, необмежене прагнення до лібералізації, яке може загрожувати нерегульованою експансією іноземних авіаційних перевізників на внутрішній ринок України, може означати кризу вітчизняних суб'єктів господарювання у цій сфері. В країні триває гостра дискусія між прихильниками і противниками державного регулювання у сфері авіаційних перевезень.

Чинні механізми регулювання, засновані на положеннях Чиказької конвенції, забезпечують життєздатну і гнучку платформу, яка дає змогу розвиватися у напрямі лібералізації, з урахуванням конкретних потреб, цілей та умов ринку, довгострокових потреб в економічному зростанні цієї сфери. Разом із тим, у низці випадків обґрунтованим є використання «зваженого» підходу, що базується на прихильності до дискримінаційних рішень, якщо вони призводять до очікуваного підвищення економічної ефективності.

У процесі лібералізації механізмів реалізації державної політики України у представленій сфері визначено наступні аспекти, що потребують поглибленого аналізу і вивчення, виходячи з можливих наслідків для національного ринку.

По-перше, дотримання принципу добросовісної конкуренції. Конкуренція, як економічне суперництво за вигідні умови продажу вироблених послуг, є об'єктивним механізмом регулювання ринку. Для країни, що розвивається, конкуренція має бути динамічним процесом і виявлятися у вдосконаленні пропонованих на ринку авіаперевезень послуг і технологій (зокрема, поширення моделі послуг бюджетних авіаперевізників «low-cost»), формуванні нових ринків, нових типів і схем організації бізнесу (наприклад, у рамках комерційних угод між авіакомпаніями, авіаційних альянсів тощо).

Сьогодні, на жаль, Україні притаманне явище недобросовісної конкуренції, яка призводить до незворотних змін і шкодить національній економіці:

- а) демпінг — встановлення тарифів на перевезення на рівні, який в цілому недостатній для покриття витрат щодо наданих послуг;
- б) додавання надлишкової провізної ємності або частоти перевезень;
- в) зловживання авіакомпанією домінуванням на маршруті або на ринку.

По-друге, безпека польотів і авіаційна безпека. В процесі лібералізації зміни в механізмах регулювання можуть призвести до розмивання відповідальності в частині контролю за безпекою польотів та авіаційною безпекою.

По-третє, призначення авіаперевізників. Питання про володіння авіаперевізниками та контроль за їхньою діяльністю є одним із ключових питань лібералізації сфери авіаційних перевезень. Пом'якшення критеріїв доступу до ринку надає ширший доступ авіакомпаній до ринків капіталу, отримання можливостей розширення своїх мереж на основі злиття і поглинання, що сприяє поліпшенню економічного стану галузі, підвищенню ефективності та посиленню добросовісної конкуренції. Разом із тим, скасування пов'язаних із цими аспектами обмежень спричиняє додаткове конкурентне навантаження на авіаційні компанії на ринку.

В Україні критерій національного володіння та ефективного контролю над авіакомпаніями передбачає 49% пайової участі іноземного капіталу при створенні авіакомпанії на території країни. Вважають, що це забезпечує дотримання принципу взаємності

і надання рівних прав авіакомпаніям кожної зі сторін відповідних міжнародних угод.

Разом із тим, напрям лібералізації відкриває гнучкіші критерії доступу авіакомпаній до ринку, засновані або на «спільності інтересів» щодо третіх країн, або на принципі «основного місця діяльності та ефективного нормативно-го контролю з боку держави», який найбільше підходить

для національних ринків, що відзначаються дефіцитом додаткового капіталу і тим самим потребують залучення іноземних авіакомпаній або капіталу для збільшення обсягів перевезень. Базуючись на досвіді розвинених країн, впровадження такого підходу в Україні може відбуватися в 4 етапи:



Поширення процесу лібералізації потребує модернізації регулювання умов призначення авіаперевізників, надання дозволів для забезпечення авіаперевізникам можливості адаптуватися до мінливого оточення. При цьому підходи можуть бути різноманітні й включати, зокрема розширення положень чинних домовленостей з виходом за межі національного володіння і контролю в найближчому майбутньому, поетапне скорочення часток національного володіння, внесення змін на певний фіксований час відносно типів авіаперевезень (зокрема, чартерних або вантажних), розгляд кожного конкретного випадку.

По-четверте, механізм угод «відкрите небо». Наразі це чи не найгостріше питання стосовно політики державного управління у сфері цивільної авіації, розв'язання якого стало перед нашою країною. В основу політики «відкритого неба» покладений принцип вільної торгівлі та конкуренції через повне зняття адміністративних заходів регулювання (періодичності, маршрутів, кількості перевізників тощо) відносно авіакомпаній у рамках домовленостей між відповідними державами. Це відкриває доступ на національний ринок іноземних авіаперевізників. В результаті такого дерегулювання на ринку лишаються тільки сильні авіакомпанії, здатні функціонувати в умовах вільної конкуренції.

Суттєвою перешкодою при цьому виступає правова колізія передбачених принципів із традиційним підходом, застосовуваним державами.

Основними економічними аспектами механізму «відкритого неба» є наступні: авіаційні перевезення належать до сфери послуг в інтересах кінцевих споживачів; авіаперевезення є невід'ємною частиною регіональної інфраструктури; залучення іноземних авіакомпаній для перевезень стимулює економічне зростання в регіоні, збільшує надходження до бюджету за рахунок доходів від туризму, бізнесу, іноземних інвестицій і створення нових робочих місць; конкуренцію між авіаперевізниками, що сприяє підвищенню якості послуг та реалізації кращої тарифної політики необхідно розвивати в інтересах кінцевих споживачів.

По-п'яте, доступ до ринку. Оскільки держава управляє наданням комерційних прав авіакомпаніям для здійснення перевезень з метою забезпечення балансу вигод, керівництво авіаційної галузі нашої країни може здійснювати лібералізацію доступу до ринків на основі поступового та

впорядкованого процесу, що надасть змогу уникнути необмеженого доступу до ринку, який може призвести до застосування практики недобросовісної конкуренції домінуючими перевізниками.

Загалом, доступ до ринку пов'язаний не лише з наданням комерційних прав. Це також означає необхідність лібералізації провізної ємності, ціноутворення, чартерних перевезень та відповідних видів обслуговування (спільне використання кодів, наземне обслуговування й автоматизовані системи бронювання).

Одним із аспектів лібералізації доступу до ринку, що потребує додаткового аналізу, є механізм оренди повітряних суден, зокрема за кордоном, який надає відчутні переваги перевізникам, дозволяючи розширити і урізноманітнити послуги. Разом із тим, експлуатація авіакомпанією-орендарем повітряних суден з екіпажами орендодавця («мокрый лізинг») може працювати у збиток службовцям перевізника-орендаря, особливо в тому разі, коли заробітна плата та інші виплати орендодавця нижче, ніж у орендаря, або коли трудове і соціальне законодавство країни орендодавця (у випадку «мокрого лізингу» за кордоном) забезпечує менший захист і надає менше прав службовцям, ніж законодавство країни орендаря. Попри те, що практика оренди надає певну гнучкість і переваги авіакомпаніям в усіх державах, існує ризик можливого «розмивання» сфер компетенції з питань безпеки польотів та авіаційної безпеки, а також використання авіакомпаніями комерційних прав, що не були санкціоновані.

По-шосте, надання державної підтримки і преференцій. В умовах формування лібералізованого ринку з бюджету може як і раніше надаватися певна допомога / субсидії авіапідприємствам з метою забезпечення стабільності національного ринку авіаційних перевезень в інтересах надання громадянам гарантії обслуговування повітряним транспортом.

По-сьоме, інтереси споживачів. Авіаційні перевезення є суспільною послугою, що потребує розробки та прийняття регламентуючих заходів в інтересах споживачів, які б відображали систему відповідальності в умовах ринкової економіки.

Істотного покращення у напрямі захисту інтересів споживачів досягнуто в Євросоюзі. Зокрема, 2005 р. набули чинності «Зобов'язання авіакомпаній з обслуговування пасажирів» і «Добровільні зобов'язання аеропортів з обслуговування авіапасажирів», великої уваги в яких надано впровадженню галузевих стандартів. У США посилені вимоги до подання авіакомпаніями звітності про якість обслуговування пасажирів з метою збору інформації про причини затримок і скасування рейсів.

По-восьме, оцінка ризиків. У процесі реалізації державної політики, спрямованої на лібералізацію національного ринку авіаційних перевезень, необхідно оцінити можливі ризики, які можуть перешкоджати досягненню запланованих результатів, систематизувавши їх за декількома категоріями.

- а. Конкурентні ризики на національному рівні пов'язані з можливістю окремих суб'єктів господарювання, зокрема у сфері вантажних перевезень, запроваджувати наднизькі тарифи, проводячи тим самим, недобросовісну конкуренцію в галузі.
- б. Операційні ризики пов'язані з недосконалістю прийнятих процедур, технічної та нормативно-правової підтримки.
- в. Геополітичні ризики, які можуть призвести до зниження інвестиційних потоків, привабливості авіаперевезень і, відповідно, доходів та конкурентоспроможності авіакомпаній, що працюють на відповідному ринку.
- г. Техногенні й екологічні ризики, пов'язані зі зниженням рівня безпеки польотів, потребують значних додаткових капіталовкладень і призводять до суттєвого зниження попиту на авіаперевезення.

Практика лібералізації зазначеної галузі мала свій початок наприкінці 1970-х років. Восени 1978 року президент США Джиммі Картер підписав два документи, які мають важливе значення та стосуються діяльності цивільної авіації. По-перше, Акт про дерегуляцію авіаперевезень (Airline Deregulation Act), який змінив систему внутрішніх повітряних перевезень у США; по-друге, Концепцію державної політики ведення переговорів щодо міжнародних авіаперевезень (International Air Transportation Negotiations Statement of U.S. Policy for the Conduct of the Negotiations), в якому передбачено нові можливості для авіакомпаній, що виконують міжнародні рейси.

З 1985 року Департамент транспорту США дозволив вільну купівлю і продаж слотів (права авіакомпанії здійснювати зльоти і посадки в аеропорту протягом певного проміжку часу).

У Європі перші спроби лібералізації ринку авіаційних перевезень з'явилися в середині 1980-х років. 1984 року Великобританія підписала першу угоду про «Відкрите небо» з Нідерландами, а 1985 року такі угоди були укладені між більшістю європейських країн.

Наприкінці 1980-х років більшість країн Південно-Східної Азії також провели лібералізацію як внутрішніх, так і міжнародних ринків авіаперевезень. Отже, стає зрозумілим, чому така тенденція наразі має місце у нашій країні.

Але, незважаючи на те, що лібералізація сфери авіаційних перевезень стала досить поширеною практикою в 1980–1990-ті роки, більша частина міжнародних авіаліній продовжує регулюватися традиційними двосторонніми міжурядовими угодами про повітряне сполучення. Скажімо, авіаційне сполучення між країнами-членами ЄС і більшістю країн світу (за винятком США, Канади та Сінгапуру) регулюється традиційними угодами, що обмежують конкуренцію. Більше того, існує вельми мала ймовірність того, що в найближчі 10–20 років угоди про «відкрите небо» будуть підписані більшістю країн світу. Також існують певні недоліки у вже підписаних угодах. По-перше, сучасні міжурядові угоди виключають можливість використання сьомої і восьмої «свобод повітря». По-друге, більшість країн світу продовжують обмеження участі нерезидентів в капіталі національних авіакомпаній. Навіть у США іноземний інвестор не має право володіти більш ніж 25% акцій авіакомпанії. Існують й інші обмеження вільної конкуренції.

Незважаючи на наявність вищевказаних обмежень, загальною тенденцією сфери авіаційних перевезень є подальший рух до її лібералізації. В умовах транснаціоналізації світової економіки авіаційна галузь зазнає значних збитків через обмеження, пов'язані із застарілим законодавством в галузі міжнародного повітряного права.

Своєю чергою, обґрунтування ліберального підходу також передбачає ряд контраргументів: по-перше, державне регулювання призводить до відсутності диференційованості продукту з боку авіаційних перевізників та неможливості виходу на ринок нових суб'єктів через високі адміністративні бар'єри; по-друге, знижується ініціативність та самостійність перевізників, зростає їхня залежність від уряду; по-третє, конкуренція перевізників сприятиме розвитку інновацій, зниженню тарифів, оптимізації їх витрати та збільшенню користі для споживача.

На основі проведеного аналізу зарубіжного досвіду реалізації державної політики у сфері авіаційних перевезень можемо зробити висновок, що, з урахуванням переваг та недоліків протекціонізму та ліберальної концепції, в Україні необхідним є використання збалансованого підходу, який базується на прихильності до протекціонізму, якщо це сприятиме підвищенню економічної ефективності, та загальному застосуванню ліберального концепту, заснованого на положеннях Чиказької конвенції.



НАДІЙНИЙ СЕРВІС СВОЄЧАСНО

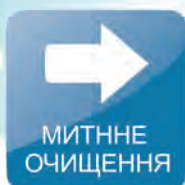
• ЧИКАГО
• НЬЮ-ЙОРК

• КИЇВ

ПЕКІН

МИ В СВІТІ

МИ ЦЕ РОБИМО



УЧАСНИКИ

Бізнес Центр «Рент Хаус»
вул. Голосіївська 7, корпус 2,
офіс 7/2, м. Київ, 03039, Україна
тел.: +38 044 251 45 99
факс: +38 044 251 45 07
www.ac-alliance.com
e-mail: info@ac-alliance.com



АВТОМОБІЛЬНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

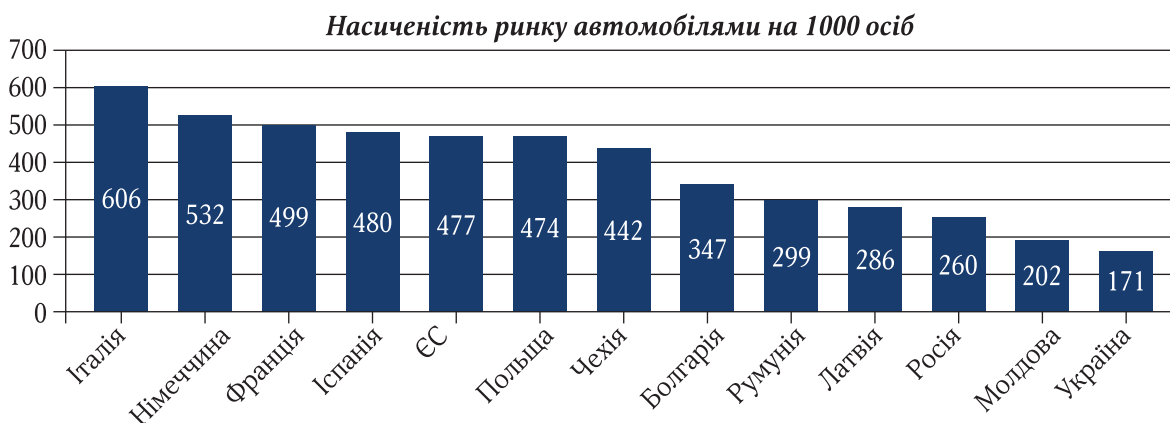
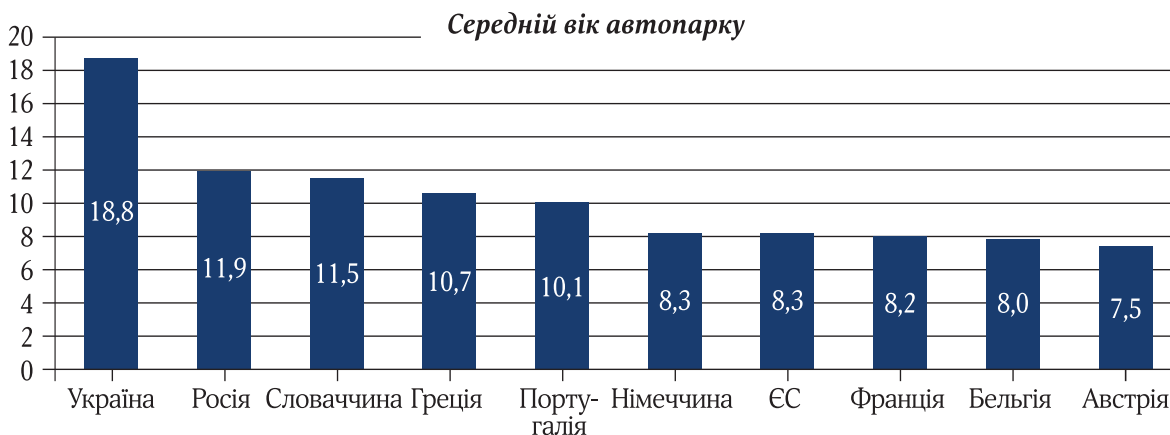
2013-й рік минув для автомобільного ринку України під знаком законодавчих змін. Спочатку в квітні було введено додаткове мито на автомобілі, що імпортують в Україну. До 10% ввізного мита було додано 6,46% для бензинових авто з двигуном від 1 до 1,5 л, а для бензинових авто з двигуном від 1,5 до 2,2 л – 12,95%. А вже з 1 вересня набув чинності утилізаційний збір, який також повинні сплачувати при ввозі авто в країну. Його розмір регулюють коефіцієнти від базової ставки 5,5 тис. грн залежно від об'єму двигуна.

Вплив цих змін на динаміку розвитку ринку виявився негативним. За підсумками року автомобільний ринок продовжить падіння (-10% до 2012-го року). За прогнозами, український споживач не готовий масово переорієнтуватися на автомобілі внутрішнього виробництва лише через більшу різницю в ціні. Якість і характеристики автомобілів, які виробляють в Україні, не задовольняють потреби споживача, тому протекціоністської політики не достатньо для розвитку вітчизняного автопрому – потрібна комплексна стратегія. Для прикладу, в сусідній Росії таку стратегію було розроблено й упроваджено. Як результат – більшість основних гравців світового автопрому розмі-

тили виробництво в РФ та принесли мільярдні інвестиції в галузь.

Український автомобільний ринок також дуже цікавий для потенційних інвесторів, адже за потенціалом (дані продажів до 2008 року) він менший за ринок РФ лише у три рази і входить до сімки найбільших у Європі. Потенціал ґрунтується, зокрема, на таких факторах як вік автомобільного парку (середній вік парку в Україні – 18,8 року) та насиченість парку на 1000 мешканців (в Україні – 171 авто). За цими показниками автомобільний ринок України є одним із найнерозвиненіших в Європі і навіть поступається багатьом країнам СНД.

Враховуючи високий потенціал, подальший розвиток автомобільного ринку України залежить від дуже багатьох факторів.



Економіка

На жаль, економічних передумов для зростання автомобільного ринку немає. У кращому разі, динаміка ВВП за 2013 рік буде нульовою, спад промислового виробництва триває вже більше року, зменшується обсяг внутрішньо-

го споживання, а дефіцит торгового балансу та зменшення резервів НБУ провокують ризики знецінення національної валюти.

Законодавство

Введення 2013-го року нових бар'єрів для імпортерів спричинило нову проблему для розвитку ринку. Наразі йдуть активні обговорення щодо подальшої долі спеціального мита та утилізаційного збору. Якщо законодавство 2014-го року залишиться незмінним зі збереженням дії спеціального мита та утилізаційного збору, прогноз

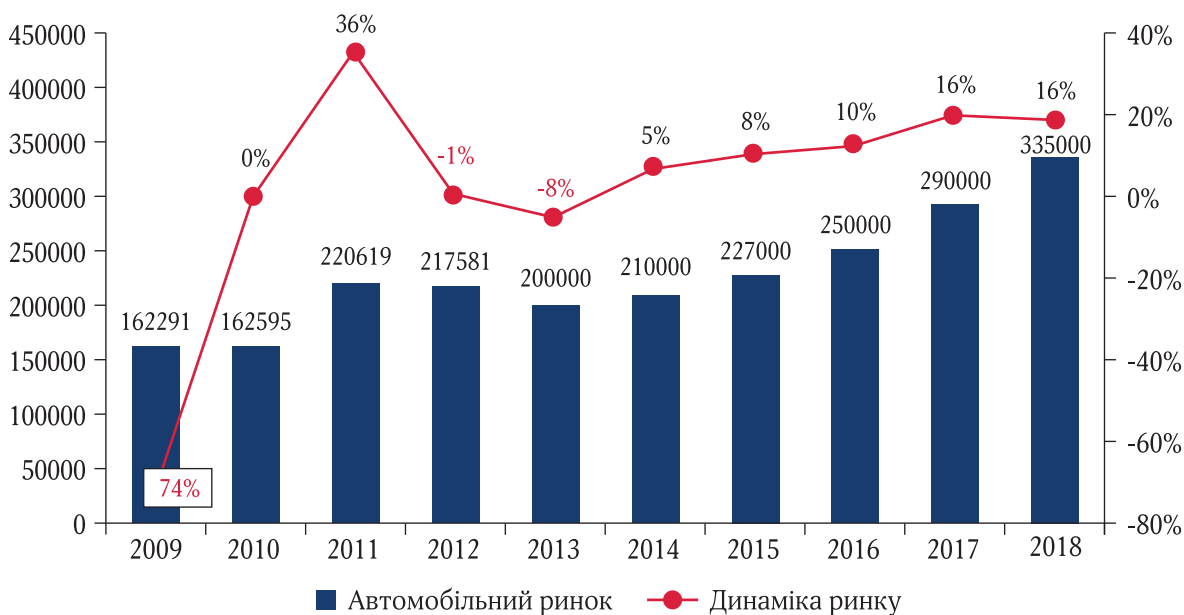
ринку буде базуватись у кращому разі на показниках 2013-го року. Якщо ж мито та збір будуть відмінені (або значно зменшені), то ринок має шанс зрости до 10% наступного року.

Кредитування

Одним із найважливіших факторів, які спроможні в короткостроковій перспективі змінити динаміку розвитку автомобільного ринку, є кредитування. Нині обсяг продажів автомобілів у кредит на ринку в середньому коливається в межах 17%. В докризовий період частка кредитних продажів була на рівні 50%. У посткризовий період (2009 рік) ця частка впала до 10%. За 2010–2011 роки відбувалось істотне поживлення споживчого кредитування, за рахунок якого автомобільний ринок почав зростати. Але вже 2012 та 2013 року позитивна динаміка кредитування набагато зменшилась через відчутне підвищення кредитних ставок. Нині кредитування тримається на можливос-

ті тих чи інших імпортерів брати на себе частину сплати вартості кредитних ресурсів банків.

Тож можна констатувати, що потенціал розвитку українського автомобільного ринку досить високий, але зовнішні фактори (передусім, економічні та законодавчі) не дозволяють реалізувати цей потенціал швидко. Тому вірогідний сценарій розвитку ринку — це поступове зростання.



15 НЕРУХОМІСТЬ ТА БУДІВНИЦТВО

ОГЛЯД РИНКУ ОФІСНОЇ, ТОРГІВЕЛЬНОЇ ТА СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ ЗА 2013 РІК

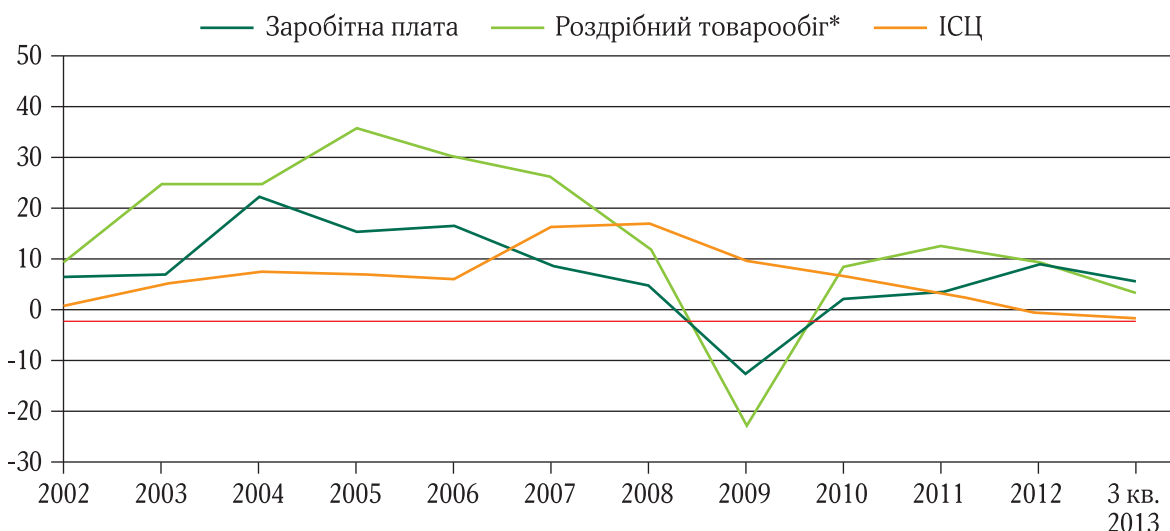
Торгівельна нерухомість

Базові показники

З усіх галузей національної економіки вплив економічної нестабільності найменше відчувався в галузі роздрібної торгівлі. Протягом останніх трьох років темпи зростання товарообігу перевищували 10 % на фоні стабільного підвищення реальних доходів населення та низького рівня інфляції. Протягом січня-вересня 2013 р., за офіційними

даними, темпи зростання роздрібного товарообігу в м. Києві були все ще на досить високому рівні – 6,4% порівняно з аналогічним періодом 2012 р. Втім, динаміка зростання уповільнюється внаслідок зниження темпів зростання реальних доходів населення (+8,8% рік до року, м. Київ).

Доходи населення, роздрібний товарообіг та індекс споживчих цін у Києві (зміна у %, порівняно з попереднім роком)



* – враховує тільки організовану роздрібну торгівлю

Джерело: Головне управління статистики в м. Києві

Попит

Беручи до уваги досить велику кількість населення, доходи, які все ще зростають, та низький рівень присутності міжнародних торгових мереж, галузь роздрібної торгівлі в Києві є привабливою для міжнародних операторів. За

даними щорічного дослідження CBRE під назвою «How Global is the Business of Retail?» 2012 р., Київ зайняв друге місце в світі, а також перше місце в країнах, що розвиваються, за кількістю нових торгових операторів, що

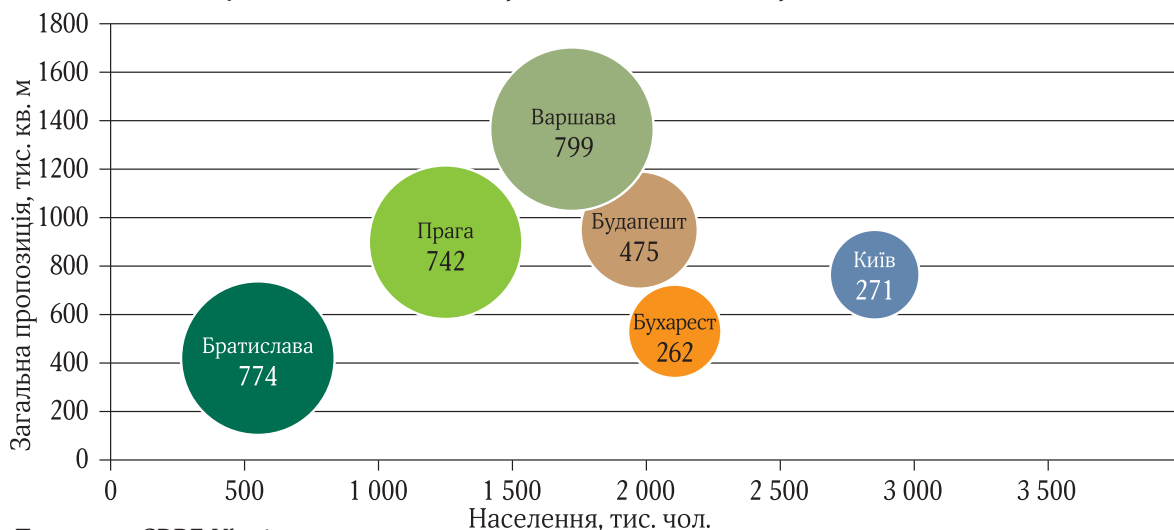
вийшли на ринок, оскільки за рік на київському ринку дебютувало 39 нових міжнародних брендів, переважно в сегменті fashion-ритейлу. Проте, такий рекорд виходу на ринок нових брендів був зумовлений, передусім, торішнім відкриттям преміального ТРЦ Ocean Plaza. Протягом січня-листопада 2013 р. на ринок вийшли декілька нових операторів роздрібної торгівлі, зокрема: мережі одягу для дітей Petit Bateau та Z-Generation; Marni, Boggi та Hublot у сегменті товарів класу люкс; мережі магазинів побутової техніки та електроніки Samsung та Lenovo, мережа кав'ярень Cinnabon, мережа фаст-фудів Texas Chicken та інші. Втім, очікують, що цього року кількість нових брендів буде меншою, ніж торік. Наступну хвилю виходу нових операторів на ринок очікують 2014–2015 рр., з відкриттям нових знакових торгових центрів.

Пропозиція

Станом на грудень 2013 р., з відкриттям чотирьох професійних торгових центрів, таких як Gulliver (45 200 кв. м GLA),

Silver Breeze (16 000 кв. м GLA) у складі багатофункціональних комплексів, а також I черги ТЦ «Мармелад» (5 500 кв. м GLA), та першого аутлет-центру «Мануфактура» (18 200 кв. м GLA) загальна пропозиція торгових центрів¹ збільшилась на 12% рік до року і становить 771 000 кв. м. Окрім цього, ще один торговий центр Art Mall (37 000 кв. м GLA) заплановано ввести в експлуатацію до кінця року. Завершення будівництва II черги ТЦ «Мармелад» (33 200 кв. м GLA) та ТЦ «Атмосфера» (30 000 кв. м GLA) перенесено на I півріччя 2014 р. Таким чином, показник забезпеченості ринку якісними торговими приміщеннями збільшився з 244 кв. м до 271 кв. м на 1 000 мешканців, що зберігає високий потенціал для подальшого розвитку професійної торгової нерухомості в місті.

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



Джерело: CBRE Ukraine

Пропозиція торгових центрів м. Києва



О – оцінка

Джерело: CBRE Ukraine

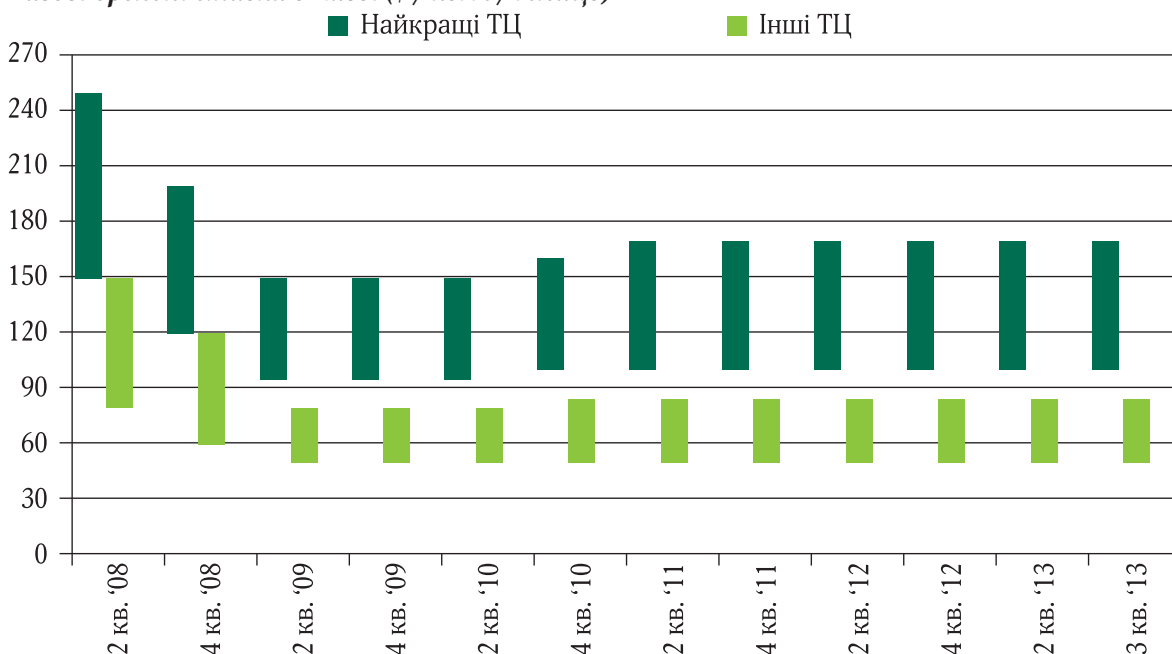
¹ Торговим центром є об'єкт торгової нерухомості, спроектований, побудований і керований як єдине ціле, що складається з торгових секцій та зон «загального користування», з мінімальною загальною орендною площею (GLA) 5 000 кв. м, 50% орендарів якого становлять мережі операторів.

Темпи будівельної активності в сегменті торгової нерухомості продовжують зростати. Протягом січня-листопада 2013 р. розпочалося будівництво двох масштабних проектів: ТРЦ «Блокбастер Молл» (90 000 кв. м GLA) та ТЦ Lavina (100 000 кв. м GLA), а також реконструкція ЦУМу (центрального універмагу). Нині, на різних стадіях девелопменту перебувають об'єкти загальною площею близько 465 000 кв. м, які планують завершити 2013–2015 рр. Досить стабільний рівень девелоперської активності в сегменті очікують і надалі. Проте, можливість перенесення строків здавання об'єктів залишається високою через обмежений доступ до фінансування та зниження темпів розвитку економіки, що, з великою часткою ймовірності, можуть спричинити зниження темпів девелопменту в короткостроковій перспективі.

Вакантність та орендні ставки

Станом на III квартал 2013 р., попит був зорієнтований на найпопулярніші об'єкти, в яких, зазвичай, вакантність становить від 0% до 2%. Водночас, частка вакантних приміщень в менш популярних об'єктах зросла через вихід на ринок великого обсягу нових торгових площ. Базові ставки на приміщення в найпопулярніших торгових центрах коливаються в діапазоні \$100–170 / кв. м / місяць (без ПДВ, експлуатаційних та комунальних витрат) для типової галерейної секції площею 100–200 кв. м. Орендні ставки для орендарів торгової галереї в інших ТЦ коливаються в діапазоні \$55–85 / кв. м / місяць

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



Джерело: CBRE Ukraine

Прогноз

Враховуючи високу стійкість до економічних потрясінь, очікується, що торгова нерухомість залишатиметься одним із найпривабливіших сегментів комерційної нерухомості в Україні. За умови, що споживчі настрої залишаться на високому рівні протягом найближчих місяців, попит на торгові приміщення з боку орендарів залишиться стабільним, особливо, на високоякісні приміщення з конкурентоздатним розташуванням. Водночас, оператори торгівлі займають обережнішу позицію щодо розширення торгових мереж у країні на фоні тенденції зниження споживчого попиту внаслідок уповільнення темпів зростання реальних доходів населення. В разі своєчасного виходу на ринок анонсованих торгових об'єктів, обсяг нової пропозиції до кінця 2013 р. становитиме 122 000 кв. м, що на 30% більше, ніж роком раніше. Результатом

відчутного збільшення пропозиції професійних торгових площ стане певне підвищення конкуренції в сегменті, що може призвести до підвищення рівня вакантності у менш успішних торгових центрах до кінця 2013 р. Рівень вакантності в найкращих торгових центрах залишиться близьким до нуля, оскільки торгові оператори найбільше зацікавлені в таких об'єктах. Враховуючи великий обсяг нової пропозиції в 2013 р., вірогідність відчутного зростання орендних ставок є невисокою. Очікується, що все ще високий попит на якісні торгові приміщення з боку орендарів забезпечить стабільність орендних ставок до кінця року.

Складська нерухомість

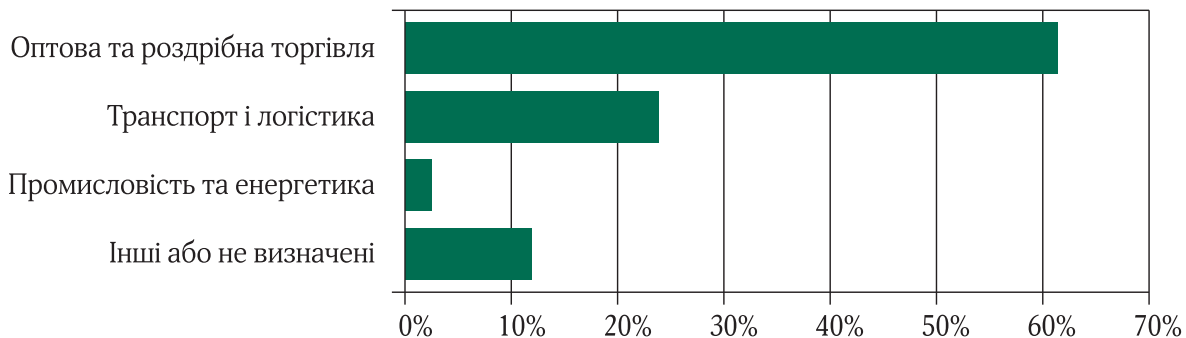
Попит

Відчутне уповільнення темпів розвитку економіки за 2012 р. та низькі макроекономічні показники на початку 2013 р. зумовили зниження активності на ринку складської нерухомості протягом перших 9 місяців 2013 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року. Впродовж останніх двох років спостерігався стабільний попит на складські приміщення, проте за перші три квартали 2013 р. показник валового поглинання складських площ зменшився на 12% порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав 142 000 кв. м.

На кінець III кварталу 2013 р. в структурі валового поглинання за видами діяльності суттєвих змін не відбулося. Оскільки обсяг роздрібного товарообігу

збільшувався, роздрібні мережі та дистриб'ютори продовжували домінувати в структурі валового поглинання з часткою 61% (незважаючи на її зниження на 16 п. п. р/р). Транспортні та логістичні компанії забезпечили 24% валового поглинання складських приміщень і залишаються на другому місці, покращивши минулорічні результати на 10 п. п. За тенденцією останніх років, торговельні оператори, переважно, переїжджають у нові складські приміщення.

Валове поглинання за видами діяльності, I–III кв. 2013 р.*



* база — обсяг транзакцій, кв. м

Джерело: CBRE Ukraine

Пропозиція

На кінець листопада 2013 р. пропозиція професійних складських приміщень становить 1,21 млн кв. м, збільшившись на 8% з початку року. Обсяг нової пропозиції склав 131 200 кв. м, велика частка якої припадає на збудований за схемою «build-to-suit» розподільчий центр компанії «Фоззі» складською площею 90 000 кв. м, а також частково на вивільнені приміщення площею 6 000 кв. м, які ра-

ніше займав власник цих приміщень. Важливим є той факт, що нині майже не будують спекулятивних об'єктів, площа яких становить 10 000 кв. м, що свідчить або про небажання девелоперів ризикувати, вкладаючи кошти у великі спекулятивні проекти, або про економічну недоцільність реалізації великих проектів «з нуля».

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



О — Оцінка

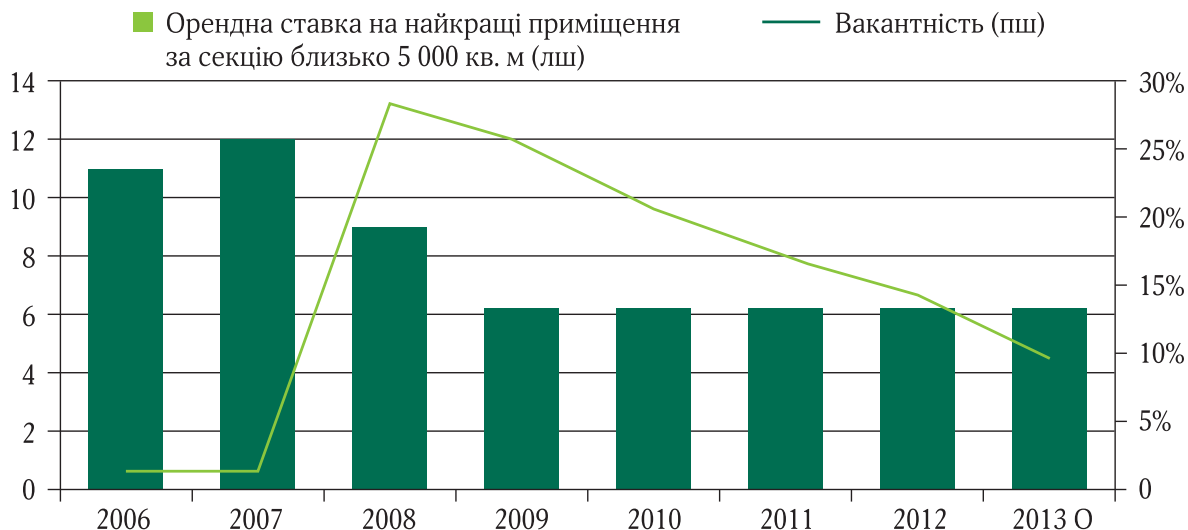
Джерело: CBRE Ukraine

Орендні ставки та вакантність

Загалом, ситуація на складському ринку залишалась стабільною в I–III кварталах 2013 р. Стриманий попит та низький обсяг нової пропозиції зумовили зниження загального рівня вакантності на ринку з 12,9% до 11,1%

(-1,7 п. п. порівняно з IV кварталом 2012 р.). Орендні ставки залишились на тому самому рівні: \$5,5–\$6,5 / кв. м / місяць (без ПДВ і операційних витрат).

Базові орендні ставки і вакантність



О — Оцінка

Джерело: CBRE Ukraine

Прогноз

Обсяг нової пропозиції 2013 р. може скласти 138 000 кв. м, що вдвічі більше, ніж 2012 р. Оскільки до кінця року не заплановано початку будівництва на жодному з нових спекулятивних проєктів, вірогідно, найближчим часом обсяг нової пропозиції буде низьким. Площа нових спекулятивних об'єктів навряд чи перевищуватиме 10 000 кв. м. Великі та середні за площею об'єкти, скоріше за все, будуть реалізовані тільки за схемою «build-to-suit».

На кінець листопада 2013 р. найбільш вірогідним сценарієм є стабілізація рівня вакантності в діапазоні 10,0%–11,0% до кінця року. Основним індикатором, що

викликає занепокоєння, є динаміка роздрібного товарообігу, яка чи не найбільше впливає на рівень попиту на складські приміщення. Обсяг роздрібного товарообігу починає зменшуватись. В таких умовах імовірність підвищення орендних ставок 2013 р. є дуже низькою. Водночас, очікується зростання обсягів онлайн торгівлі, яка може забезпечити певний рівень попиту на складські приміщення, про що свідчать перші такі угоди, укладені в 2012–2013 рр.

Офісна нерухомість

Попит

На відміну від попереднього року, початок 2013 р. був оптимістичним для ринку офісної нерухомості. Обсяг поглинання (угоди оренди та продажу приміщень) дуже зріс, і лише за кілька перших місяців року перевищив показник 2012 р. Втім, попит був, передовсім, зумовлений переїздами орендарів та консолідацією офісних площ, а не їх розширенням, що свідчить про скрутні умови для ведення бізнесу. За оцінками CBRE, валове поглинання за перші дев'ять місяців 2013 р. склало близько 100 000 кв. м, що на 25% більше, ніж за весь 2012 р.

Стосовно уподобань орендарів, то більшість угод на оренду приміщень площею понад 1 000 кв. м були укла-

дені в нових будівлях, які були введені на ринок протягом останніх трьох років, і які пропонували розумне поєднання ціни та якості. Стосовно структури орендарів за видами діяльності, то підприємства сфери ІТ, високих технологій та комунікацій залишаються домінувати на ринку, зокрема, за допомогою угоди придбання площ для власних потреб 7 500 кв. м в «Преміум-Центрі» (клас В), який розміщений за межами ЦДР. Ця транзакція стала найбільшою на ринку з початку року.

Найбільші угоди оренди офісних приміщень за I–III квартали 2013 р.

Користувач	Галузь	Об'єкт	Субринок	Gla, кв. м
Ciklum	ІТ, високі технології та телекомунікації	Gulliver	Олімпійський	7 000
ДТЕК	Виробництво, промисловість та енергетика	101 Tower	Південно-Західний	5 400
Укррічфлот	Транспорт і логістика	Ріальто	Північний	2 400
EPAM Systems	ІТ, високі технології та телекомунікації	Євразія	Олімпійський	2 300
Parimatch	ІТ, високі технології та телекомунікації	БЦ на вул. Бажана, 14а	НР-ПнС	2 100
Glaxo Smith Kline	Фармацевтика та медицина	Silver Breeze	НР-ПнС	2 000
Посольство Німеччини	Державна установа	101 Tower	Південно-Західний	1 800
BoehringerIngelheim	Фармацевтика та медицина	101 Tower	Південно-Західний	1 400
Reckitt Benckiser	FMCG	SP Hall	Північний	1 160
Yves Rocher	Оптова та роздрібна торгівля	БЦ на вул. Сагайдачного, 33	Поділ	1 000

* – загальна площа, яку орендують

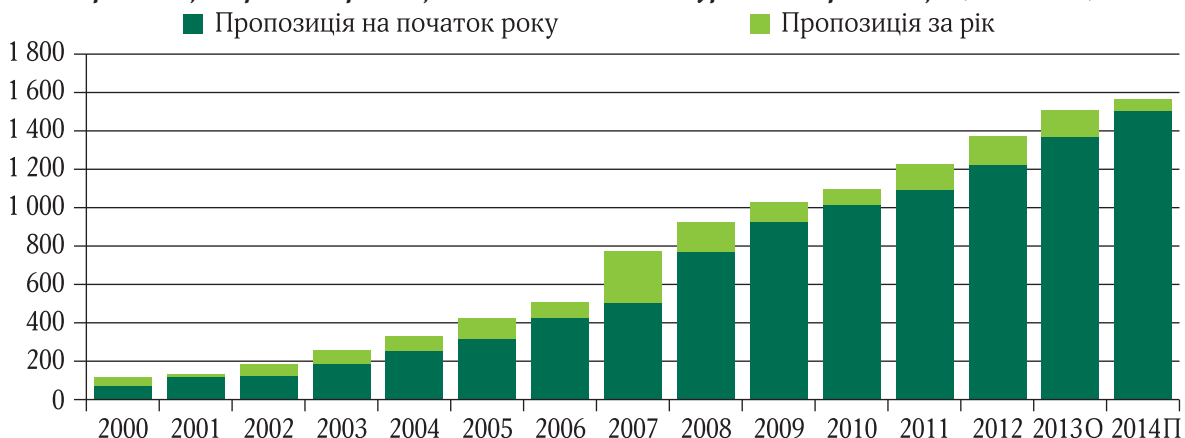
Коментар: субринки виділені відповідно до нових меж центрального ділового району (ЦДР), які розроблені CBRE у вересні 2011 р. Прайм, Печерськ, Поділ, Олімпійський, Шевченківський – ЦДР; Південний, Південно-Західний, Західний, Північний – зона, що межує з ЦДР; НР-ПдЗ – нецентральне розміщення, південно-західний (правий берег), НР-ПнЗ – нецентральне розміщення, північно-західний (правий берег), НР-ПнС – нецентральне розміщення, північно-східний (лівий берег), НЦ-ПдС – нецентральне розміщення, південно-східний (лівий берег).

Джерело: CBRE Ukraine

Пропозиція

Вихід на ринок кількох масштабних проектів забезпечує стабільне зростання якісної пропозиції вже протягом трьох років поспіль. За січень–листопад 2013 р. на ринок вийшли шість бізнес-центрів загальною площею близько 130 000 кв. м. Таким чином, загальна конкурентна пропозиція офісних приміщень становить 1,50 млн кв. м. Як і раніше, більшість нових офісних об'єктів зосереджені

на Західному (Правому) березі, тоді як на Східному (Лівому) березі обсяг нових професійних приміщень залишається низьким. В цій частині міста лише один об'єкт – офісні приміщення класу А площею 28 500 кв. м у складі багатофункціонального комплексу Silver Breeze – був введений в експлуатацію 2013 р.

Нова пропозиція офісних приміщень та загальна конкурентна пропозиція (1000 кв. м)


О – Оцінка
П – Прогноз

Джерело: CBRE Ukraine

Орендні ставки та вакантність

За перші дев'ять місяців 2013 р. динаміка рівня вакантності залишалась негативною, а площа вільних офісних приміщень продовжувала зростати. Як наслідок, рівень вакантності зріс до 27,5% (+2,6% у порівнянні з III кварталом 2012 р.). Введення в експлуатацію нових бізнес-центрів на фоні низького рівня активності орендарів призведе до подальшого підвищення рівня вакантності у близькому майбутньому.

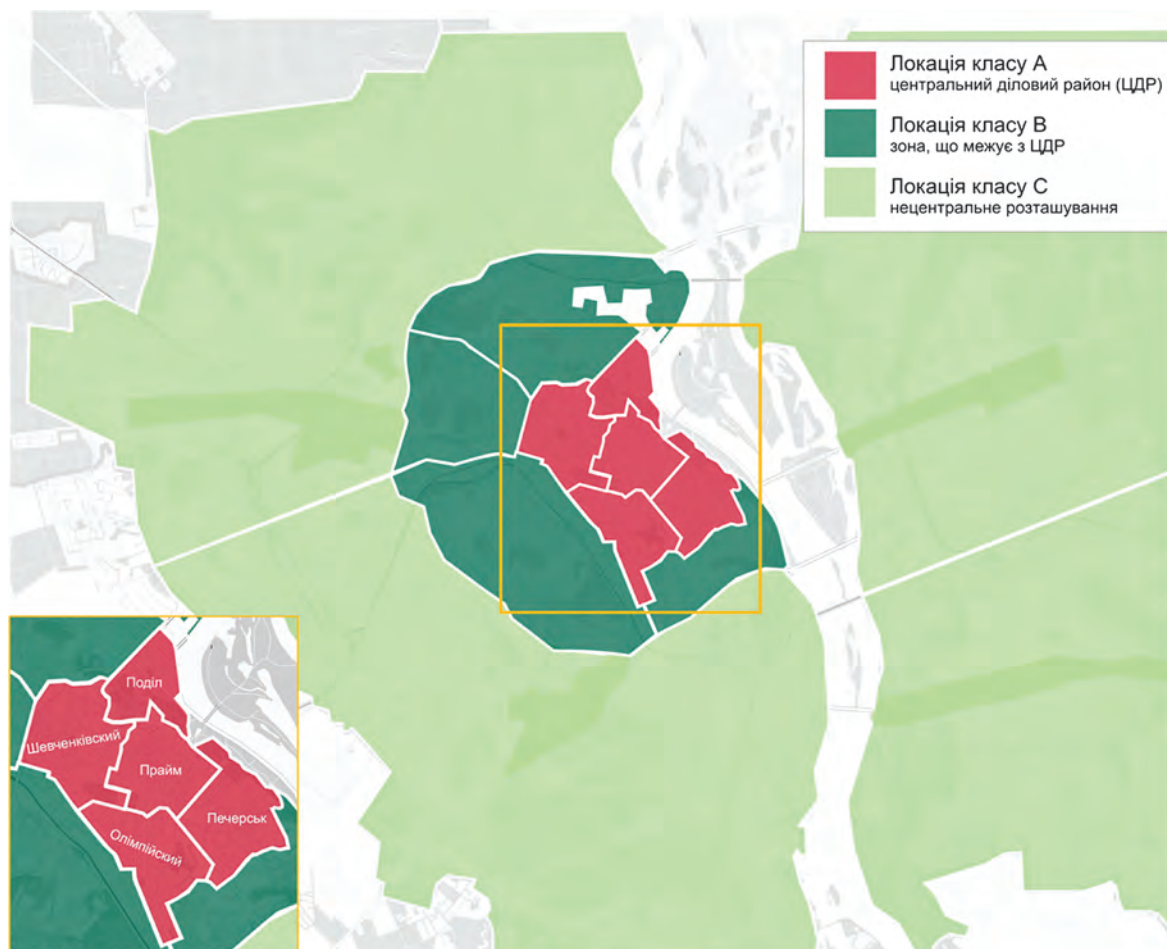
Протягом I–III кварталів 2013 р. орендні ставки залишалися стабільними. Орієнтовна базова орендна ставка в найкращих бізнес-центрах становить \$33 / кв. м / місяць.

Діапазон пропозиції в об'єктах класу А коливається від \$25 до \$40 за кв. м на місяць, а в об'єктах класу В, що розташовані в ЦДР, — від \$12 до \$29 за кв. м на місяць, залежно від місцезнаходження об'єкту та рівня вакантності приміщень у ньому. Втім, зі зростанням конкуренції на ринку, різниця між номінальними та ефективними орендними ставками продовжує збільшуватись. Станом на III квартал 2013 р. така різниця становила близько 25–30%.

Базові орендні ставки і вакантність на кінець III кварталу 2013 р. (\$/кв. м/місяць)*

Локація класу А	Якість А	Якість В	Вакантність
Прайм	\$35–40	\$24–29	3,3%
Печерськ	\$35–40	\$24–29	38,2%
Поділ	\$28–32	\$23–25	10,8%
Шевченківський	—	\$22–26	24,5%
Олімпійський	\$25–33	\$18–25	21,6%
Локація класу В	Якість А	Якість В	Вакантність
Зона, що межує з ЦДР	\$23–30	\$12–20	18,4%
Локація класу С	Якість А	Якість В	Вакантність
Нецентральне розташування	\$21–23	\$12–15	25,6%

Джерело: CBRE Ukraine



Прогноз

Повільні темпи розвитку економіки та високий рівень вакантності свідчать про те, що Київському офісному ринку не слід розраховувати на поліпшення ситуації у близькому майбутньому, а лише на подальше збільшення пропозиції сучасних професійних офісних приміщень за рахунок виведення на ринок нових спекулятивних об'єктів. Великий обсяг пропозиції продовжить підвищувати рівень конкуренції між бізнес-центрами, що неодмінно спричинить тиск на орендні ставки. Втім, прогноз на 2014 р. оптимістичніший та ґрунтується на очікуваному багатьма відновленні економічного росту.

Поліпшення економічних умов 2014 р. має сприяти відновленню ділової довіри до України, що, своєю чергою, може призвести до затвердження планів з розширення бізнесу, а пізніше — до зростання попиту на офісні приміщення. Проте, враховуючи, що поживавленню ділової активності зазвичай передуює період стабільних позитивних сигналів відновлення економічного стану, відчутні позитивні зміни на офісному ринку можуть виявитися не раніше 2015 р.

16 ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

РИЗИК ПРИТЯГНЕННЯ ДО КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ПОДАТКОВОЇ ПЕРЕВІРКИ — ДЕЯКІ АСПЕКТИ, ПОВ'ЯЗАНІ З НОВИМ КРИМІНАЛЬНИМ ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ

Олексій Снівак, експерт юридичної фірми «КМ Партнери», адвокат

Через рік після набуття чинності новим Кримінальним процесуальним кодексом України (з 20 листопада 2012 року (далі — «КПК України»)) увага до питання кримінальних проваджень з економічних злочинів зросла через ризик обвинувачення в ухиленні від сплати податків в Україні. Враховуючи це, у статті викладено

основні аспекти кримінального процесу та особливості притягнення до кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків, яка може настати за результатами податкової перевірки.

Особливості кримінальних проваджень, розпочатих за результатами податкових перевірок

Новий КПК України суттєво змінив процедуру провадження в кримінальних справах. Зокрема, кардинально змінено порядок проведення досудового розслідування: скасовано стадії порушення кримінальної справи та пред'явлення обвинувачення, запроваджено стадію повідомлення особи про підозру тощо.

Насамперед, зауважимо, що стадія порушення кримінальної справи стала історією. Відповідно до Кримінально-процесуального кодексу України 1960 року ця стадія кримінального процесу виступала певним бар'єром між заявою/повідомленням про злочин (терміном до 10 днів) та проведенням досудового слідства. Окрім цього, раніше порушення кримінальної справи можна було оскаржити. Така можливість була досить дієвим інструментом захисту і дозволяла зупинити «слідчі дії» щодо особи та тиск на підприємство на самому початку таких дій. Тож результатом більшості необґрунтованих заяв та повідомлень про злочини була відмова у порушенні кримінальної справи. За офіційною статистикою МВС за 2012 рік (до 20.11.2012 р.) до органів внутрішніх справ надійшло 3 163 810 заяв та повідомлень про злочини, при цьому

щодо 2 500 537 із них винесено постанову про відмову в порушенні кримінальної справи. Отже, питома вага відмов становила 79.1% від загальної кількості заяв.

З набранням чинності новим КПК України, стадію порушення кримінальної справи змінює стадія внесення запису до Єдиного реєстру досудових розслідувань (надалі — «ЄРДР»). Відтепер після отримання кожної заяви чи повідомлення про злочин слідчий чи прокурор зобов'язані протягом 24 годин внести відповідні відомості у ЄРДР та розпочати розслідування. Відмова у прийнятті та реєстрації заяви чи повідомлення є неприпустимою. Про внесення відомостей до ЄРДР та початок розслідування нікого не повідомляють, адже ЄРДР має обмежене коло користу-

вачів. Тобто платник податків/його посадова особа (за відсутності проведення щодо неї гласних слідчих дій, наприклад, таких як обшук чи виїмка) може дізнатися про кримінальне провадження щодо нього лише з отриманням повідомлення про підозру.

Відповідно до зазначеного вище, одним із найбільших недоліків нового КПК України є відсутність у сторони захисту можливості оскаржити внесення відомостей до ЄРДР та, відповідно, початок розслідування. Більше того, за такими положеннями нового КПК України приховано ще одну «небезпеку»: те, що кримінальне провадження може «висіти» в ЄРДР протягом всього можливого строку притягнення до кримінальної відповідальності (наприклад, 10 років за ч. 3 ст. 212 Кримінального кодексу України). Отже, до повідомлення особи про підозру, слідчий чи прокурор, розслідуючи справу, необмежені в строках такого розслідування (окрім загальних строків давності притягнення до кримінальної відповідальності за конкретні злочини).

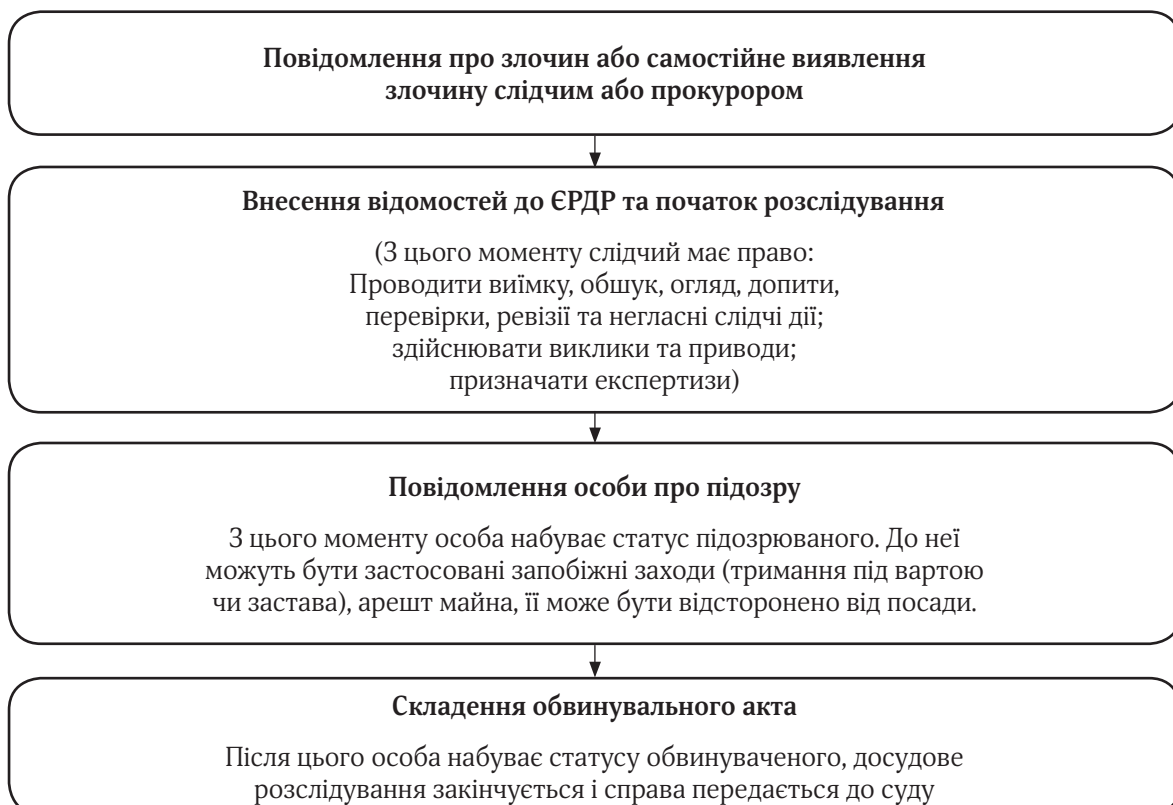
Таким чином, практично кожен спір із податковою службою на значну суму може призвести до початку кримінального провадження щодо посадових осіб платників податків. Існують навіть випадки відкриття кримінального провадження за ознаками ухилення від сплати податків без попереднього проведення податкової перевірки. Наприклад, аналітична довідка/висновок спеціаліста (найчастіше — працівника податкового органу) про наявність порушення податкового законодавства, яке є достатнім для початку кримінального провадження чи навіть отримання інформації слідчими податкової міліції з мережі Інтернет. Отже, механізм кримінального прова-

дження може бути використаний як засіб тиску на платників податків.

Наступною стадією процесу є повідомлення особи про підозру. Слідчий має право повідомити особу про підозру «за наявності достатніх доказів для підозри особи у вчиненні кримінального правопорушення». З моменту повідомлення про підозру особа набуває статусу підозрюваного і лише з цього моменту отримує можливість користуватись правами та гарантіями, передбаченими новим КПК України. До повідомлення особи про підозру у неї майже відсутні процесуальні права і гарантії захисту. Тобто складається ситуація, за якої, після внесення відомостей до ЄРДР, особа має статус свідка і мінімальні права щодо захисту, тоді як слідчий та прокурор зможуть проводити розслідування в повному обсязі.

Після повідомлення особи про підозру у слідчого є два місяці на проведення розслідування. Після спливання цього часу (якщо строк не був продовжений прокурором) слідчий має або закрити справу або передати її з обвинувальним актом до суду.

Схема досудового розслідування за новим КПК України виглядає так:



Кримінальна відповідальність за ухилення від сплати податків

Ухилення від сплати податків є найпоширенішим предметом кримінальних проваджень, що слідують за податковими перевітками. Стаття 212 КК України передбачає наступну відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження коштів до бюджетів чи державних цільових фондів:

- Частина 1 ст. 212 КК України передбачає кримінальну відповідальність за умисне ухилення від сплати податків, якщо відповідні діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах (під значним розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів і інших обов'язкових платежів, які в тисячу і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян). Кількісні рамки змінюються на щорічній основі і на 2013 рік встановлюються на рівні 573 500 грн.
- Частина 2 ст. 212 КК України встановлює відповідальність за ті самі діяння, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах (під великим розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів і інших обов'язкових платежів, які в три тисячі і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян). Кількісні рамки також змінюються на щорічній осно-

ві і на 2013 рік встановлюються на рівні 1 720 500 грн.

- Частина 3 ст. 212 КК України передбачає відповідальність за діяння, передбачені частинами 1 або 2 цієї статті, вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах (під особливо великим розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів і інших обов'язкових платежів, які в п'ять тисяч і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян). Кількісні рамки змінюються на щорічній основі і на 2013 рік встановлюються на рівні 2 867 500 грн.

Таким чином, враховуючи розрахунки прожиткового мінімуму для працездатної особи та податкової соціальної пільги, кваліфікація відповідальності за ст. 212 КК України станом на 2013 рік здійснюється наступним чином:

Частина статті	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Розмір НМДГ для цілей кваліфікації злочинів, грн**	434,5	470,5	536,5	573,5
Кваліфікація за ч. 1 ст. 212 КК (1000 НМДГ)	434 500	470 500	536 500	573 500
Кваліфікація за ч. 2 ст. 212 КК (3000 НМДГ)	1 303 500	1 411 500	1 609 500	1 720 500
Кваліфікація за ч. 3 ст. 212 КК (5000 НМДГ)	2 172 500	2 352 500	2 682 500	2 867 500

Відповідно до ст. 212 КК України, передбачені наступні види покарання за ухилення від сплати податків:

- за ч. 1 ст. 212 КК України передбачене основне покарання у вигляді штрафу в розмірі від 17 000 до 34 000 гривень або позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк від двох до трьох років;
- за ч. 2 ст. 212 КК України передбачене основне покарання у вигляді штрафу в розмірі від 34 000 до 51 000 гривень позбавлення права обіймати певні посади чи

займатися певною діяльністю на строк до 3 років; та

- за ч. 3 ст. 212 КК України передбачене основне покарання у вигляді штрафу в розмірі від 255 000 до 425 000 гривень та позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до 3 років та конфіскація майна.

Таблиця чинних санкцій, передбачених ст. 212 КК України:

Частина статті	Основне покарання	Обов'язкове додаткове покарання
ч. 1 ст. 212 КК України	Штраф у розмірі від 17 000 до 34 000 гривень або позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк від двох до трьох років;	—
ч. 2 ст. 212 КК України	Штраф у розмірі від 34 000 до 51 000 гривень	позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до 3 років
ч. 3 ст. 212 КК України	Штраф у розмірі від 255 000 до 425 000 гривень*	позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до 3 років та конфіскація майна.

Відповідно до ч. 2 ст. 53 КК України, штраф, призначений за ч. 3 ст. 212 КК України, не може бути меншим за майнову шкоду, завдану злочином або отриманого внаслідок вчинення злочину доходу. На практиці, такою майновою шкодою є розмір донарахованих податковою службою податкових зобов'язань. При цьому, при обрахуванні майнової шкоди, завданої ухиленням від сплати податків до уваги береться лише сума несплачених податків (відповідно до рішення податкової служби), без штрафів та пені.

Варто також звернути увагу на те, що якщо особа, яку засуджено за ч. 3 ст. 212 КК України, не сплатить штраф, визначений вироком, то суд відповідно до ч. 5 ст. 53 КК

України, ст. ст. 537, 539 нового КПК України замінює несплачений штраф позбавленням волі.

Несплачена сума штрафу замінюватиметься позбавленням волі з розрахунку один день позбавлення волі за вісім неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Іншими словами, 136 гривень штрафу замінюватимуться 1 днем позбавлення волі. Загалом, штраф, призначений за ч. 3 ст. 212 КК України, може бути замінений позбавленнями волі у межах від 5 до 10 років.

Звільнення від кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків

Як продовження питання кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків, варто звернути увагу на строки давності притягнення до кримінальної відповідальності. У розрізі кримінального права — це строк, після спливання якого особа звільняється від кримінальної відповідальності за вчинений злочин.

У випадку з ч. 1 та ч. 2 ст. 212 КК України (ухилення від сплати податків у значних та великих розмірах відповідно), що є злочинами невеликої тяжкості, строк давності становить 2 роки.

Тобто, особа звільняється від кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків у значних або великих розмірах (ч. 1 та ч. 2 ст. 212 КК України), якщо з моменту вчинення нею злочину і до набрання вироком законної сили минуло два роки.

Водночас, щодо ухилення від сплати податків у особливо великих розмірах за ч. 3 ст. 212 КК України, що є тяжким злочином, строк давності притягнення до кримінальної відповідальності становить 10 років.

Варто звернути увагу, що звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку із закінченням строку дав-

ності відбувається не автоматично, а на підставі рішення суду. Відповідно до положень КПК України, у разі наявності підстав для звільнення від кримінальної відповідальності суд приймає ухвалу про закриття кримінального провадження.

Також варто зазначити, що відповідно до положень ч. 4 ст. 212 КК України особа звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона до притягнення до кримінальної відповідальності (тобто до повідомлення про підозру) сплатила податки, збори (обов'язкові платежі), а також відшкодувала шкоду, завдану державі їх несвоечасною сплатою (фінансові санкції, пеня). При цьому, звільняє від кримінальної відповідальності винятково суд. Тобто сплата податків та штрафних санкцій не звільняє особу від кримінальної відповідальності автоматично.

Існує ще один спосіб захисту від кримінального переслідування. Зокрема, відповідно до п. 56.22 ст. 56 Податкового кодексу України, у разі оскарження рішення органу контролю в порядку адміністративного оскарження до органів контролю вищого рівня та/або до суду, повідомлення особи про підозру у вчиненні злочину, передбаченого ст. 212 КК України, не може ґрунтуватися на такому рішенні органу контролю до закінчення процедури адміністративного оскарження або до остаточного вирішення справи судом.

Таким чином, у разі, якщо обвинувачення особи за ст. 212 КК України ґрунтується на акті податкової перевірки підприємства, то до закінчення адміністративного оскарження рішення податкового органу, винесеного за результатами такого акта перевірки та/або до прийняття рішення Вищим адміністративним судом України (а в

деяких випадках до прийняття рішення Верховним судом України) не на користь платника податків, особі не може бути пред'явлено повідомлення про підозру.

Слід зазначити, що правило п. 56.22 ст. 56 Податкового кодексу України може не застосовуватись, якщо повідомлення про підозру базується не тільки на рішенні органу контролю, а й підтверджується додатково зібраними доказами. На практиці такими доказами можуть стати, наприклад, протоколи допиту свідка та/або висновки експерта.

Висновок

Підсумовуючи все вищенаведене, слід відзначити, що, враховуючи поширеність, з якою кримінальні справи використовують як механізм тиску на платників податків, використання засобів захисту має велике значення.

Таким чином, саме адміністративне та судове оскарження рішень податкової служби стає чи не єдиним дієвим способом захисту службових осіб підприємств від притягнення їх до кримінальної відповідальності; як уже зазначено, повідомлення про підозру в ухиленні від сплати податків не

може бути пред'явленим до остаточного рішення суду в податковому спорі.

Водночас, доцільно займати активну позицію щодо захисту платників податків від кримінального переслідування. А саме: слід використовувати право на оскарження до вищих інстанцій або до суду будь-яких рішень і дій слідчого/прокурора на всіх стадіях кримінального провадження.

Податкові питання

Інвестиції / ЗЕД

Вирішення спорів

Торівля / Дистрибуція

Митне право

Корпоративне право /
Злиття та поглинання

Кримінальні провадження
з економічних злочинів

Антимонопольне /
Конкурентне право / Антидемпінг

Нерухомість / Будівництво

Трудове право

Сільське господарство / Земля

Банківське / Фінансове право

Природні ресурси /
Надрокористування / Екологія

Інтелектуальна власність

РОЗВ'ЯЗАННЯ ПОДАТКОВИХ СПОРІВ В УКРАЇНІ

Мацюк Тетяна, юрист АО «ЮФ «Василь Кісіль і партнери»

Відповідно до статистики¹, оприлюдненої Вищим адміністративним судом України, спори платників податків з податковими органами становлять 34% усіх спорів за участю державних органів, розглянутих місцевими адміністративними судами у першому півріччі 2013 року.

Таким чином, сьогодні спори з податковими органами є одними з найпоширеніших у сфері адміністративного судочинства.

Суть податкового спору та підстави його виникнення

Податковим спором є суперечність між платником податків та податковим або митним органом щодо змісту наявних між ними податкових правовідносин (взаємних прав та обов'язків), що випливає з різного розуміння ними норм податкового законодавства. Найпоширенішими податковими спорами є спори стосовно визнання недійсними податкових повідомлень-рішень, визнання незаконними наказів органів Міністерства доходів і зборів України на проведення перевірки, визнання незаконними інших наказів (анулювання реєстрації платником ПДВ, єдиного податку) тощо.

Податковий кодекс України визначає податкове повідомлення-рішення як письмове повідомлення контролюючого органу (рішення) про обов'язок платника податків сплатити суму грошового зобов'язання, визначену контролюючим органом у випадках, передбачених цим Кодексом та іншими законодавчими актами, контроль за виконанням яких покладено на контролюючі органи, або внести відповідні зміни до податкової звітності.

Податкові повідомлення-рішення контролюючий орган надсилає платнику податків, зокрема, за результатами проведення податкової перевірки. Контролюючий орган приймає такі податкові повідомлення-рішення внаслідок заниження платником податків суми податкових зобов'язань, суми бюджетного відшкодування, від'ємного значення об'єкта оподаткування.

Результати податкових перевірок платників податків оформлюють у вигляді акта або довідки: у разі встановлення під час перевірки порушень складають акт, якщо такі порушення відсутні — складають довідку. Податковий кодекс України наділяє платника податку правом не погодитися з висновками, викладеними в акті перевірки, до моменту прийняття на підставі такого акта податкового повідомлення-рішення.

Зокрема, у разі незгоди платника податків з висновками перевірки чи фактами і даними, викладеними в акті, він

має право подати свої заперечення до органу контролю протягом п'яти робочих днів з дня отримання акта. Такі заперечення розглядає контролюючий орган протягом п'яти робочих днів після дня їх отримання.

З урахуванням результатів розгляду заперечень платника податків (у разі їх наявності) контролюючий орган приймає податкове повідомлення-рішення протягом десяти робочих днів з дня, наступного за днем вручення платнику податків акта перевірки, а за наявності заперечень платника податків до акта перевірки — протягом трьох робочих днів, наступних за днем розгляду заперечень і надсилання письмової відповіді платнику податків.

Таким чином, перед оскарженням податкового повідомлення-рішення, прийнятого за результатами податкової перевірки, до податкового органу вищого рівня чи до суду, платник податків має право подати заперечення на акт перевірки безпосередньо до того органу, який проводив таку перевірку.

Після закінчення стадії розгляду заперечень на акт перевірки, якщо такі були подані платником податку до податкового органу, який проводив перевірку, податковий орган приймає податкове повідомлення-рішення. Податкові повідомлення-рішення можуть бути надальш оскаржені в адміністративному порядку та/або в судовому порядку.

¹ http://www.vasu.gov.ua/ua/generalization_court_practice.html?_m=publications&_t=rec&id=3063&fp=11

Оскарження податкових повідомлень-рішень в адміністративному порядку

Оскарження податкового повідомлення-рішення в адміністративному порядку — це звернення платника податку, який вважає, що контролюючий орган неправильно визначив суму грошового зобов'язання і прийняв неправомірне податкове повідомлення-рішення, до контролюючого органу вищого рівня зі скаргою про перегляд цього рішення.

Скаргу подають до контролюючого органу вищого рівня письмово протягом 10 календарних днів, що настають за днем отримання платником податків податкового повідомлення-рішення або іншого рішення контролюючого органу, яке оскаржують.

Якщо контролюючий орган приймає рішення про повне або часткове незадоволення первинної скарги платника податків, такий платник податків має право звернутися з повторною скаргою до контролюючого органу вищого рівня протягом 10 календарних днів, наступних за днем отримання рішення про результати розгляду скарги.

Скарги (первинні скарги) на рішення державних податкових інспекцій подають до контролюючих органів в Автономній Республіці Крим, містах Києві та Севастополі, областях, міжрегіональних територіальних органів.

Скарги (повторні скарги) на рішення контролюючих органів в Автономній Республіці Крим, містах Києві та Севастополі, областях, міжрегіональних територіальних органів та митниць подають до Міністерства доходів і зборів України.

Наприклад, первинну скаргу на податкове повідомлення-рішення, прийняте державною податковою інспекцією у Печерському районі міста Києва, подають до Головного управління Міндоходів у місті Києві. Натомість, якщо платник податків не погоджується з рішенням про результати розгляду первинної скарги, прийнятим Головним управлінням Міндоходів у місті Києві, він може подати повторну скаргу до Міністерства доходів і зборів України.

Варто зауважити, що якщо спірне податкове повідомлення-рішення прийняте Міжрегіональним головним управлінням Міндоходів — Центральним офісом з обслуговування великих платників або ж Спеціалізованими державними податковими інспекціями з обслуговування великих платників у містах, процедура адміністративного оскарження має лише один етап — подання платником податку скарги про перегляд такого рішення до Міністерства доходів і зборів України.

Оскарження податкових повідомлень-рішень у судовому порядку

Платник податків має право оскаржити податкове-повідомлення рішення до суду як без попереднього оскарження

Контролюючий орган, який розглядає скаргу платника податків, зобов'язаний прийняти вмотивоване рішення та надіслати його протягом 20 календарних днів, наступних за днем отримання скарги, на адресу платника податків поштою з повідомленням про вручення або надати йому під розписку. Контролюючий орган має право продовжити строк розгляду скарги, але не більше, ніж на 60 днів за умови попереднього повідомлення про це платника податків.

Якщо рішення про результати розгляду скарги не надіслано платнику податків протягом 20-денного строку або протягом строку, на який було продовжено розгляд скарги, така скарга вважається повністю задоволеною на користь платника податків. Скарга вважається також повністю задоволеною на користь платника податків, якщо рішення про продовження строків її розгляду не було надіслано платнику податків до закінчення 20-денного строку.

Процедура адміністративного оскарження вважається досудовим порядком вирішення спору, а рішення контролюючого органу, раніше оскаржене в судовому порядку, не підлягає адміністративному оскарженню.

Процедура адміністративного оскарження зазвичай триває від одного до трьох місяців, залежно від кількості поданих скарг та оперативності розгляду контролюючими органами таких скарг. Така процедура досудового вирішення спору нечасто буває успішною, проте є можливістю підготуватися до подальшого оскарження податкового повідомлення-рішення в суді, адже платник податку-скаржник отримує додатковий час для збору доказів та підготовки правової позиції у справі.

такого рішення в адміністративному порядку, так і після того, як він скористався правом на досудове розв'язання спору.

Строки для подання позову про оскарження податкових повідомлень-рішень до адміністративного суду

В обох випадках потрібно звернути увагу на строки, протягом яких платник податку має право звернутися до суду:

- якщо платник податків попередньо оскаржував податкове повідомлення-рішення до контролюючих органів вищого рівня (про що йшлося вище), то він має право подати позов про визнання недійсним податкового повідомлення-рішення протягом місяця, що настає за днем закінчення процедури адміністративного оскарження — за днем отримання рішення Міністерства доходів і зборів України про результати розгляду скарги або днем, наступним за останнім днем строку, передбаченого для подання скарги на податкове повідомлення-рішення, якщо таку скаргу не було подано у зазначений строк (пункт 19 статті 56 Податкового кодексу України);
- якщо платник податків не вдавався до процедури адміністративного оскарження, він має право оскаржити податкове повідомлення-рішення протягом 1095 днів після отримання такого рішення (пункт 18 статті 56, статті 102 Податкового кодексу України).

Проте варто мати на увазі, що податкові повідомлення-рішення слід оскаржувати до адміністративного суду протягом 10 днів з моменту їхнього отримання або з моменту отримання рішення податкового органу вищого рівня за результатами розгляду скарги платника, щоб уникнути стягнення податкового боргу.

Ставки судового збору за подання позову про оскарження податкових повідомлень-рішень до адміністративного суду

Вищий адміністративний суд України у своєму листі № 165/11/13-12 від 18.01.2012 року зазначив, що вимоги про визнання недійсними податкових повідомлень-рішень є позовами майнового характеру. Відтак, при зверненні до адміністративного суду з позовом про визнання недійсним податкового повідомлення-рішення позивач повинен заплатити судовий збір у сумі 2 відсотків від розміру майнових вимог, але не менше 1,5 розміру мінімальної заробітної платні та не більше 4 розмірів мінімальної заробітної платні, встановленої законом на 1 січня календарного року. При чому, відповідно до останніх змін до закону, який регулює сплату судового збору, під час подання адміністративного позову майнового характеру сплачується 10 відсотків від розміру ставки судового збору. Решта суми судового збору стягується з позивача або відповідача пропорційно до задоволеної чи відхиленої частини вимоги.

Розгляд податкового спору в адміністративних судах

Оскарження податкового повідомлення-рішення або іншого рішення податкового органу в судовому порядку полягає у поданні платником податку позовної заяви про визнання недійсним або скасування оскаржуваного рішення до місцевого адміністративного суду.

Якщо позовна заява відповідає всім установленим вимогам, суддя відкриває провадження у справі шляхом постановлення ухвали про відкриття провадження у справі. Податковий спір, як і будь-яка інша адміністративна справа, має бути вирішений місцевим адміністративним судом упродовж розумного строку, але не більше місяця з дня відкриття провадження у справі. Судовий розгляд справи складається зі стадій, зокрема: з пояснення представників платника податку та податкового органу, дослідження судом доказів у справі, судових дебатів, прийняття судового рішення у справі.

Оскарження судового рішення в апеляційному, касаційному порядку, перегляд судових рішень Верховним Судом України

Сторони податкового спору мають право оскаржити постанову місцевого адміністративного суду до апеляційного адміністративного суду, якщо суд першої інстанції при прийнятті постанови порушив норми матеріального або процесуального права або неправильно чи неповно встановив фактичні обставини справи.

Апеляційну скаргу подають до апеляційного адміністративного суду через місцевий адміністративний суд упродовж 10 днів з дня проголошення постанови, або упродовж 10 днів з дня отримання апелянтом постанови, якщо повний текст постанови складено після судового засідання. Максимальний строк розгляду апеляційної скарги становить 46 днів із моменту постановлення ухвали про відкриття апеляційного провадження.

Рішення апеляційного адміністративного суду може бути оскаржене до суду касаційної інстанції — Вищого адміністративного суду України. Суд касаційної інстанції перевіряє правильність застосування судами першої та апеляційної інстанцій норм матеріального та процесуального права, правової оцінки обставин у справі і не може досліджувати докази, встановлювати та визнавати доведеними обставини, що не були встановлені в судовому рішенні, та вирішувати питання про достовірність того чи іншого доказу.

Касаційну скаргу на судові рішення подають протягом 20 днів після набрання законної сили судовим рішенням суду апеляційної інстанції, або 20 днів з дня складення постанови в повному обсязі, якщо повний текст рішення складено після судового засідання. Касаційна скарга має бути розглянута протягом одного місяця з дня одержання судом касаційної інстанції адміністративної справи.

За виняткових обставин рішення судів у податковому спорі може бути переглянуте Верховним Судом України. Заяву про перегляд судових рішень можна подати винятково з мотивів:

- неоднакового застосування судом (судами) касаційної інстанції одних і тих самих норм матеріального пра-

ва, що потягло ухвалення різних за змістом судових рішень у таких правовідносинах;

- встановлення міжнародною судовою установою, юрисдикцію якої визнає Україна, порушення Україною міжнародних зобов'язань при вирішенні справи судом.

Через велику завантаженість адміністративних судів розгляд податкового спору у місцевому адміністративному суді, у судах апеляційної та касаційної інстанції може сукупно тривати більше, ніж 1 рік.

Провадження у справах за зверненням органів доходів і зборів (скорочене провадження)

Провадження у справах за зверненням органів доходів і зборів є спеціальним видом скороченого провадження, в якому суд не вирішує публічно-правовий спір, а здійснює контроль за рішеннями чи діями органу доходів і зборів, які впливають або можуть вплинути на права та інтереси платника податків.

Сторонами такого провадження є заявник — орган доходів і зборів, що вніс подання, та відповідач — платник податків, стосовно якого внесено таке подання. Цей вид провадження застосовують у чотирьох випадках для:

- зупинення видаткових операцій платника податків на рахунках платника податків;
- підтвердження обґрунтованості адміністративного арешту майна платника податків;
- стягнення коштів за податковим боргом;
- зобов'язання керівника підприємства провести інвентаризацію основних фондів, товарно-матеріальних цінностей, які перебували або перебувають під митним контролем чи використовувалися цим підприємством разом із товарами, які були поміщені у відповідний митний режим.

За даними, опублікованими на сайті Міністерства доходів і зборів України¹, у першому півріччі 2013 року на розгляді у судах перебувало понад 104 тисяч справ за участю податкових органів Міндоходів на загальну суму 167,1 мільярда гривень. З усіх категорій справ, розглянутих 2013 року, правомірність податкових позовів Міндоходів визнано у 31,5 тисячі справ на загальну суму

23,1 мільярда гривень. На користь платників податків розв'язано майже 6 тисяч справ, загальна сума яких становить 16,3 мільярда гривень.

Зазначимо, що така статистика, оприлюднена Міністерством доходів і зборів України, є досить відносною, оскільки велику кількість податкових спорів, розв'язаних на користь податкових органів, становлять спори про скасування реєстрації платників ПДВ тощо, які є, переважно, формальними і безспірно розв'язуються на користь податкових органів.

Варто також зауважити, що загальна кількість спорів, розв'язаних на користь податкових органів, перевищує кількість спорів, розв'язаних на користь платників податків, більш ніж у 5 разів (31,5 тисячі справ проти 6 тисяч справ). Водночас, сума спірних грошових зобов'язань у податкових спорах, виграних податковими органами, перевищує суму спірних грошових зобов'язань у податкових спорах, виграних платниками податків менше, ніж у 2 рази (23,1 мільярда гривень проти 16,3 мільярда гривень). Цей факт свідчить про те, що оскарження податкових повідомлень-рішень в українських адміністративних судах має позитивні перспективи для платників податків.

¹ <http://minrd.gov.ua/media-tsentr/novini/105728.html>

НОВИЙ ЗАКОН ПРО ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: УКРАЇНА ЗА ПІДВИЩЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПРОЗОРОСТІ

Костянтин Карпушин та Олександра Товкун, КПМГ Україна

Одним із найважливіших завдань України на шляху до євроінтеграції є гармонізація українського економічного та податкового законодавства з правовим доробком європейської спільноти. Зокрема, цей процес спрямований і на забезпечення чесної конкуренції та якісного корпоративного управління в українському економічному просторі.

2013 року однією з подій, що викликала найбільше дискусій, стало прийняття Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення», який набув чинності 1 вересня 2013 року. Незважаючи на те, що в останні десятиріччя присутність міжнародного бізнесу в Україні постійно зростала, правила трансфертного ціноутворення досі не були чітко визначеними та рідко застосовними податковими органами. До того ж, саме поняття трансфертного ціноутворення є новим в українському правовому полі. Уперше його введено в новому Законі про трансфертне ціноутворення. Разом з тим, податкові органи України демонструють активний підхід до вивчення світового досвіду у сфері трансфертного ціноутворення та розроблення відповідної нормативно-правової бази, щоб забезпечити повноцінне та коректне застосування Закону.

Відсутність належної системи трансфертного ціноутворення у міжнародних компаніях може призвести до відтоку оподаткованого прибутку з окремих країн (так зване «розмивання» податкової бази). Зважаючи на значний дефіцит державного бюджету 2013 року¹, ця проблема є достатньо суттєвою для України. Відповідно до статистики Міністерства доходів і зборів, за 2012 рік вартість товарів, експортованих з України через пов'язаних осіб, становить понад 20,5 мільярдів доларів США. Деякі з таких операцій могли слугувати інструментом для приховування прибутку від оподаткування. Для того, щоб запобігти подібним шкідливим для економіки явищам, українські податкові органи застосовують два основні способи моніторингу операцій, здійснюваних українськими платниками податків з пов'язаними особами. По-перше, до 1 травня 2014 року платники податків зобов'язані повідомити податковим органам про контрольовані операції, здійснені за 2013 рік. По-друге, на основі поданих звітів податкові органи можуть ви-

магати від платників податків надати документацію з трансфертного ціноутворення щодо окремих операцій. Звичайні платники податків матимуть 30 днів, а великі платники податків — 60 днів, для того, щоб підготувати таку документацію. Вона має містити детальну інформацію щодо самої операції та сторін, які її здійснюють, функціональний аналіз (ретельний аналіз функцій, ризиків та активів сторін операції), а також підтвердження того, що застосована ціна або досягнутий рівень рентабельності в контрольованій операції відповідають ринковому рівню. Останнє можна отримати через проведення порівняльного дослідження для визначення ринкового діапазону рентабельності (зазвичай із застосуванням спеціалізованих баз даних), або через обчислення ринкового діапазону порівняльних неконтрольованих цін. Неподання звіту про контрольовані операції або неспроможність платника податків надати необхідну документацію про трансфертне ціноутворення на запит податкового органу може призвести до великих штрафів і стати причиною проведення податкової перевірки.

Однією з особливостей Закону про трансфертне ціноутворення є те, що під контроль потрапляють не лише операції з пов'язаними особами, але й операції з непов'язаними компаніями, які є податковими резидентами так званих «низькоподаткових» юрисдикцій (або фактично сплачують податок на прибуток підприємств у таких юрисдикціях). До низькоподаткових юрисдикцій належать держави та території, у яких ставка цього податку нижча від

¹ 34,7 мільярдів гривень за січень-серпень 2013 р. (Агентство Уніан)

української на 5 відсоткових пунктів і більше. Такий підхід спрямований забезпечити повний контроль над операціями, які потенційно несуть у собі загрозу розмивання податкової бази та приховування прибутків (BEPS)¹.

BEPS є проблемою, значення якої постійно зростає як для європейського, так і для глобального суспільства. Багато міжнародних компаній, таких як Google, Starbucks, Facebook та ін., публічно критиковані урядами різних держав за використання схем оптимізації податкових зобов'язань, що призводить до неналежної сплати податків у країнах, де спожито ресурси та фактично створено додану вартість. Більшість таких схем формально є законними; вони спираються на угоди про уникнення подвійного оподаткування, що існують між країнами, а це, своєю чергою, призводить до так званого «подвійного неоподаткування». Організація з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) оприлюднила декілька документів із цієї проблеми². Одним зі шляхів протистояти BEPS є прийняття більш дієвого податкового законодавства та забезпечення діалогу між податковими адміністраціями країн Європи та світу. Україна є важливим учасником цього процесу. Прийняття Закону про трансфертне ціноутворення є кроком вперед в економічній та політичній співпраці України з глобаль-

ним суспільством. Іншим досягненням у цьому процесі є кооперація України з податковим органом США (IRS) за FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), що має розпочатися найближчим часом. FATCA покликаний забезпечити обмін інформацією між податковими та фінансовими інституціями країн щодо рахунків податкових резидентів США та допомогти підвищити податкову прозорість їх глобальних операцій.

Крім того, 2013 року Україна стала повноправним членом Глобального форуму ОЕСР з податкової прозорості та прийняла стандарти Великої двадцятки щодо податкової прозорості й обміну інформацією. Усі ці досягнення є свідченням того, що Україна зробила крок назустріч вдосконаленню корпоративного управління та економічного законодавства, щоб гармонійно увійти до європейського правового поля.

¹ План боротьби ОЕСР з проблемою розмивання податкової бази та переміщення прибутку

² Розмивання податкової бази та переміщення прибутку – термінологія ОЕСР

СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ ПОДАТКОВИХ ІСЛАМСЬКИХ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ В УКРАЇНІ

Рустам Вахітов, Партнер, Податкова практика, БейкерТіллі Україна

Вступ

Все більше підприємств в Україні зацікавлюються використанням фінансових інструментів шариату.

Нині немає українських банків, які застосовують ісламські фінансові продукти для населення. Однак, враховуючи зростання інтересу до цих інструментів, ми могли б очікувати їх появу в Україні в недалекому майбутньому.

Зростання інтересу до ісламських фінансів в Україні дещо стримується через відсутність спеціальних законодав-

чих норм, зокрема у податковій сфері, які б стимулювали використання ісламських фінансових інструментів. Водночас, у зв'язку з нейтральністю податкової системи України, положення про заборону використання ісламських інструментів фінансування відсутні. Однак, зазвичай, потрібне проведення податкового та правового аналізу і структурування операцій.

РЕПО

Механізм РЕПО широко використовують в ісламському фінансуванні (наприклад, у схемах «ijarahwaiqtina»). Операції РЕПО завжди пов'язані подвійним продажем активів між двома підрядниками. Метою операцій РЕПО для однієї зі сторін є задоволення потреб у фінансуванні та позичкових коштах.

Механізм РЕПО

Позичальник в операції РЕПО, первинний продавець цінних паперів, які використовують як забезпечення по кредиту. Друга угода в РЕПО містить перепродаж тих самих цінних паперів з боку кредитора до позичальника за вищою ціною. Різниця в ціні є націнкою кредитора.

За «ijarahwaiqtina» контрактом, позичальник є також первинним продавцем активів (наприклад, нерухоме майно).

Кредитор, своєю чергою, здає в оренду нерухоме майно (наприклад, офісну будівлю) позичальникові, отримує орендні платежі. Наприкінці дії договору лізингу кредитор продає офісну будівлю позичальнику. Ціна перепродажу, як правило, є більшою та містить нараховані орендні платежі.

Оподаткування операцій РЕПО в Україні

Чинне українське законодавство не містить правил, що забороняють використання операцій РЕПО. Однак, вони можуть бути успішно проведені тільки за рахунок ретельного планування.

ПДВ

Український Податковий кодекс передбачає звільнення від сплати ПДВ за операціями з надання позик у грошовій формі та у формі цінних паперів, а також для операцій РЕПО. Це є основним фактором використання операцій РЕПО з цінними паперами для ісламського фінансування. Оскільки, за загальним правилом, здійснення перепродажу нерухомого майна передбачає подвійне оподаткування ПДВ в Україні.

Податок на прибуток

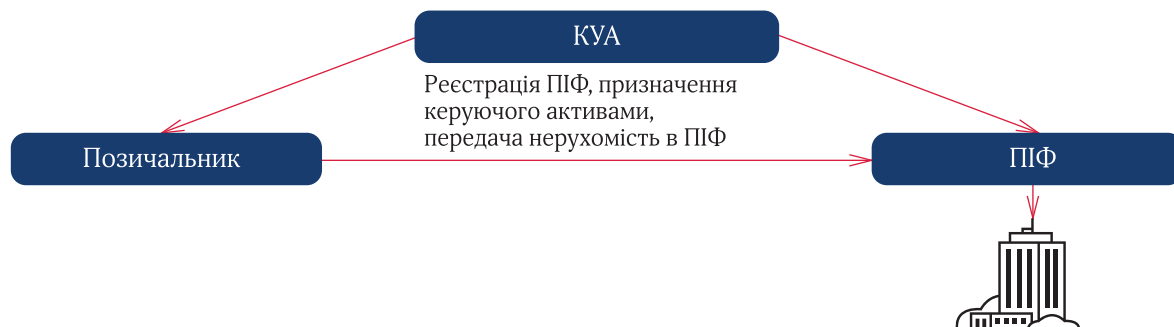
Прибуток, отриманий при здійсненні операцій РЕПО, підлягає оподаткуванню в Україні. Операції РЕПО можна використовувати для повторного придбання акцій українських компаній, а також для повторного придбання акцій пайових фондів.

Пайові фонди

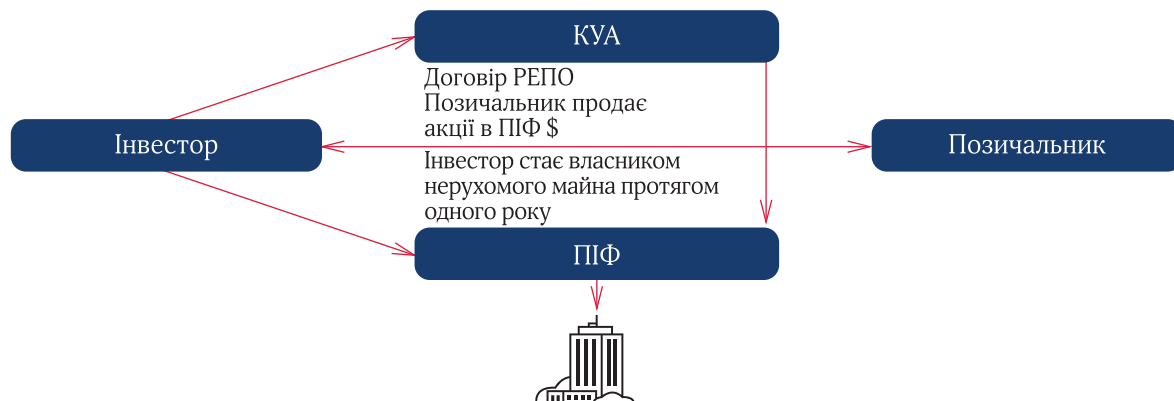
Пайові інвестиційні фонди є окремою пайовою структурою власності, керованою професійними компаніями управління активами (КУА). Багато експертів вважають пайові фонди оптимальним інструментом для ісламського

го фінансування. Інвестиційні сертифікати в ПФ становлять собою право на майно, яким володіє ПФ.

Реєстрація пайового фонду



Договір РЕПО



Договір лізингу



Операція перепродажу (друга операція в договорі РЕПО)



Коментарі

«R» — орендні платежі, здійснені Позичальником компанії управління активами наприкінці договору оренди. «R» можна розглядати як затрати, здійснені Позичальником, вміщені до податкових витрат.

Витрати

Позичальник зменшує податкову базу за рахунок «R» в кінці договору РЕПО.

Дохід

Наступні категорії інвесторів сплачуватимуть 19% (або 15% у разі виплати нерезиденту без угоди про уникнення подвійного оподаткування) податку на прибуток з доходів «R» після продажу активів за операціями РЕПО назад позичальникові:

- Українські інвестори;
- Іноземні інвестори з постійним представництвом в Україні;
- Іноземні інвестори без постійного представництва в Україні — резиденти країн, що не мають угоди про уникнення подвійного оподаткування з Україною.

Ситуація змінюється, залежно від того, коли можна застосовувати положення угоди про уникнення подвійного оподаткування. Українські міжнародні договори мають пріоритет над внутрішнім законодавством України.

Українські угоди про уникнення подвійного оподаткування часто не містять спеціальних положень про операції РЕПО. Отже, треба застосовувати інші положення, передбачені міжнародними податковими договорами. При цьому оподаткування операції залежить від того, як отриманий прибуток від відчуження акцій пайових фондів будуть трактувати податкові органи:

- процентний дохід, або;

- дохід від продажу нерухомості, або;
- дохід від відчуження капіталу, не пов'язаного з нерухомістю (акції).

Найменш бажаним є другий варіант, в якому виникає податок на прибуток за ставкою 19%.

Ставка податку на процентні доходи залежить від угоди про уникнення подвійного оподаткування. Наприклад, угода про уникнення подвійного оподаткування з Великобританією передбачає 0% ставку податку.

Дохід від відчуження капіталу, не пов'язаного з нерухомістю, оподатковується в юрисдикції інвестора. Однак, враховуючи, що багато країн будуть трактувати продаж інвестиційних сертифікатів ПФУ, як дохід від продажу акцій, їхможуть звільнити від оподаткування за певних умов (participation exemption).

Щодо ПДВ, то кредити і відчуження акцій ПФ звільнені від податку.

Зрештою, інвестори можуть отримати нульову ставку податку на доходи, одержувані від перепродажу акцій українського ПФУ і, самецим ефективний з погляду оподаткування ісламський фінансовий інструмент. Проте, податкові ризики можуть виникнути, якщо податкові органи України визначатимуть результат, як пов'язаний з продажем нерухомості.

Випуск сукук¹ в Україні

Як уже згадано вище, українська податкова та правова системи не містять спеціальних законодавчих актів про випуск сукук. Водночас податкова і правова структура в сфері кредитування позичальника за допомогою цінних паперів розвивалася протягом останніх 10–15 років та є інвестор-орієнтованою ефективною. Крім того, можна використовувати неукраїнську компанію спеціального призначення (SPV) для організації випуску цінних паперів. Згодом ці цінні папери можуть бути продані або зареєстровані в за-

рубіжних фондових біржах абона Українській фондовій біржі.

Тому видача сукук українськими компаніями можлива або в Україні, або за кордоном. Враховуючи останні тенденції підвищення інтересу до ісламських фінансів в Україні, видача першого українського сукук може відбутися в недалекому майбутньому.

Лізинг повітряних суден

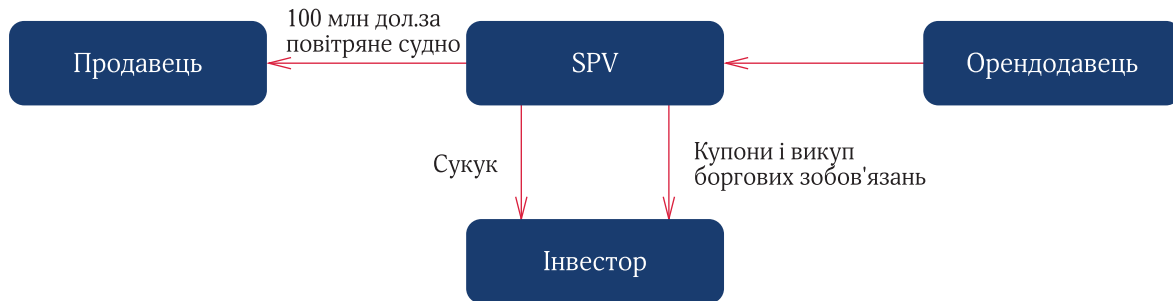
У деяких сферах, таких як лізинг повітряних суден, типова структура операції нагадує типову структуру сукук, тому лізингова операція в авіації може бути структурована як сукук без істотних ускладнень.

Незважаючи на це, іноді зазначають, що існують серйозні перешкоди з боку українського законодавства щодо видачі сукук. Ми вважаємо, що такі заяви

¹ Фінансовий документ, поширений в країнах шариату, т. зв. ісламський еквівалент облігацій. У зв'язку з тим, що шариат забороняє лихварство, традиційні облігації з фіксованою доходністю заборонені. Сукук забезпечує негарантований дохід за рахунок прибутку з профінансованих проектів.

є не зовсім коректними. Тому корисно продемонструвати податкові наслідки, які будуть викликані видачею сукук, наприклад, у разі здійснення лізингової операції повітряних суден за допомогою облігацій.

Аналіз на основі типової структури суку наведено нижче.



Розташування SPV

Згідно з вітчизняним податковим законодавством, оренда і відсоткові платежі на користь нерезидентів підлягають оподаткуванню за ставкою 15%, тоді як орендні та відсоткові платежі на користь українських резидентів не обкладаються таким податком. В останньому випадку такий дохід оподатковують українські резиденти за загальними правилами.

Зазначимо, що тоді як відсотки розглядають як такі, що суперечать принципам ісламського фінансування, з метою оподаткування деякі платежі в межах ісламських фінансових структур можуть кваліфікувати як відсотки з метою застосування податкових договорів. Надалі під «відсотками», в пов'язаній із сукук структурою ми розуміємо платежі, погоджені з правилами шаріату або їх компонентами, які трактують як відсотки для цілей угод про уникнення подвійного оподаткування.

Деякі українські угоди про уникнення подвійного оподаткування набагато або повністю зменшують 15% ставку податку на репатріацію процентів за відсотками та лізинговими платежами. Така податкова пільга передбачена угодами про уникнення подвійного оподаткування за умови надання довідки податкового резидентства одержувача доходу. Збирання довідок щодо резидентського статусу отримувачів доходів для великої кількості інвесторів може ускладнити процес. Утакому разі випустити сукук через SPV за кордоном буде доречніше.

Отже, залежно від місцезнаходження інвесторів, SPV може бути створено як в Україні, так і за кордоном. Оскільки лізингові операції в Україні не призводять до складних податкових наслідків і не містять міжнародний елемент, ми будемо розглядати структуру, доречнішу для міжнародних інвесторів з SPV, розташованим за межами України.

У контексті податкових наслідків щодо утримання українського податку на репатріацію, рішення щодо розташування SPV має бути зробленим відповідно до положень угод про уникнення подвійного оподаткування. Переважно, відповідно до угоди про уникнення подвійного оподатку-

вання, такий податок має передбачати нульову ставку податку для орендних та відсоткових платежів з джерелом виникнення в Україні. Юрисдикція SPV має також передбачати подальшу виплату вихідних відсотків та лізингових платежів від SPV для інвесторів без утримання податку.

Є обмежена кількість юрисдикцій, які використовують в Україні для розміщення SPV у фінансових структурах. Нині Великобританія та Кіпр є одними з найчастіше використовуваних, оскільки ці країни передбачають стабільну і передбачувану податкову та нормативно-правову структуру законодавства щодо захисту інвесторів та міжнародного оподаткування, а також відповідну інфраструктуру та податково-сприятливе середовище. Угоди про уникнення подвійного оподаткування України з цими країнами передбачають нульову або низьку ставку податку на репатріацію відсотків. Варто відзначити, що угода про уникнення подвійного оподаткування з Нідерландами не передбачає оподаткування орендних платежів на користь іноземних інвесторів, тоді як Нідерланди не утримують податок на відсотки та орендні платежі відповідно до внутрішнього законодавства.

Якщо SPV розміщено в іноземній юрисдикції, такий SPV (Орендодавець) буде здавати в оренду літак для українського авіаційного підприємства (Орендаря). Тому основними українськими податковими наслідками будуть:

Податкові наслідки випуску сукук

А. Податок на репатріацію в Україні

За загальним правилом, податок на репатріацію для відсоткових та орендних платежів в Україні становить 15%.

Згідно з угодою про уникнення подвійного оподаткування між Україною та Нідерландами лізингові платежі податковим резидентам Нідерландів звільняються від податку на репатріацію.

Єдина вимога полягає у наданні українському Орендарю довідки податкового резидентства. Таку довідку можна отримати в компетентних фіскальних органів Нідерландів.

При цьому довідка про податкове резидентство має бути належним чином легалізована.

Ненадання такої Довідки може призвести до оподаткування за ставкою 15% на всю суму платежу.

Висновок

Враховуючи вищевикладене, нинішнє українське податкове середовище є сприятливим для структурування ісламських фінансових операцій, зокрема щодо кредитування лізингу літаків за допомогою цінних паперів із залученням іноземних інвесторів.

Відповідне податкове структурування може потребувати створення SPV за межами України, що не є рідкістю для звичайного кредитування лізингових операцій за допомогою цінних паперів. Використання Нідерландів або Великобританії чи Кіпру як юрисдикцій для створення SPV має підвищити податкову ефективність і

В. ПДВ в Україні

Загальна ставка ПДВ в Україні становить 20%. У загальних рисах щодо ПДВ Україна дотримується принципів директиви ПДВ ЄС. Як і в більшості випадків, підприємства, що працюють із повітряними суднами, будуть платниками ПДВ.

Насправді, навіть якщо така послуга буде підлягати оподаткуванню українським ПДВ, у зв'язку з тим, що постачальник послуг не перебуває в Україні, ПДВ буде виплачено в зарахування своїх власних зобов'язань із ПДВ українського підприємства. Це може призвести до відсутності додаткового податкового навантаження на орендні платежі.

простоту інвестування для іноземних інвесторів.

На основі нашого великого досвіду структурування та реалізації звичайних лізингових операцій повітряних суден, ми вважаємо, що реалізація такої угоди відповідно до шаріату за рахунок випуску сукук не призведе до негативних наслідків і може бути успішно реалізована в рамках поточної податкової і нормативно-правової системи в Україні.

17 СВІТОВІ ТРЕНДИ ПО-УКРАЇНСЬКИ

Що сьогодні відбувається в світі? Про що думає споживач? В останні роки проводиться постійний моніторинг глобальних трендів, щоб відповісти на ці запитання.

Підводячи підсумки 2013 року, компанія UMG International вибрала три популярних світових тренди і подивилася на них очима українських споживачів:

- «Мобільний кокон» — новий світ можливостей споживача, створений Інтернетом та мобільними пристроями
- «Share Economy» і «Маркетплейси» — взаємовигідний обмін, розподіл і продаж товарів та послуг безпосередньо між споживачами
- Бренди, що стимулюють соціальну відповідальність споживача

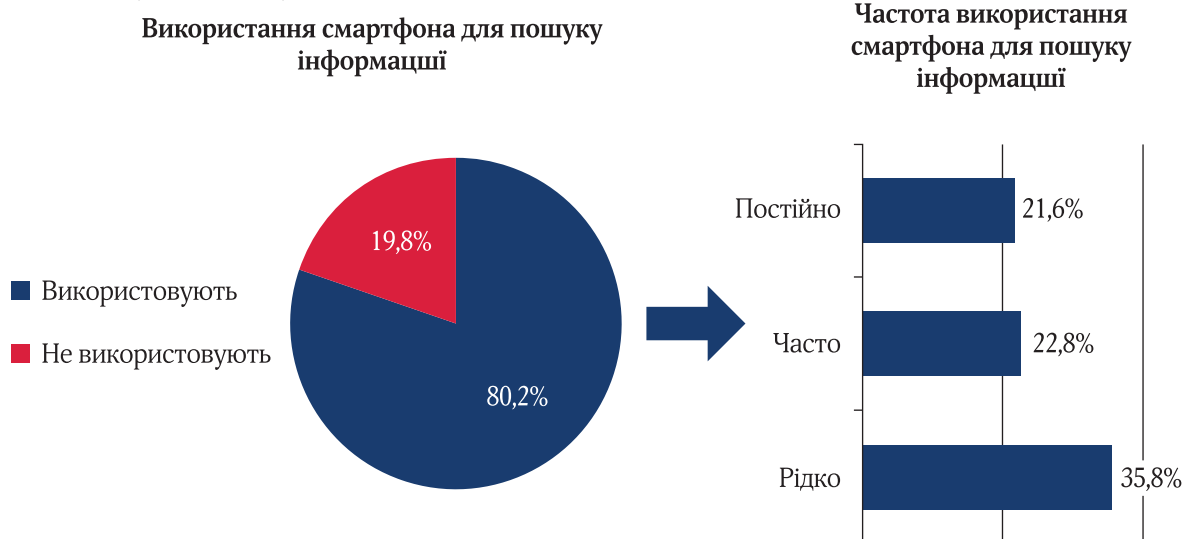
Ці тренди цікаві тим, що засновані на динамічному розвитку технологій, комунікацій і змінюють поведінку споживача. Ступінь вияву цих трендів в Україні демонструє відмінності поведінки українського споживача від світового.

Найбільш динамічний світовий тренд — «мобільний кокон», який розвинувся в результаті об'єднання декількох тенденцій у цифровому світі, а саме:

- Збільшення кількості власників смартфонів
- Розширення Інтернет-аудиторії завдяки мобільним пристроям
- Зміна поведінки споживача через активне використання мобільних додатків

Всім зрозуміло, що смартфони вже надійно зайняли місце у нашому повсякденному житті. Власники не виходять без смартфона з дому, не випускають його з рук, де б вони не були. Ринок смартфонів зростає не менше, ніж на 50% на рік.

Було проведено опитування постійних користувачів Інтернету в Україні віком від 18 до 65 років. Серед опитаних 80% респондентів використовують смартфон для пошуку інформації в будь-якому місці у будь-який час.



* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

Світовий споживач стає вимогливішим і водночас — більш залежним. Смартфон використовується як мобільний офіс, пошукова система «in a hand», порадишник і розвага.

Смартфон став також зручним помічником і для купівлі в магазинах: потенційний покупець негайно отримує додаткову інформацію про обраний товар і може оперативно порівняти цінові пропозиції. Крім того, 93,8% українських

користувачів Інтернету перед купівлею товару попередньо обговорюють його з найближчим оточенням в соціальних мережах, радяться та пробують.

Також смартфон ідеально підтримує бажання власника бути «публічним»: постити свої покупки, вказувати своє

місцерозташування, розповісти, що робив, з ким був і які залишилися враження. Цим активно користується майже половина власників смартфонів у світі. На відміну від

світового споживача, в Україні публічно розповідають про свою діяльність лише третина власників смартфонів.

Використання фотографій своїх покупок, відмічання свого місцезнаходження та дій

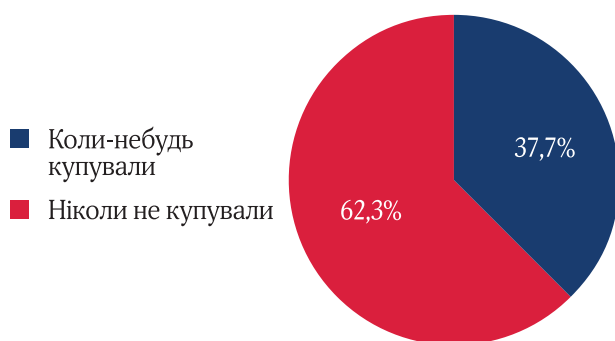


* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

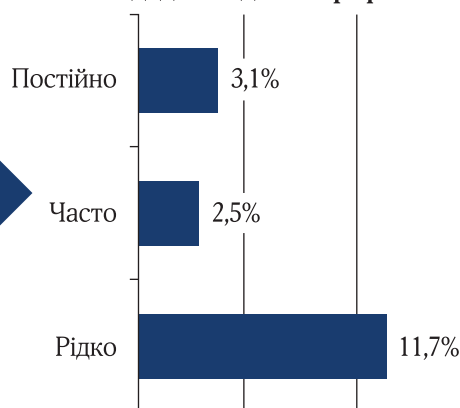
На поведінку власників смартфонів впливають також встановлені додатки. Світовий споживач уже пережив бум завантаження безкоштовних програм, відібрав найцікавіші й почав платити за їхні додаткові можливості (вже більше половини користувачів смартфонів у світі платять за про-

грами). Україну «бум» завантаження безкоштовних програм досяг тільки зараз. Але і платні програми не відстають. Уже 38% українських користувачів Інтернету коли-небудь купували платні додатки.

Покупка додатків для смартфона



Частота покупки платних додатків для смартфона



* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

Наступним трендом, який поступово, але впевнено набирає популярність у світі, є Share economy. Принцип share economy простий: люди діляться різними речами або послугами, які не використовують в якийсь момент, як наслідок, — одна сторона отримує економію, інша сторона — пасивний дохід.

Ідея Share Economy не нова, але широке розповсюдження отримує саме зараз. У західного споживача змінюється ставлення до власності. Власність перестає бути самоціллю, споживач стає вигадливим і хоче отримувати пасивний дохід від своєї власності.

За останні 4 роки в світі з'явилося понад 100 компаній, які пропонують власникам можливість отримати дохід від фізичних активів, починаючи від оренди будинку, ма-

шини, місця для паркування або навіть дрелі.

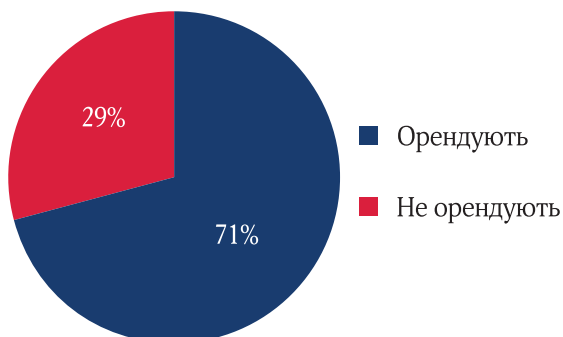
Такий тренд може бути на руку і виробникам. Маркетинг компанії може бути побудований на двох аспектах:

- Здавання в оренду свого продукту, в перспективі розглядаючи, що споживач захоче купити випробуваний товар
- Просування свого продукту як активу, що приносить своєму власникові додатковий дохід від оренди

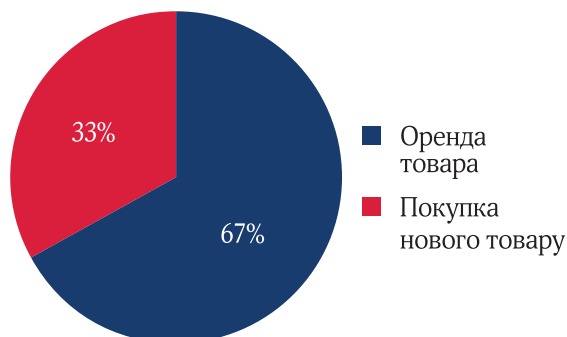
Тепер Share economy активно приживається і в Україні. Вже 71% українських користувачів Інтернету готові орендувати житло і транспорт у місцевого населення під час подоро-

жей. 67% віддадуть перевагу замість купівлі нового товару оренді або позичці товару для разового споживання.

Пряма оренда житла та транспорту у місцевого населення під час подорожі



Пряма оренда товарів для разового споживання

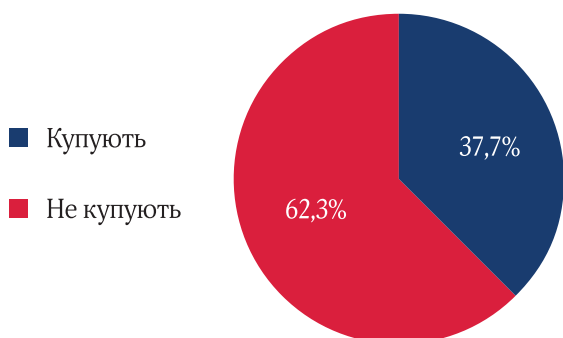


* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

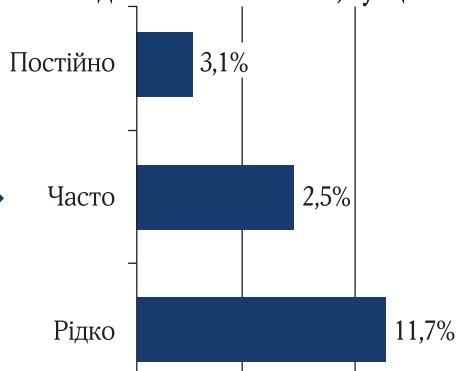
Щодо «Маркетплейс», то в Україні активно розвиваються вдосконалені версії онлайн «дошок оголошень». Вже 87%

українських користувачів Інтернету купують і переглядають товари на таких ресурсах.

Покупка товарів на онлайн «дошках оголошень», аукціонах



Частота покупки та перегляду товарів на онлайн «дошках оголошень», аукціонах



* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

Популярність цих ресурсів заснована на впевненості, що товар і послуги обійдуться дешевше, ніж при взаємодії з аналогічними пропозиціями комерційних структур.

Важливе питання, яке турбує світову спільноту – це підвищення рівня соціальної відповідальності вже не брендів, а саме споживача як такого. Бренди з учнів стають вимогливими вчителями у сфері соціальної відповідальності.

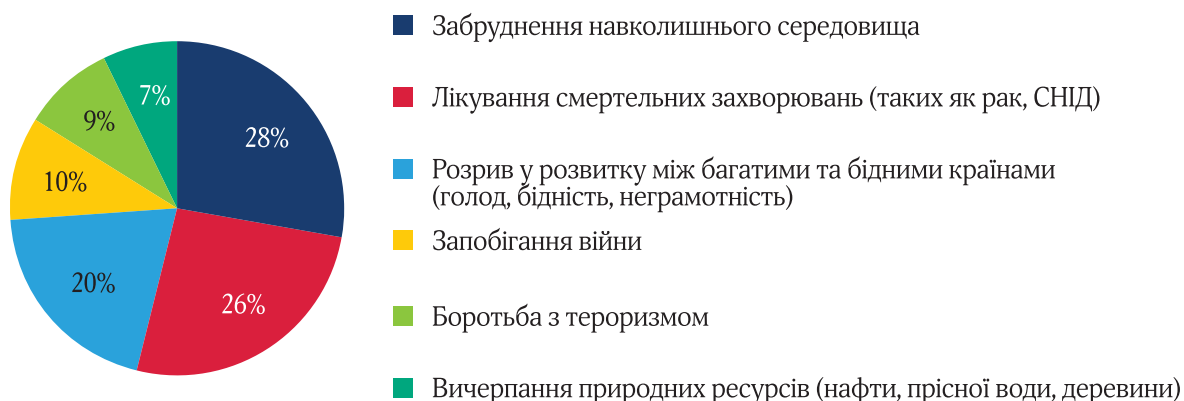
Корпоративна соціальна відповідальність у світі вже давно стала звичайним явищем. У західного споживача це більше не викликає розчулення і захоплення, а вважається нормою. Тому наступний крок еволюції – бренди, які вже виявили свою соціальну спрямованість, починають навчати і прищеплювати відповідальність своєму споживачеві.

Принцип простий: бренд чітко пояснює, чому споживачеві необхідно платити дорожче звичного, і як буде ви-

користано його гроші. Бренди починають співпрацювати з незалежними структурами, які на професійному рівні розв'язують яку-небудь глобальну проблему.

Український споживач стурбований тими ж глобальними проблемами, що й світовий. Приблизно однаково українців хвилюють проблеми забруднення навколишнього середовища (28%) і лікування смертельних захворювань (26%). 20% українських споживачів стурбовані розривом у розвитку між багатими і бідними країнами.

Глобальні світові проблеми, що турбують українців



* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

25% українських користувачів Інтернету порахували найкомфортнішим для себе способом участі у розв'язанні глобальних проблем — придбання товарів у соціально-

відповідальних брендів. 20% — бачать вихід у пожертвуванні зайвих або використаних речей.

Способи участі споживача у вирішенні глобальних проблем



* Дані згідно з дослідженням, проведеним UMG International у жовтні 2013 року
Вибірка: 162 респонденти, 18–65, постійні користувачі Інтернету

На завершення слід зазначити «глибину» і швидкість проникнення світових трендів в Україні. «Мобільний кокон», заснований на цифрових і мобільних технологіях, проникає і набирає популярність упродовж 1,5–2 років. Основною перешкодою при цьому залишається недостатня здатність і готовність українських споживачів не тільки користуватися, але й платити за це.

«Share economy», проникаючи в Україну, спирається на готовність українських споживачів до такої економії, однак стримується нерозвиненістю платформ для такого обміну.

Вивчаючи західний досвід, можна припустити, що в Україні при введенні Share economy в найближчі 3–5 років доведеться зіткнутися з такими проблемами:

- слабка законодавча база, що регулює товарообмінні відносини в Інтернеті

- низький рівень довіри споживачів (переконаність, що хочуть обдурити, обікрати і т. ін.)
- упередження проти користування б/в продуктом

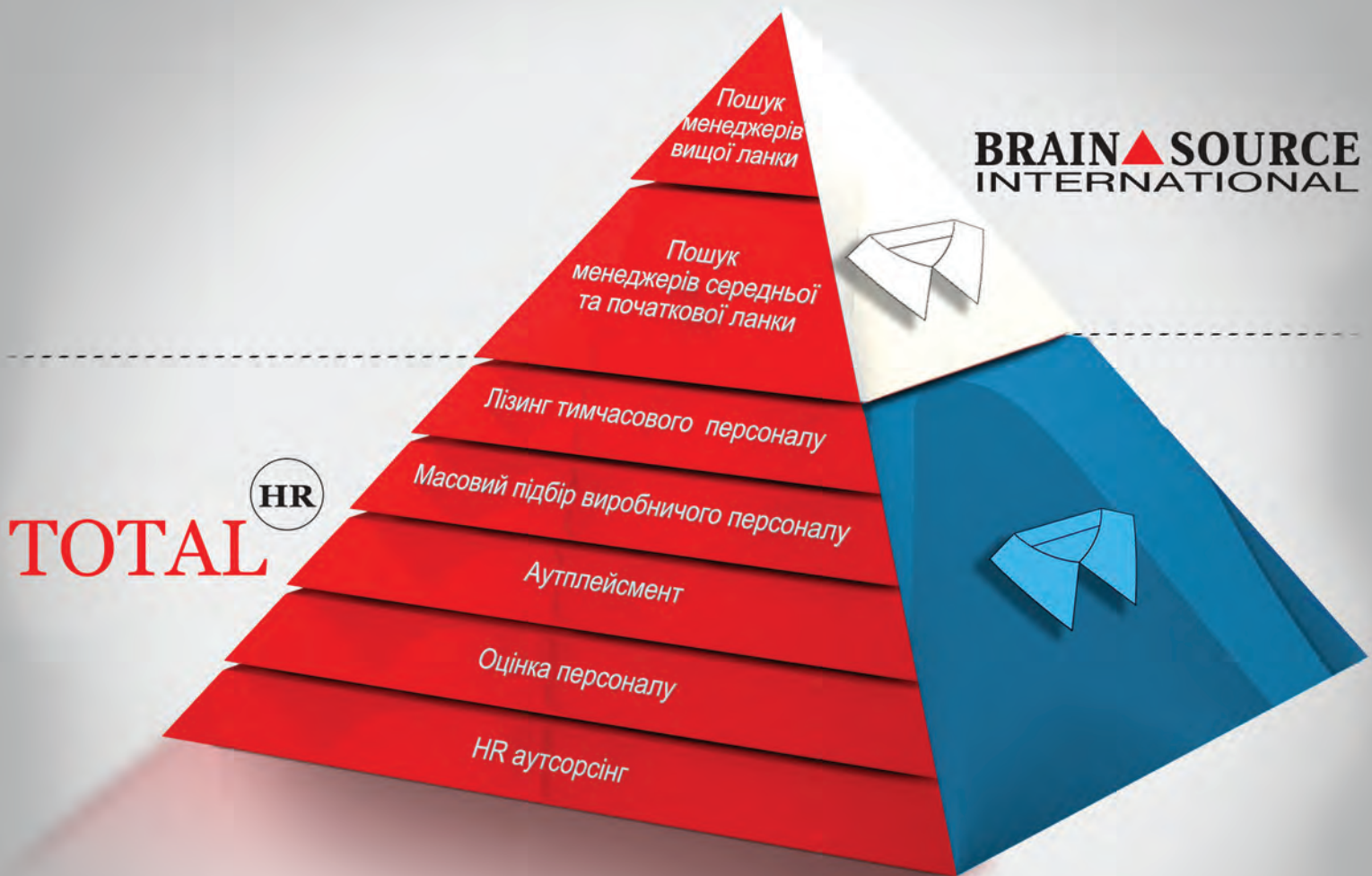
Тренд, який найменше закріпився в Україні, — «бренди, що стимулюють соціальну відповідальність у споживачів». Про особисту, а надто соціальну відповідальність, яка піддається навчанню, говорити рано, тому що рівень доходів споживачів не дозволяє економічно прийняти цей тренд. Для України актуальним тепер є зародження і зміцнення тільки корпоративної соціальної відповідальності.



UMG International®:
Лідерство, Інновації, Успіх

www.umg.ua

Brain Source Corporation — найкращий вибір
для мультинаціональних компаній, що потребують
якісних HR-рішень.



BSI посів 2-е місце у рейтингу рекрутингових компаній
за думкою шукачів роботи. Опитування проводилося
кадровим порталом HeadHunter Україна (hh.ua) у 2013 році.

ОДНА КАРТА
ДЛЯ ВСІХ ПОКУПОК!



maxicard.ua

044 590 08 05

ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ...

... що «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» - єдина оптова компанія в Україні, сертифікована за міжнародним стандартом якості IFS?



METRO



Відкривайте світ разом з нами!



Внутрішні рейси



Нові рейси



Міжнародні рейси



Рейси спільної експлуатації

Інформація дійсна на момент публікації, можливі зміни.



Вартість дзвінків згідно тарифам
встановлених операторами. Ліцензія МАУ
ДАСУ АГ №505921 від 27.06.2012 р.



MAY



ДИВИСЬ ФУТБОЛ РАЗОМ З CARLSBERG

OFFICIAL BEER OF THE BARCLAYS PREMIER LEAGUE



Приєднуйся до нас на
facebook.com/CarlsbergUA

За це варто підняти

Carlsberg

Американська торгівельна палата в Україні

Бізнес-центр «Горизонт Парк»
вул. Амосова 12, 15 поверх
м. Київ, 03680, Україна

(380-44) 490-5800 Телефон
(380-44) 490-5801 Факс

chamber@chamber.ua
www.chamber.ua