

Київський міжнародний економічний форум
6-7 жовтня 2016 року

Панельна дискусія
«Міжнародне співробітництво: Україна – Європа»

Модератор – Олександра Вакуліна, бізнес-редактор телеканалу Euronews

Спікери:

- Яцек Пехота, Президент Польсько-української господарчої палати
- Кшиштоф Седлецкі, Президент Європейської Бізнес Асоціації (ЕВА)
- Майкл Голд, Керуючий директор міжнародної консалтингової компанії Crimson Capital
- Анатолій Кінах, Президент Українського союзу промисловців і підприємців (УСПП)
- Володимир Панченко, Заст. Голови Правління ГО «Центр розвитку ринкової економіки»
- Дмитро Гільгур, Засновник консалтингової компанії VimesVC

Модератор:

Я вітаю вас на панелі, що називається "Міжнародне співробітництво: Україна – Європа". Мене звати Олександра Вакуліна, я бізнес-редактор телеканалу "Euronews". Сьогоднішня панель має таку більш бізнесову орієнтацію. З того, що ми говорили зі спікерами наразі зараз, перед початком, то більшість з них має намір сконцентруватися саме на практичних аспектах. Панель вестиметься українською мовою, спікери говоритимуть мовою, якою їм зручно, тому я вас запрошую взяти навушники для перекладу.

Тож почнемо з презентації, з представлення. Дмитро Гільгур, засновник консалтингової компанії VimesVC; Анатолій Кінах, президент Українського союзу промисловців і підприємців; Володимир Панченко, заступник голови правління "Центру розвитку ринкової економіки"; Майкл Голд, керуючий директор міжнародної консалтингової компанії Crimson Capital; Кшиштоф Седлецкі, президент Європейської Бізнес Асоціації; і Яцек Пехота, президент Польсько-української господарчої палати.

Аби переконатися, що у нас є час на спілкування як поміж спікерів і так само на спілкування з аудиторією, щоб усі мали змогу поставити питання і висловити ваші коментарі, ми починаємо одразу з промов спікерів, і я прошу вас триматися більш-менш в 5-7 хвилинах, аби ми мали час на розмови і на дискусії згодом.

Дмитро Гільгур:

Добрый день. Немного контекста. Vimes Consulting, наша компания, последние четыре с половиной года занимается представлением, продвижением украинского бизнеса в Великобритании. С практической точки зрения это значит, что большую часть своего времени я провожу в каких-то деревнях, индустриальных парках, посередине нигде, где обычно базируются собственно закупщики, buyers – представители британского бизнеса, с которыми мы ведем общение про Украину. Два вопроса, которые наиболее часто нам задают, и они являются частью этой панели, это: как выйти на Европу и как позиционировать себя.

Я попытаюсь очень быстро на них ответить сейчас. Наш опыт – это максимальная практика, поэтому мы будем достаточно приземленными. Я немного озадачиваюсь, когда разговор идет в контексте "Украина – Европа". Для нас существуют компании: украинские компании, которые интересуют английский бизнес, и остальные. Когда я сижу напротив закупщика крупной индустриальной компании где-то в Кембридже, у нас не идет диалог об Украине. У нас идет разговор о конкретной компании, о конкретных возможностях, продукции и так далее. Это очень важно понять, и я бы

всем рекомендовал забыть фразы и выражения "нас ждут", "нас не ждут". Это никого не интересует. Интересует, что можете вы. В этом контексте очень важно понять, что правило номер один – вам нужно быть там. Как попасть в Европу? Вам физически там нужно присутствовать. Две недели назад я принимал участие в лондонском шоу "Fine Foods", это выставка еды премиум-сегмента. И там было два стенда, на которые я обратил внимание. Первый стенд – это белорусы. К сожалению, украинцев там не было, но там был белорусский стенд, белорусская компания. Мы с ними пообщались, замечательные ребята. Я часто принимаю участие в таких мероприятиях, и я обратил внимание, что там можно что-то изменить, улучшить на этом стенде. Это все ерунда. Они были там, они оттуда уехали с заказами. Эти белорусы вышли в Европу. В контексте своей компании они – там. Второй стенд – это была норвежская компания, крупный производитель печенья в Норвегии. Они лидируют на этом рынке, на одном из самых дорогих рынков мира. Они были первый раз в Англии. То, как эта команда боролась за этот рынок, можно сравнить с каким-то стартапом. Там не было никакого пафоса, не было никаких, опять же, "ждут-не ждут". Они приехали туда завоевать рынок. И это тот месседж, который я хотел бы сегодня оставить украинским компаниям. Украина – Европа – это все интересно, но намного интереснее, что ваша компания может предложить там.

И очень кратко про позиционирование. Когда мы начинали где-то года четыре назад, мы набили много шишек, когда мы позиционировали украинский продукт, наших клиентов только в плане цены. Это проигрышная стратегия, это закатывает нас в спираль вниз, где мы начинаем постоянно конкурировать с какими-то абстрактными азиатскими компаниями. И заканчивается все постоянными эмейлами от наших английских клиентов: "А у нас тут предложили на 2-3-4-5 процентов меньше, можете ли вы нам предложить тоже самое?" И, в конце концов, это все сводится в никуда. Сейчас мы предлагаем пакет продуктов. У украинских компаний есть огромное преимущество. Мы его сводим к следующим факторам: логистика – два или даже один день по дороге, по сравнению с двумя неделями контейнером; гибкость – даже европейские компании обычно не могут предложить такую гибкость заказов, которую часто могут предложить украинцы. И это моя большая тема – клиентская поддержка. Украинцы, украинские компании могут взять отличной клиентской поддержкой на английском языке. Это все можно сделать, это то, что в Европе ценится, и то, что может составить тот самый конкурентный зазор в цене, где ваша компания больше не сравнивается с абстрактным Китаем, Таиландом и так далее.

Я хотел бы закончить тем, что в Европе нас не "не ждуть" и не "ждут", но в Европе точно есть место для украинского бизнеса.

Анатолій Кінах:

Щиро дякую. Доброго ранку. Щиро всіх вітаю. Вдячний за можливість обмінятися думками, бо на наш погляд – я маю на увазі, в першу чергу, об'єднання Асоціації українського бізнесу – по темі, яка має без перебільшення стратегічне значення для України, в першу чергу, адаптація України до сучасних європейських міжнародних стандартів. У всіх напрямках: починаючи з права і завершуючи демократичними інститутами, свободою слова. Але наш Форум спрямований на прагматичну складову, яка має пряме відношення до економічного розвитку, економіки України і як нам знайти місце у світі, на європейському, світовому економічному просторі, виходячи з того, що інтеграція України в європейський, світовий економічний простір має незворотній характер. І ця тема, на наш погляд, не повинна навіть дискутуватися. На цьому стоїть розвиток усього світу.

В першу чергу, на наш погляд, Україна разом із своїми партнерами повинна ставити завдання: в якому статусі вона буде інтегруватися в європейський простір, що Україна повинна зробити в контексті свого українського домашнього завдання, щоб адаптувати до європейських стандартів, технічних регламентів свою економіку, промисловість, включаючи вимоги, стандарти якості, безпеки продукції. Я абсолютно погоджуюся зі своїм колегою, що тут немає ситуації, коли нас десь хтось чекає. Таке явище, як конкуренція, є, існує і буде існувати завжди. Ми маємо на увазі, в першу чергу, прозору рівноправну конкуренцію, і ми повинні бути готові до цього. Поки політики ведуть дискусії з точки зору темпів ратифікації Угоди про асоціацію, інших речей, бізнес робить свою справу. І незважаючи на труднощі, сьогодні питома вага Європейського Союзу в зовнішній торгівлі України вже перевищує 40 відсотків.

Має принципове значення, безумовно, питання інвестицій. Ми розуміємо, який нам треба пройти шлях, включаючи досвід наших сусідів – Східної Європи, Польщі, держав Балтії. І на цьому етапі, коли Україна стоїть перед завданням модернізації своєї економіки – а по суті, це адаптація до стандартів регламентів – Європейський Союз для нас дуже цікавий, не тільки як ринок збуту для товарів. Це дуже важливо, але Європейський Союз для нас дуже важливий в контексті залучення інвестицій, як джерело інвестицій, безумовно – технологій, того обладнання, яке не виробляється в Україні, всього що необхідно для модернізації наших галузей, нашої економіки в цілому. І це повинно бути одним із наших найголовніших пріоритетів.

По факту, ми впевнені, що Європейському Союзу також потрібно дещо переглядати свої стратегічні підходи до співпраці з Україною, переходячи від політично-декларативних методів до конкретної прагматики з високим рівнем відповідальності сторін за виконання своїх зобов'язань. І ми маємо дуже серйозні комунікації з Європейською комісією, Європарламентом. Ми маємо дуже потужного партнера в Європейському Союзі – асоціацію BusinessEurope, яка об'єднує практично всі національні асоціації європейського бізнесу. Уже два роки працює в Брюсселі постійний офіс українського бізнесу, який функціонує в центральному офісі асоціації BusinessEurope. Ми ведемо ці комунікації і постійно конкретизуємо ті проблеми, які нам необхідно вирішувати.

По-перше, нам дуже важливо, щоб співпраця України і Європейського Союзу була на програмних засадах. Дуже часто ми чуємо від наших європейських партнерів, що в Європейському Союзі є ресурси, а в той же час Україна не пропонує конкретних програм, які можна було б задіяти з точки зору і прозорості, і адресності, і ефективності використання ресурсів. Це вже наше завдання. Це нас дуже турбує, і ми постійно про це кажемо уряду України, Президенту – що на сьогоднішній день український бізнес констатує, що в умовах вже 2016 року, який закінчується, і ми працюємо в умовах вільної торгівлі, в Україні не існує жодної серйозної програми, наприклад, адаптації стандартів, так, як це було в тій же Польщі. А що таке адаптації стандартів регламентів? Це модернізація, це необхідність доступу до фінансових ресурсів, інвестицій, відповідно, сучасна грошова політика. Нас дуже турбує те, що у структурі нашої торгівлі з Європейським Союзом, на жаль, сировина... 80 відсотків українського експорту в Європейський Союз – це сировинна продукція. Сировина агропромислового комплексу, в першу чергу: кукурудза, пшениця, рапс. Питома вага високотехнологічної продукції становить 6-7 відсотків. І нас дуже турбує це, і ми ніколи з цим не погодимося, перепрошую, з точки зору наших національних інтересів, щоб Україна перетворювалася на агросировинний придаток розвинутого світу, маючи величезний інтелектуальний потенціал, в тому числі науко-технічний, промисловий, кадровий. Той же приклад розвитку ІТ-галузі це яскраво підкреслює. Тут також необхідно виходити на програмні засади.

І, безумовно, для нас дуже важливо з точки зору пріоритетів нашої співпраці вирішувати питання співпраці з Європейським Союзом не тільки на основі політики, яка формується між офіційними структурами – тобто візит Комісара ЄС чи якоїсь делегації, чи саміт Україна – ЄС. Ми постійно і аргументовано кажемо нашим європейським партнерам – і в Європейській комісії, і в Європарламенті – що, будь ласка, дуже

важливо задіяти потенціал громадянського суспільства в Україні. І коли до нас приїжджають наші європейські партнери – будь ласка, формуємо комунікації не тільки в офіційному, політичному спектрі, а зустрічайтеся з українськими асоціаціями бізнесу (ми готові до таких комунікацій), з експертами і у вас буде шанс отримати високофахову експертну оцінку, аналітику по всіх складових нашої співпраці – як виконуються програми, яка їхня ефективність, що необхідно вдосконалити. І ця інформація, така діагностика, буде максимально і фахова, і деполітизована. І ми раді, що на останньому саміті Східного партнерства в Ризі, це було минулого року, завдяки нашим зусиллям вперше було записано як результат саміту, як пріоритет, що на всіх етапах євроінтеграції України Євросоюзу необхідно підсилювати комунікації з громадянським суспільством України. І тоді ми будемо більше розуміти одне одного і наша співпраця буде більш ефективною і незворотною. Щиро дякую за увагу.

Володимир Панченко:

Доброго дня, колеги. Вчора, звичайно, було більше людей, але ми раді, що все-таки на інвестиційному дні у нас теж багато людей, і ця європейсько-українська панель задумувалася Форумом як практична. Тому я теж буду виступати і як експерт, про що мене просили, але теж, як колеги, з точки зору практичної. Дійсно, як співпрацювати, як торгувати з Європою на взаємовигідних умовах. Перше: є гарна новина – ми робили в 2013 році дослідження про те, як приєдналися нові члени до Європейського Союзу і як змінювався технологічний рівень їхньої економіки протягом десяти років – і це дослідження показало, що, насправді, рівень, навіть відсталих у технологічному плані країн, таких як Румунія і Болгарія, підвищився і підтягнувся до європейського.

Друге: у такій співпраці, коли існує тісна співпраця, змінюється також технологічний рівень і великих, старих членів ЄС, і він теж підвищується. Тобто не відбувається зниження їхнього технологічного рівня, незважаючи на те, що вони співпрацюють з країнами нижчого технологічного рівня. Відбувається просто... аутсорсинг якихось менш технологічних для цих розвинутих країн процесів, і вони можуть сконцентруватися на більш технологічних. Тому це позитивна новина. Негативна новина, в принципі, вже з 1999 року існує, коли було зроблено перше дослідження щодо того, що буде в умовах Угоди про вільну торгівлю – вона називається "Глибока і всеохоплююча угода про вільну торгівлю з Європейським Союзом" – тобто технологічні продукти з України не будуть купуватися. Всі дослідження завжди показували, що буде вигода для сільського господарства і для певних видів легкої промисловості, для сировинних секторів добувної

промисловості, але не буде вигоди прямої від зняття тарифів з двох сторін для високотехнологічних секторів. Це пов'язано з тим, що фактично експорт-імпорт України з Європою збалансований, але збалансований, як торгує колонія з метрополією. Справді, я підтверджую те, що сказав Анатолій Кирилович, і це було з самого початку незалежності. Тобто йде продукт той, який ми здатні виробити, тобто сировинний, і на нього є потреба в Євросоюзі. І так само вони, виробляють високотехнологічний продукт, який вони здатні виробити, а ми його якраз потребуємо. І цей паралельний процес існує, він комфортний. Єдине, що цей комфорт призводить до зниження технологічного рівня української економіки і до підвищення технологічного рівня європейської економіки. Це трохи теорії, трохи досліджень. На жаль, коли готувалися і вступ у ВТО – у СОТ – і коли готувалася Угода про асоціацію, у нас переважали (і до цього часу, до речі, існують) дослідження такого бравурного типу. Вони були фактично політично ангажовані, де замовчувалися негативні сторони, про які я щойно говорив, і виставлялися позитивні сторони. Тобто, дійсно, взаємне зниження тарифів, як правило, класично, дає збільшення обсягу торгівлі. Але, враховуючи оцей паралельний процес, про який я щойно сказав, це Україні нічого не дає, особливо, якщо все-таки нагадати собі, що ми сьогодні на Форумі, пов'язаному із індустрією 4.0. Тобто та традиційна торгівля, яка нам дається за рахунок Угоди про вільну торгівлю з Європою, не приводить нас ніяким чином до приєднання до індустрії 4.0 – крім того, що я сказав на початку, позитивного моменту, що протягом десяти років за рахунок зміни стандартів, про які ви (Анатолій Кінах – прим. ред.) говорили, підприємства відсталого країни поступово перебудовуються. І вони не стають, звичайно, на рівень розвинутих країн, але вони підвищують свій технологічний рівень. Таким чином продукція уже починає поставлятися більш високотехнологічного рівня.

Що робити? Насправді, робити є що.

Головне, чого не треба робити, я хотів би сказати. Не треба весь час українцям чи українській владі і українському бізнесу пробувати переглянути умови. У нас існує дурна традиція: під час підготовки будь-якої угоди – що СОТ, що Угоди про асоціацію – знову-таки, бравурні дослідження: ось ми вступимо у СОТ і все буде добре, ось ми приєднаємося до угоди з Європою і все буде добре – готуються надзвичайно погано, без участі бізнесу. Бюрократи їздять у Брюссель, п'ють пиво, а потім виявляється, що ніхто з бізнесу не читав досконало навіть свій сектор. І потім виявляється, що там закладені якісь квоти. Я був дуже здивований, навіть шокований, оскільки я працював в промисловості, але виявилось, що відомі наші оператори агробізнесу, мільярдери, фактично, вигукували на другий тиждень після того, як

Угода вступила у силу в 2015 році, що там, виявляється, квоти, які покривають один відсоток виробництва нашої сільськогосподарської продукції у певному секторі. Слухайте, де ви були п'ять років, коли готувалася Угода, коли кожні три місяці були раунди? Чому ви не сиділи поряд із чиновниками, як це роблять європейські бізнес-асоціації? А тепер на другий тиждень ви вигукуєте, що вам недостатні квоти. Це перша помилка. Друга помилка, яка слідує за нею: ну давайте переглядати. Тепер переглядаються квоти. До чого це призводить? Це призводить до асиметричних дій і вимог Європейського союзу в тих секторах, які є надзвичайно болючими. Наприклад, щоб збільшити квоти на сільськогосподарську продукцію, зараз вимагається відміна заборони на експорт лісу. Експорт лісу... ми не будемо, мабуть, сьогодні тут це обговорювати, але це надзвичайно важлива, болюча і потенційно позитивна для України сфера, де треба було б зберегти це обмеження і розвинути. Але зараз існує дуже жорстка вимога і, фактично, Україна стоїть перед дуже серйозною проблемою, що було порушено багато формальних процедур при введенні цієї заборони (я зараз про це скажу, чому вони були порушені) і, відповідно, у європейців є можливість вимагати відміни. І так само буде по інших секторах. Тобто нам треба забути про можливість підняття тарифів. Тарифи будуть знижуватися до нуля. Якщо ми хочемо в якомусь секторі відновити тариф – це предмет дуже серйозних переговорів взаємної користі. Тобто Європа повинна побачити користь у тому, щоб ми відновили чи збільшили якийсь тариф. Тобто не треба робити цю помилку. Чому ми робимо цю помилку? По-перше, кваліфікація Міністерства економіки на нулі. По-друге, рівень економічного патріотизму в мінусі, тобто іде гра у піддавки, як правило, європейським бюрократам, які досвідчені, які мають підтримку європейського бізнесу, і, фактично, вони пропонують свою позицію. Тобто пропозиція партнера не означає команду виконати. Пропозиція партнера означає сигнал до обговорення і, відповідно, надання своєї пропозиції. Міністерство економіки через відсутність кваліфікації і через ось цю позицію програє завідомо будь-які такі торгові переговори, які є переговорами. Торгівля – це переговори і це, зрештою, гра, в яку грають всі країни. Чому це дуже погано? Вчора ми – і я особисто – оптимістично проголошували кінець неоліберальної ери і початок ери прагматичної торгівлі. Це має позитив, але це має великий негатив для України, тому що і Світовий банк, і Міжнародний валютний фонд занепокоєні тим, що іде просто вибух протекціонізму в світі, і з ним зараз будуть боротися. Перш за все, на великих економіках, таких як Китай, щоб не було взаємних торгових обмежень. Але Україна тут, як кажуть у народі, попаде під роздачу. Тобто, роблячи різні рухи для того, щоб

перешкодити виникненню справді шкідливого протекціонізму із взаємними обмеженнями (наприклад, між Штатами і Китаєм чи між Європою і Китаєм), ми будемо тут крайніми, тому що в наших бюрократів немає достатнього рівня кваліфікації і немає відповідної установки, що треба працювати на свій бізнес.

І з практичних рекомендацій, асиметричних (це я говорив про симетричні, про міжнародну торгівлю)... асиметричні пов'язані – можете здивуватися – на мою думку і на думку деяких експертів, абсолютно не з грошима, яких у нас не вистачає, не з програмами Євросоюзу, які ми можемо використовувати, а з вихованням патріотизму нашої молоді, як це роблять в Японії, в Кореї, в Китаї. Тому що ми не можемо перешкодити витіканню мізків. Більше того, ми повинні спонукати – те, про що говорив Дмитро – до виїзду і фізичної присутності наших молодих підприємців і вчених у Європі і потім повернення з новим досвідом, з новими контактами, з новим нетворком. Для цього вони повинні вважати цю країну, цю землю своєю і мати бажання сюди повернутися. Тому що інакше, у них є відкритий світ, де вони абсолютно затребувані. Тобто це така асиметрична дія, яку, звичайно, без участі держави не можна здійснити. Дії, про які вже і Анатолій Кирилович говорив – і ми дуже раді, що ваша асоціація відкрила офіс у Брюсселі, бажано було б, щоб у вас були гроші розширяти цей офіс. Тому що, знову ж таки, уряд салютує нам, що є у нас торговий представник. Що може зробити один торговий представник без потужного бізнес-офісу, який є у кожній країні? У Польщі є десятки, сотні людей, і в Парижі, і в Брюсселі, які працюють постійно, і які є таким бекапом для торгового представника. Тому це повинно розвиватися, і тоді ми не будемо казати, що у нас є торговий представник, але, фактично, це – нічого. Так само, як абсолютно нічого не значить той представник, який є в посольстві. Це дипломати, вони можуть зустріти, провести, але вони не можуть займатися економічною діяльністю, а тим більше аналізом дуже складних торгових конфліктів, які будуть виникати.

Тому я налаштований оптимістично стосовно майбутнього десятиліття торгівлі Україна – Європа. Але треба розуміти, що партнерство, як і в родині, так само і в бізнесі, не є такою вічною любов'ю. Є медовий місяць, після медового місяця починаються будні, і тут треба вміти відстоювати свою позицію, вміти домовлятися.

Ще одне забув сказати – про COSME і про "Горизонт 2020". Про гроші забув сказати. Тут про гроші вчора в нас на промисловій панелі бізнесмени сказали: "Слухайте, насправді, ми розуміємо, що у нас високий рівень корупції, високий рівень тиску на бізнес. Але ми, успішні компанії, насправді можемо з цим боротися самі на своєму рівні, навіть якщо держава це не поборолася. Дайте нам дешеві і довгі

гроші". Це звучало практично від усіх бізнесменів, які знають бізнес-процеси, знають, як торгувати на зовнішніх ринках. Так ось ті, хто пробував працювати із мільярдними європейськими фондами COSME і "Горизонт 2020", розуміють, що це теж пов'язано, перш за все, з brain drain і з виходом підприємницького середовища у Європу. І це основна умова. В принципі, чому це й існує: ти повинен мати європейського партнера, відповідно, ти ділишся з ним або технологіями, або своєю підприємницькою агресією, своєю активністю. І ці гроші є невеликими, і ці гроші не можуть надаватися, грубо кажучи, промисловим стартапам. Те, що ми бачили в двотисячні роки, коли людина, маючи невеличкий цех, який коштує сто тисяч доларів, і взяти п'ять мільйонів доларів на будівництво аналогічного по технології, але вже із застосуванням європейських станків і технологій, заводу – це на сьогодні не існує в українських реаліях, немає української банківської системи, яка могла б це обслуговувати. І це не передбачено в європейських фондах і в розподілі цих європейських грошей, на які ми дуже сильно сподіваємося. Тому, звичайно, повторюючи тези з інших панелей, але я це змушений повторити: Україна не може розраховувати тільки на європейські гроші, якщо вона хоче підвищувати свій технологічний рівень і вмонтовуватися... Тому треба працювати для того, щоб створювати такі фонди в Україні, і тоді ми можемо робити оці всі промислові майданчики третього рівня, які наближаються до четвертої промислової революції, для того, щоб мати базис для більш високих технологій. Дякую.

Майкл Голд:

Дуже дякую. Навіть не знаю, з чого розпочати. Я висловлюся дуже практично: цього ранку я подивився на глобальну конкурентність України, власне на відповідний рейтинг України та її здатності здійснювати бізнес. Так, дійсно є певні перепони тому, щоб Україна рухалася у цьому сенсі вперед, ви про це знаєте. Але, практично кажучи, коли ми спілкуємося із багатьма людьми в Україні та в Європі, то існують справді дуже потужні можливості. І я хотів би повернутися до того, що зазначив перший панеліст. Справді, є розумні люди, освічені люди, інноватори, хороші бізнесмени. І найбільш важлива річ у цьому – оці бізнеси повинні встати з п'ятої точки, дійсно поїхати кудись на виставки, подивитися, що потрібно для експорту, яким стандартам якості треба відповідати; власне, зустрічатися обличчям до обличчя. У Великій Британії, у Німеччині немає якогось замітника таким зустрічам обличчя до обличчя. Власне, тільки це дасть змогу бізнесменам тут в Україні виходити із свого комфортного середовища та, власне, продавати. Це – нелегко, це вимагає часу та грошей. Але,

власне, донори можуть допомогти у цьому сенсі. Можливо, не тим, щоб надати якісь такі незрозумілі делегації, які тільки вміють поговорити, не зовсім чітко, з приводу того, що ось Україна має потенціал... Так, вона має. Але потрібно якимось чином під'юдити реальний бізнес, підтримати реальних бізнесменів із України, дійсно, виходити на ті ярмарки і виставки, виставлятися, зустрічатися з покупцями та, власне, таким чином пропагувати, просувати себе у своїх країнах. І інноватори українського бізнесу можуть, власне, вже продавати свої послуги та товари з тим, щоб стати тим, хто успішно експортує товари до Європи. Безумовно, це вимагає коштів: ви можете мати чудовий продукт, чудову послугу, але вам потрібно мати робочий оборотний капітал, вам потрібно часом розширяти потужності виробництва з тим, щоб, власне, мати доступ... А ось фінансовий сектор в Україні не є дуже здоровим, особливо для маленького бізнесу. І, власне, вчора на панелі було таке питання, що потрібно більше підтримки для фінансування, якихось механізмів фінансування, підтримка малого і середнього бізнесу та підприємців. Власне, не тільки в Україні така проблема. Те ж саме і в Сполучених Штатах, і у Німеччині – важко залучити фінансування для маленького бізнесу. Але це те, що вимагає багато роботи. Власне, яким чином створити відповідну банківську систему? Бачите, SBA є ефективним у Сполучених Штатах. Але тільки два відсотки маленьких та середніх бізнесів мають якісь переваги, якусь вигоду із цього. Можуть стати у пригоді й інші інструменти. Але, скажімо так, тільки чверть бізнесів справді виживають та стають успішними. Бізнес або ж зростає, реінвестуючи свій капітал, або ж заходить у глухий кут. Такою є реальність. І нам потрібні, все ж таки, кращі фінансові механізми в Україні, які стануть тим важелем сильного, потужного зростання. Потрібен робочий капітал, з тим, щоб виготовляти продукцію, покращувати продукцію і продавати її не тільки на європейських ринках, але власне й тут, на внутрішньому ринку конкурувати.

Вчора я говорив із банкіром. І він сказав, що, власне, найбільша проблема з реалізацією контрактів в Україні. Ми постаємо перед такими проблемами і в інших країнах, і навіть не знаємо, як це покращити. І я дуже був радий побачити, якщо я правильно зрозумів, що Україна має закон, який дозволяє якимось зовнішнім приватним структурам втручатися. Але, бачите, знову ж таки, це все вимагає часу, щоб відповідні... такі компанії здобули належний досвід. Це вимагає також грошей. Власне, знаю, що у вас наразі неповернення кредитів десь на рівні 30 відсотків. Хорошою ціллю було б все-таки знизити цей показник десь до 10 відсотків.

Отже, підтримка ініціатив такого роду, більший наголос на виконанні контрактів; можливо, дійсно, допомога якихось приватних установ –

це могло б допомогти дуже... І більший наголос на можливості кредитування, на можливості отримання кредиту. Власне, тут це є, але не у достатній кількості, неналежно, можливо. Також завжди є ця дискусія щодо індустріальних парків та вільної економічної зони. Бачите, історія показує нам дуже різні приклади: деякі просто успішні, деякі – просто катастрофа. Тобто, не надто покладайтеся на це. Що я маю на увазі? Ви можете залучати зарубіжних інвесторів, даючи їм якісь послаблення, бонуси на 10 років, винаймання землі за низькою ставкою, дешеву робочу силу, ось таке. Вони тоді будуть тут. Але якщо ми подивимося на Македонію, ми побачимо, що вони залучили багатьох іноземних інвесторів і вся додана вартість зберігалася безпосередньо у країні – тобто створення нових робочих місць, несплата податків з боку цих інвесторів. А коли цей десятирічний період закінчився, вони просто покинули країну та пішли до іншої країни. Власне, не було після цього жодних вигод для Македонії. Тобто індустріальні парки, вільні економічні зони можуть бути корисними, але робіть це таким чином, щоб зрештою утримати інвестора. А чому, до речі, дискримінувати внутрішнього інвестора, інвестора із самої країни? Адже, власне, такий інвестор може походити безпосередньо з України. Отож, завжди думайте, чи має сенс приватизація, чи є сенс подивитися на ось такий довгостроковий конкурентоспроможний бізнес, який справді надасть високоякісні послуги, який створить робочі місця і який розвине, власне, людські ресурси – адже вони отримують безцінний досвід. А не просто, скажімо, сору-paste з того, як робили інші країни. Надайте якихось субсидій інвесторам з тим, щоб вони прийшли, а потім субсидії закінчаться – і вони підуть. Дякую.

Кшиштоф Сєдлецкі:

Я сказав би кілька слів про себе. Я народився у Варшаві і закінчив медичний університет, працював хірургом протягом десяти років у Центральній лікарні у Варшаві. Я працював на такий "кривавий бізнес", я подумав. І я переключився на бізнес. Тоді я зрозумів, що хірургія була не такою вже й кривавою, не таким вже й кривавим бізнесом. Далі, із 1992 я почав працювати у багатьох компаніях, які сконцентрували свої зусилля на Східній Україні. Мій перший візит до України був у 1992 у якості бізнесмена. За останні 10 років... власне, я вже живу в Україні ці 10 років... у мене співпраця із японською фармацевтичною компанією, яка продає сучасні медикаменти, сучасні лікарські засоби. В останній рік у мене була така честь стати президентом Європейської Бізнес Асоціації – це найкрупніша асоціація такого роду в Україні, яка має своїми членами понад 800 різних бізнесів: великих, маленьких, дуже маленьких, європейських,

українських, все загалом. Власне, наші представники мають своїми працівниками більше двох мільйонів людей.

Також я хотів би зрозуміти, з ким ми власне говоримо. Я хотів би поставити вам одне запитання: хто із аудиторії є людиною, яка хоче чи яка, власне, представляє компанію чи організацію, яка хоче інвестувати в Україну чи зараз інвестує в Україну – можливо, зараз, а, можливо, через декілька років буде це робити. Є такі? Підніміть руки. Ідентифікуйте себе. Не соромтеся, якщо ви із Росії. Якщо ви під прикриттям, не страшно. Отже, у нас є троє, так? Дуже дякую за те, що ви себе позначили. Це важливо. Власне, ми говоримо про інвестиції з людьми, які не є інвесторами, тобто певним чином нам потрібно... що? Або ж зрозуміти, що наші в майбутньому організації будуть це робити, чи як? Адже я усвідомлюю, що всі ці організації тут все ж таки зацікавлені у залученні інвесторів до України чи, власне, навчити потенційних інвесторів з України, як інвестувати в Україну та в Європу. Тож дякую.

Зараз я хотів би пролити деяке світло на цей процес інвестицій чи, як це краще сказати, нестачу інвестицій в Україні. І, власне, чому наше розуміння є таким, що потік прямих інвестицій в Україну є справді дуже невеличкий. Спільно із компанією Dragon Capital Європейська Бізнес Асоціація розробила опитувальник та опитувала представників бізнесу, що, відповідно до їхніх підходів, є основною причиною, чому немає залучення капіталу. І, власне, ми думали з самого початку, що конфлікт – назвемо війною, правда ж? – є найбільшою перешкодою, і це те, що перешкоджає потенційному інвестору прийти, це його відлякує. Але ми були здивовані. Адже війна не є найпершим результатом. Перший – це рівень корупції. Це те, що інвестори вважають – а власне, понад 100 інвесторів взяли участь у відповіді на цей опитувальник. Друга найбільш поширена причина – це відсутність довіри до судів. Тобто війна не є аж такою вже потужною причиною. Далі інші причини – це, безумовно, курс, це нестабільна фінансова система, це відповідні обмежуючі умови – до прикладу, оподаткування. Тобто, бачите, це все ж таки більш внутрішні, ніж зовнішні причини. І, на мою скромну особисту думку, власне мова йде не тільки про корупцію як таку, а більше про імідж країни загалом. І я вже десять років реалізую бізнес в Україні, і повірте мені – а то й ні, якщо не хочете – ми не платимо хабарі та ніколи цього не робили. Не тому, що нас не просили. Ні. Є дуже... причина: я працюю в рамках трьох юрисдикцій. Це, власне, протидія корупції відповідно до закону Сполучених Штатів, далі, відповідний закон Сполученого Королівства. Тобто мене можуть посадити до тюрми, грубо кажучи. І власне тому ми не даємо хабарів. Ми вважаємо, що ми не єдина країна, яка може уникнути сплати хабарів і яка не бере участі у корупційних схемах.

Дуже багато міжнародних компаній вже обпекли пальці об ті ринки, які розгортаються, а саме об корупцію там. І ми не хочемо зробити цієї помилки знову. Отож, все ж таки, це сприйняття того, що ринок корумповано, ніж, власне, якісь реальні докази і реальне розуміння того, що вам потрібно сплатити комусь збоку, комусь хабара на руку. Це одна причина.

Безумовно, також брак хорошої судової системи. Це великий мінус. Адже у кожній країні існує конфлікт між інвесторами, між бізнесом та адміністрацією. Це трапляється всюди у світі. Однак для вирішення таких проблем є незалежні суди, які мають довіру людей. І у багатьох випадках, а то й у більшості випадків, такі суди все ж таки вершать правосуддя, якщо має місце якийсь конфлікт. В Україні, на жаль, довіра до судової системи є близькою до нуля. І це не тільки сприйняття. Це також і досвід. Якщо ви повернетесь до 2012–2013 року, то багато банків, які інвестували мільярди доларів в український ринок, постраждали від відповідних втрат через несплачені борги. І, на жаль, у більшості випадків суди не дуже виносили свої рішення з тим, щоб якимось чином встановити справедливість. Чому ж робилося все саме так? Є певні думки. І ці думки є настільки сильними... Тобто, якщо ми кажемо про інвесторів, повернемося до цього питання – їхнє головне питання: "Хто нас захистить? Адже ми станемо під прицілом корупції, рейдерських атак. Що може трапитися? Просто в нас вкрадуть нашу власність і наші гроші". Це основна причина, чому інвестори не приходять.

Війна? Власне, я говорив із послом Ізраїлю в Україні. І коли хтось сказав: "Добре, в Україні, все ж таки, війна", він сказав: "Війна? А як довго вона триває? Два роки? Та у нас 70 триває. А інвестори кожного дня приходять". Одна порада, все ж таки, верхівці влади в Україні. На жаль, це із мого власного досвіду. Якщо найвища ланка держслужбовців каже: "Ви знаєте, ми виграємо цю війну". Так, ми виграємо її. Але ви вже кажете слово "війна". Це вже може відлякати, скажімо так, ваших інвесторів. Завжди пам'ятайте той жарт про різницю між хом'ячком та щуром. Це ж просто піар. Не будьте щуром, будьте хом'ячком.

Отже, ми перейдемо до позитивної сторони. Європейська Бізнес Асоціація – попередньо я вже зазначав, що щопівроку ми надаємо відповідний опитувальник з приводу привабливості для інвестицій, і всі члени беруть участь; скажімо так, від двох до трьох тисяч CEO відповідають на ці питання. Це абсолютно власна суб'єктивна точка зору учасників цього дослідження, які дають свої відповіді. І вони висловлюють свою думку, яким є клімат для інвестицій, як він виглядає, якщо подивитися та порівняти із попереднім періодом, та чого нам очікувати у наступні періоду. Ось що дещо оптимістично –

що цей індекс привабливості клімату все ж таки зріс. Зараз він сягає 2,88 із п'ятірки. І за першу частину 2011 року... тільки тоді цей індекс був вищим. А з того моменту, з першого кварталу 2011, він був значно нижчий. Десь приблизно 2,2. Зараз 2,88 – це означає, що бізнес відчув, що інвестиційний клімат... ну, не є прекрасним, але трішки покращується. Отож, це такі слова оптимізму від мене. Власне, очима бізнесу зсередини. Але хочеться сказати, бо більшість бізнесу і все ж таки більшість членів Європейської Бізнес Асоціації – це представники міжнародних компаній. Тобто іноземці приїжджають сюди, вони від'їжджають і розповідають, як бізнес почуває себе в Україні. І як CEO компанії, яка працює в Україні, хочу сказати, що навіть у вільно конвертованій валюті мій бізнес почав зростати. Тобто це знову ж таки трішечки оптимізму від мене.

І врешті-решт хочу сказати, я особисто вважаю, що власне договір про вільну економічну торгівлю – це унікальний історичний шанс для України. З будь-якої точки зору. І хто б не скаржився на цю угоду, я буду завжди не погоджуватися. Використовуйте те, що у вас є, і використовуйте цей слухний момент. Хочу сказати вам із досвіду поляка: у нас була подібна суперечка на початку 90-х років. І, власне, яким був результат? А результат подібної угоди був дуже значним. У мене також є тут графік, який порівнює досягнення України та інших східноєвропейських країн із ринками, що розвиваються. І цифри кажуть, яким є ВВП на душу населення. У 1992 ВВП у всіх країнах був приблизно 700 доларів на душу населення. Тепер Албанія, Боснія, Косово, Хорватія, навіть Туреччина – понад 21 тисяча доларів на душу населення. Україна, на жаль, залишилися на рівні 7 тисяч. Тобто ми бачимо, скільки втратила Україна за ці 20 років. З іншого ж боку, ми повинні розглядати це як відповідну спроможність. Адже є дуже великий розрив, який слід подолати Україні, досягнути якихось покращень, а все ж таки простір для покращень є. Думаю, цього досить для початку. І я буду дуже щасливий дати відповіді на ваші питання.

Яцек Пехота:

Малі і середні українські підприємства жодним чином не підготовані до того, щоб входити на європейський ринок. Це потребує коштів, підготовки. Панове говорили, слушно говорили, що немає українських фірм на торгах. Але треба заплатити за дослідження ринку, за оферту, за підготовку пропозиції, за підготовку своїх працівників, а малі і середні українські фірми просто не можуть цього зробити. Існують різні структури, які підтримують український бізнес, але ніколи тут не було жодної послідовності. А найголовніше те, що ми мали приватну власність, мали своїх ремісників, мали приватне виробництво – ми

мали тих, кого ми могли підтримати. Один чеський міністр розказав мені, як вони вирішили цю проблему у себе. Вони не мали жодної приватної власності, тож вони зробили це у австрійський спосіб: чиновники отримали наказ створити малі й середні приватні фірми. В Україні до цього часу фактично немає малого бізнесу, натомість тут всі задивляються, як отримати великі інвестиції. У Сполучених штатах мене вчили таким чином, що великий інвестор буде інвестувати сьогодні, але коли закінчиться сприятлива ситуація, то він перенесе свою фірму в іншу країну, але малий бізнес залишиться завжди. В принципі в Україні немає фінансової системи підтримки малого бізнесу. Ми зараз у такій ситуації, коли ми з Польщі підтримуємо... скажімо, польський бізнес, і український імпортер може отримати кредит на рівні п'яти-шести відсотків. Але так і так, скажімо, український банк додає свої комісійні до українського рівня. Отже, перший виклик, який стоїть перед Україною – з ким іти в Європу. І зворотній напрямом: Європа – інвестори в Україну. І тут вирішально, так би мовити, є ключовим питанням проблема іміджу. Ми в Польщі переживали такі хвилі, напливи, лавини зацікавленості в Україні. Після того, як Україна отримала незалежність, після Помаранчевої революції, після подій на Майдані. І кожний раз польські підприємці стикалися із українськими реаліями. Корупція – це абсолютно проблема першого рівня. Це драматична проблема, тому що вона закорінена у свідомості українців. У нашій Палаті ми робили анкетування серед польських і українських членів нашої Палати. І те, що для польських підприємців було корупційною поведінкою, для українських підприємців було абсолютною нормою. А інша проблема – це постійно змінюване законодавство, нестабільність законодавства. До сьогоднішнього дня дуже багато польських підприємців пам'ятає ліквідацію вільних економічних зон на початку цього тисячоліття. І я не хочу називати прізвище, так би мовити, тогочасного прем'єра, який ініціював цей процес, але ця практика запам'яталася. Звісно, постійно змінюване законодавство, відсутність гарантій, відсутність стабільності, відсутність судової системи, яка б гарантувала просто-напросто претензійні вимоги кожного підприємця, і це проблема, яка постійно обговорюється інвесторами. І наступна проблема – це проблема відсутності власності на землю.

Цих проблем можна було б назвати цілу низку. Насамкінець, я хотів би висловити декілька оптимістичних думок. Власне кажучи, на початку я говорив, що політики вели переговори про Угоду про асоціацію з Європейським Союзом і зі Світовою організацією торгівлі. Але хочу сказати, що добре, що такі угоди існують. Ці угоди визначають шлях, дорожню карту тих необхідних змін, які мають відбутися в Україні. Вони фактично, можна сказати, впроваджують інститут зовнішнього

аудитора Європейської комісії. Тому що Європейська комісія оцінює стан запровадження цих угод. І це для інвесторів однозначний сигнал того, що цей шлях, яким іде Україна, буде для них однозначно приязним, дружнім. Ну і наприкінці хочу сказати, що я дуже часто чую від наших українських друзів таку думку: "Вам поталанило, тому що ви отримали величезні гроші від Європейського Союзу". Але я хочу сказати таким чином: не ці гроші були найважливішим питанням. Хочу сказати, що найважливішим питанням був той шлях реформ, який ми обрали, і цей шлях ми змушені були обрати, власне кажучи, тими вимогами Європейського Союзу, які були поставлені перед нами. Сьогодні Україна знаходиться на цьому шляху. Можу сказати, що вона, може, надто слабо просуває те, чого вона вже досягла. Власне кажучи, система держзакупівель, яку ви створили в Україні і система Pzooggo, яка отримала європейську премію – ви надто слабо просуваєте і популяризуєте цю систему. Я вам хочу сказати, що вона краща, ніж в Польщі. Хочу сказати, що український імідж досить слабкий на сьогоднішній день в Польщі, і ви повинні зробити дуже багато дій для того, щоб його покращити. Дякую.

Модератор:

Дуже дякую. Це і буде питання. Тому що дуже багато зараз було сказано про імідж, про бізнес-імідж України. І це бізнес-панель, тобто вона така дуже практична, ми обговорюємо практичні питання зараз. Яким чином крок за кроком покращити бізнес-імідж України? Пане Кінах.

Анатолій Кінах:

Щиро дякую. Це не тільки зовнішня, але й внутрішня проблема України. І в нас дуже часто наводяться статистичні дані – наприклад, про обсяг тіньової економіки у нашій державі. Різні цифри: від 40 відсотків і вище. Економіка України знаходиться у тіні. І я вимушений констатувати, і це не тільки мій висновок, що для того, щоб вирішувати цю проблему, недостатньо тільки сформувати більш ефективну податкову систему, грошово-кредитну політику, регуляторну. Мова йде про взаємну довіру, що має принципове значення і в бізнесі, і у відносинах держави, влади і бізнесу. І нам в Україні – це в першу чергу я спрямовую до суспільства в цілому і до інститутів влади – необхідно зрозуміти, що у тіньовому секторі економіки працюють не тільки ті бізнесмени, які не хочуть сплачувати податки чи займаються корупційними схемами. В тіньовій економіці працюють дуже багато бізнесменів, які займають і патріотичні позиції, вони хочуть працювати в інтересах держави. Але система сформувалася таким чином, що спроба працювати по закону дуже

швидко призводить до банкрутства. Тобто не сформовані ті умови, про які ми кажемо "цивілізований європейський бізнес", коли по закону працювати вигідно, чесним бути вигідно. І ця проблема має дуже велике значення і з точки зору іміджу нашої держави. Немає довіри – як у українського бізнесу до державної влади, так і, на жаль, у наших партнерів до держави Україна. І цю проблему довіри необхідно вирішувати не деклараціями, не розмовами про євроінтеграцію чи прихильність до структурних ринкових реформ. Це повинно вирішуватися на тих принципах, на яких стоїть весь цивілізований розвинутий світ: починаючи із системи влади, рівності усіх перед законом, вміння України захищати права власника, права інвестора, створювати рівноправні умови до конкуренції. І це будуть ті поступові кроки, які будуть зміцнювати імідж, довіру до держави, а це, в тому числі, невід'ємна складова і інвестиційного клімату. І Україна повинна пройти цей шлях максимально швидко, включаючи досвід наших сусідів, які вже мають з цього приводу відповідні результати.

Модератор:

Дякую. Дмитре, Ваша точка зору. Як покращити бізнес-імідж?

Дмитро Гільгур:

Я бы хотел сказать, что есть такое краткое решение – заклеить весь Longman плакатами "Invest in Ukraine" или сделать очередное красивое видео. Но я должен согласиться с предыдущим спикером – единственное долгосрочное решение – это case by case, это компания за компанией, которая себя будет доказывать на индивидуальной основе перед инвесторами, перед европейскими партнерами. К сожалению, я не вижу краткого пути, но это качественное выполнение заказов, это какой-то инвестиционный проект, предложенный, которые выполнены и предложен на европейском уровне.

Модератор:

Володимир Панченко. Володимире, як покращити бізнес-імідж? Практично.

Володимир Панченко:

Президент Вацлав Гавел говорив таке: говори, що думаєш, і роби, що говориш. Це єдиний рецепт для покращення іміджу. Я у своєму виступі говорив, наприклад, про офіс торгового представника, чи будь-які там омбудсмени. Тобто, якщо він не має секретаріату, якщо він не має штату, якщо, наприклад (ті кейси, про які говорили – рейдерське захоплення), приходить в офіс омбудсмена, чи вчора оголосили, що створено офіс інвестора. Він приходить і каже: "У мене

рейдерське захоплення". Хто знає, що таке рейдерське захоплення, він знає, що його не можна в судовому порядку наздогнати. Це спеціальна операція, яка планується, фінансується. І вона спланована від початку до кінця. Тобто, коли бізнесмен дізнався, що в нього рейдерське захоплення – його бізнес вже йому не належить і ніколи йому не буде належати шляхом судових процедур, навіть якщо буде чесна судова система. Тому що вона була до цього нечесна, проплачена. Якщо враховувати, що суддям будуть платити і далі... Тому тут єдине може бути втручання Генеральної прокуратури, втручання особисто Міністра внутрішніх справ. Це ручне управління. Це, скажімо, не ринковий спосіб. Але офіс омбудсмена повинен мати таку можливість. Тоді він буде дієвим. Кілька таких кейсів, покарані рейдери, публічні затримання, публічні судові рішення, великі терміни в тюрмі – вони можуть переконати інвестора, який втратив свій бізнес назавжди, не розповсюджувати цю інформацію. Він може бути досить жорстким, але він буде дієвим.

Ще я хотів повернутися до іміджу. Я прошу вибачення, але все-таки польські колеги повинні говорити повну правду: польський партнер був до недавнього часу політично найкращим і найбажанішим партнером для України. Після політичних рішень Сейму і істерії навколо Волинської трагедії ми бачимо, що у політичній сфері буде насуватися велика проблема взаємних звинувачень, і ми наступного року, мабуть, побачимо якусь зворотну реакцію від України в політичному сенсі, яка буде дуже шкодити і двостороннім, і багатостороннім стосункам. Тому, звичайно, я більше вірю у бізнес-стосунки, які Анатолій Кирилович, наприклад, просуває, де значно менше політичного забарвлення, і вони мають довгострокові наслідки. Тому, звичайно, імідж залежить також від партнерів. У цьому випадку поляки є певним чином старшими партнерами.

І тут я хотів перейти до іншого. Те, про що я не сказав – до грошей. Все-таки говорити про те, що скасування боргу більше 30 мільярдів доларів і 68 мільярдів доларів кредитів та інших засобів фінансування, які були надані Польщі одночасно із наданням ринку Німеччини та інших великих членів ЄС – це дещо інше, ніж те, що ми отримуємо, наприклад. Я не жаліюся і не хочу жодним чином звинувачувати наших партнерів, і вважаю дійсно, що Угода про асоціацію є безальтернативною з точки зору розвитку. Але саме у цьому питанні фінансування в Україні є можливість для переговорів. Я брав, певним чином, у 2014 році участь у підготовці до тієї пропозиції України, яка, скажімо, тоді формувалася... Тут академік Геєць теж у залі. Я думаю, що ваші пропозиції теж були... І тоді розглядався великий пакет фінансової співпраці Євросоюзу і України. Зрештою, це виродилося у 11 мільярдів євро протягом п'яти років, які

включають стандартний набір якихось фінансових інструментів, які насправді не вирішують того питання, про яке ми говоримо – тобто потужного розвитку субвиробництва тут. Ми розуміємо, що ми нижчі технологічно і, наприклад, нашим старшим партнером могла б бути, в тому числі, і Польща, і Німеччина. Як свого часу Німеччина була старшим партнером для Польщі, коли аутсорсилися якісь виробництва разом із фінансами і разом із ринком, який надавався цим компаніям, які розвивалися. Давайте погодимось, що це дещо інше. Дійсно дослідження так і кажуть: протягом десяти років українські компанії в рамках дії Угоди про асоціацію з нульовими тарифами, але з вимогою працювати за стандартами, піднімуться до того рівня стандартів, який вимагається. Але це буде через 10 років, і давайте будемо чесними – саме тоді і почнеться реальна win-win торгівля між Європейським Союзом і Україною. Для того, щоб це сталося раніше – звичайно, є можливість, я на неї сподіваюся – провести не, скажімо, такі переговори, які привели до 11 мільярдів євро, а переговори, які приведуть до 5 мільярдів євро на рік, але у проекти, які, як я сказав, мають ознаки такої партнерської співпраці з наданням як фінансування, так і ринків. Наприклад, мій перший кредит у 90-і роки, коли я був у бізнесі – 180 тисяч доларів – він надавався на умовах ЄБРР, Європейського банку реконструкції і розвитку, на умовах купівлі в конкретній країні конкретного обладнання під цей бізнес-план. Там не можна було купити обладнання, наприклад, в Кореї чи в іншій країні – тільки в Європі. Але такі кредити давалися, фактично, як стартапам і вони мали оці ознаки, які мала і Польща. Їх було небагато, але вони були доступні малому і середньому бізнесу. Такий формат співпраці просто дав би величезний поштовх для України сьогодні. Сьогодні цього немає. І повинна бути взаємовиграшна ситуація, тобто win-win: тобто коли ми купуємо, наприклад, для того, щоб стартувати цей бізнес фактично з нуля, обладнання в Німеччині, то ми фінансуємо їхній технологічний розвиток, це їх влаштовує. Тобто повинно бути їм вигідно. Але в той же час отримується цей зв'язаний кредит на технологію. Тобто не на торгівлю якогось товару. І ми розвивали в той момент технологічний бізнес, це нам було дуже класно, тому що з нуля ми могли стартанути за допомогою європейських інституцій. Це є приклад того, що воно вже існувало, нічого нового немає – але кожен раз, коли працюєш із Європейською комісією, з чиновниками, вони припиняють розмову на старті такої розмови. Вони кажуть: "Є ось стандартний набір інструментів. Це те, що ми можемо. Від вас вимагається подолати корупцію, і тоді все буде добре". Звичайно, потрібно подолати корупцію, але можна обговорити, чи має місце протягом подолання корупції і протягом десяти років підняття до

технологічного рівня Європи українських компаній, чи є інші можливості.

Модератор:

Дякую. Я прошу прокоментувати спершу вас, пане Пехота, і згодом Кшиштоф Седлецькі. Прошу. Прокоментуйте, будь ласка.

Яцек Пехота:

Я відповів би моєму українському колезі, якщо йдеться про Волинь... Власне кажучи, ми сьогодні розмовляємо в товаристві бізнесу, а не політиків. Хочу сказати одну таку річ. Власне кажучи, я походжу з польсько-німецького прикордоння. Я хочу сказати, що та прірва, яка існувала між польськими і німецькими громадянами, яка була історично, вона була набагато глибшою, ніж між українськими і польськими людьми. Роки дискусій, роки дебатів, взагалі які проводилися про ті проблеми, які існували між Польщею і Німеччиною, про ті упередження, які існували між нами, вони призвели до того, що між нами зараз існує справжнє партнерство. І тому я вважаю, що у той час, коли політики так діють, як вони діють, так працюють, як вони працюють, особливо важливе завдання стоїть перед бізнесом. Я переконаний у тому, що Польща і Україна будуть економічними партнерами на значно вищому рівні, ніж це зараз є. Проблема полягає, в значному ступені, не в доступі до коштів, тому що і кошти, і капітал існує і в Європейському Союзі, і взагалі у світі. Проблема полягає у тому, щоб створити умови, щоб цей капітал був присутній в Україні, щоб він хотів інвестувати в Україну. Сьогодні кожен підприємець, який відстоїть сім годин на польсько-українському кордоні, дуже сильно задумується над тим, чи він захоче повернутися в цю країну. Польща декілька років тому надала Україні (це невеликі гроші) кредит в розмірі 100 мільйонів євро. Цей кредит мав... був використаний на ефективізацію, власне кажучи, нашого прикордонного руху. Ми самі писали до обох урядів спеціальний лист щодо покращення обміну інформацією щодо прикордонного руху. Власне кажучи, до сьогоднішнього дня між польським і українським митним постом зникає десь тридцять відсотків кредитів, одна третина, взагалі. Власне кажучи, з цього кредиту на покращення цього обміну інформацією не було використано жодних коштів. Як ми формуємо імідж країни для всіх тих, які мають перетинати кордон? Всі ті, які приїхали в Україну, бачать ці зміни, бачать ці позитивні зміни. Але в дійсності немає кращого посла для цієї країни, для створення іміджу цієї країни, ніж інвестор, який задоволений з бізнесу в цій країні. Таких позитивних прикладів ми не показуємо в Польщі. В дійсності ми

повинні дуже багато зробити. Я не хотів би повторювати того, що говорили мої попередники.

Модератор:

Кшиштоф Седлецкі, прокоментуйте коротко? І ми перейдемо до запитань аудиторії, до спілкування.

Кшиштоф Седлецкі:

Отож, якщо ви говорите про імідж України, нам потрібно взяти до уваги той факт, що інвестори прилітають, наче голуби на Хрещатик, вони прилітають один за одним. Вони збираються, ви плеснете руками – і вони всі розлетілися. Це те, що сталося в Україні багато разів. І вони не дуже й схильні повертатися відразу ж. Тобто це те, що ми повинні взяти до уваги. Власне, яким буде ставлення інвесторів, якщо вони вже обпалили собі пальці? Нам потрібно покращувати піар, нам потрібні факти. Але якщо ви вже погодилися, що один із основних факторів, який відлякує інвесторів, – це корупція, то як, власне, боротися з корупцією? Це нагадує мені риболовлю на каналі Discovergy: злови, потішся, відпусти. Тобто, власне, скільки людей зараз у в'язниці за звинуваченнями в корупції? Я не чув про такі випадки. Тобто або ж ці історії щодо корупції не є правдивими, або, власне, боротьба не відбувається належним чином. Це важливо відзначити. Другий фактор, власне, дуже тісно пов'язаний з піаром. Це відповідні коригуючі дії. Також це вільні ЗМІ в Україні. Якби я запитав себе, чи вільні ЗМІ в Україні, то моя відповідь – так, вас наче не обмежують, як у Білорусі, в Росії, навіть не кажу вже про азіатські країни. Як журналіст ви можете виступати вільно, можете говорити багато та відкрито. І на початку моєї бізнес-кар'єри у мене були переговори з одним із міністерств. І переговори, безумовно, не повели у правильному напрямку. Власне, все ледь не закінчилося кримінальною справою. Я тоді схвилювався і сказав: ви не боїтеся, що я піду до преси і що я опишу, що відбувається за цим столом. А знаєте, якою була відповідь? "Знаєте що? Ми плаваємо у цьому лайні ось по ось так. Тобто якщо ви там ще якогось трішки лайна нам підкинете, то ми від цього не втонемо". Тобто це показує нам сенс вільної преси. Так, журналісти можуть говорити багато. Але чи є якийсь результат того, що вони говорять, а чого вони не говорять та замовчують? Дозвольте привести вам нещодавній приклад польського уряду. Один із міністрів польського уряду був зображений пресою з дуже дорогим годинником. Він не заявив його у своїй декларації, що є обов'язковим для членів уряду Польщі. І через це він звільнився зі своєї посади. Коли я розповідаю про це своїм, вони питають: "То скільки ж коштував той годинник?" Та трішки більше

чотирьох тисяч євро. Люди сміються. Чотири тисячі євро? Та подивіться довкола Верховної Ради. Ті автомобілі, які там стоять, просто неймовірно дорогі. Чи хтось запитав цих людей, які там сидять, а потім сідають в ці автомобілі, де вони взяли гроші? Ніхто цього не робить. Тобто немає таких фактів, недостатньо фактів, можливо.

З іншого боку, вчора було велике святкування 150-річчя компанії Nestle в Україні, ця компанія інвестувала сюди... Вона розбудувала три заводи, також тисяча людей працює тільки на центр обслуговування компанії, яка розташована у Львові. І я впевнений, що менеджери позитивно відгукуються про Україну в тій же Швейцарії. Нам потрібно ось таким чином все це використовувати: вільна преса, преса реакції, позитивні приклади, багато позитивних прикладів. Дякую.

Модератор:

Питання, коментарі з аудиторії. У нас є п'ять хвилин, ще можемо відповісти і поговорити з аудиторією. Прошу.

Запитання із зали:

Петло Феріна із Австрії. Хочу подякувати колезі із Польщі... Питання про потреби малого бізнесу. Отож, ви, дійсно конкретно, допомогли значному ряду малих та середніх підприємств. Можливо ви можете описати ту магію, до якої ви вдалися, і, власне, яким чином ви змогли настільки успішно фінансувати цю підтримку. Будь ласка, розкажіть трішечки з приводу цього і з приводу тих інструментів, які у вас є. Дякую.

Майкл Голд:

Я вважаю, що основа основ була сказана моїм колегою: з тим, щоб досягнути значних економічних змін, вам потрібно співпрацювати із десятками сотень, тисячами бізнесів. Я думаю, що, власне, основа основ, незалежно від того, яка програма, чи то експорт, чи то зарубіжні інвестиції – це починати із певного бізнесу, і з'ясувати, які потреби цього бізнесу, які є розриви, недопрацювання. Власне, чи то якісний бізнес, чи то якісь нові машини для пакування, чи щось інше, що рухає цим бізнесом. І тоді цей бізнес стає прикладом для інших бізнесів у секторі. Плюс для постачальників та для клієнтів. Тобто, з одного боку, це все відбувається дійсно крок за кроком і від компанії до компанії, але таким чином ви створюєте належне середовище, до якого тягнуться інші представники бізнесу. Отож, повинне бути відповідне зусилля, з тим, щоб допомогти цим бізнесам зростати. Ми справді вдаємося до такої комбінації технічної допомоги та наставництва. Але, власне, фінанси надаються на комерційній основі. Ми, для прикладу, надаємо кредити, використовуючи різні

фінансові продукти – власне, на тій же основі, що й банки. Різниця в тому, що ми надаємо кредити тим бізнесам, які ще не можуть отримати в банку або можуть отримати, але не можуть зростати. Далі ми також хочемо, щоб ці бізнеси стали настільки успішними, щоб вже могли звертатися до банків. Тобто це не магія, як ви кажете, а це концентрація зусиль та важка робота. У нас немає часу, власне... Хочу сказати про імідж. Ось я тут два дні. Я пам'ятаю, багато років назад я був тут. Я вважаю, що одна з проблем – це фаталізм чи цинізм. Для прикладу, ми чули, що бізнесу дуже важко тут діяти. От як наші колеги. Тобто етично, чесно, відкрито. Оскільки ви збанкрутуєте. Якщо саме так і відбувається, тоді, власне, немає сенсу і в таких конференціях. Адже так, чітко, існують все-таки бізнеси, які функціонують належним чином, які реєструються, сплачують податки і все ж таки досягають успіху. Власне, я би посперечався, що це неможливо зробити. Якщо у вас будуть відповідні тендери, чим більше ви демонструєте, що ви все ж таки слідуєте відповідним процедурам, тим більше схоже, що ви все ж таки привабите відповідний бізнес. Тож, так, не потрібно тільки звинувачувати. Потрібно змінювати основні лінії поведінки. Як себе належним чином поводити – агресивно чи не агресивно, чи просто досягати вершини у якості.

Модератор:

Вимушена сказати, що це буде останнє. Тому що і так вже всіх затримую, вже починаються наступні панелі.

Запитання із зали:

Джим Броккен із "Українського журналу". Якщо перефразувати Білла Клінтона, чи не досить нерозумно робити те, що ось казав Дмитро? Ми справді ж споживацький ринок. Якщо ми подивимося на історію, на Китай, коли там мав місце бум, адже стали доступні відповідні порти із Сіетла, з Лос-Анджелеса. Тоді я був у Мексиці. Це було у 1985 році. Власне, тоді відкрилося дуже багато відповідних підприємств у Мексиці. Чи не можливо, що саме так виглядатиме і майбутнє України? Тобто, все ж таки, скористатися вашою дешевою силою, яка наразі є в Україні?

Кшиштоф Седлецкі:

Дуже дякую. Дозвольте я коротко відповім. Безумовно, так, Ви праві. Це те, у що вірю я. Я вже зазначав, що вартість, яку потрібно платити робочій силі, вдвічі нижча, ніж в Китаї. Але для Європи Китай дуже-дуже далеко. Якість, бар'єр менталітету і бар'єр мови значно вищий, ніж в Україні. Існуючої логістики та інфраструктури, які існують в

Україні, достатньо, щоб забезпечити належне функціонування бізнесу в Україні. Але не тільки. Також у нас є регіональний порт. Східна Україна має, власне кажучи, належні мінерали. Далі у нас є дуже хороша залізниця в Україні. Це забезпечує комунікації. Далі ціни на енергетику. Вони значно нижчі, ніж у Словаччині, у Польщі. Чого я очікую в найближчому майбутньому? Того, що виробництво буде розвиватися, адже ми знаємо, що саме оплата роботи робочої сили – це, все ж таки, основна частина витрат на виробництво. І тому виробники повинні приходити до України. Але ризик для бізнесу високий, і власне, чи цей ризик є бар'єром для того, щоб перейти все ж таки на територію, де робоча сила дешевша.

Також я хотів би це поєднати із попереднім питанням, з приводу малого та середнього бізнесу, яке прозвучало до цього. Тож, крім надання фінансів, фінансування малого та середнього бізнесу, в моєму розумінні, дуже важливий, все ж таки, менталітет власників. І я знаю Україну, я бачу – скоріш за все, через непередбачуваність ситуації в Україні – сталість бізнесу стоїть під питанням. Тобто люди більш схильні зараз отримати якийсь зиск від бізнесу, отримати прибуток і не думають про довгострокові інвестиції. Тому ми бачимо дуже дорогі автомобілі, які є першою інвестицією, яку ви робите, коли ваш бізнес починає розцвітати. Ми ж робимо навпаки. Коли наш бізнес починає розцвітати, ми ще більше починаємо інвестувати у довгострокову перспективу, адже ми маємо віру, що наш бізнес буде розвиватися стабільно приблизно так само наступні 10, 20 а то й 100 років. Тобто менталітет людей має бути змінено. Та зовнішні умови – те, що сказав мій колега із Польщі. Якщо зміни будуть вживатися дуже швидко, без будь-якої компенсації, без будь-яких застережень, пересторог – тоді, безумовно, єдиний хороший шлях – це, все ж таки, швидесенько заробити щось, вивести кошти з бізнесу і купити авто.