

# КАК ВЫВЕСТИ БИЗНЕС ИЗ КРИЗИСА

**НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС**  
мы ждем перемен

**ГЛАВА BDO UKRAINE**  
знает, к чему готовится МСБ

**БИЗНЕС-СЕТЬ**  
как заработать в интернете





## Вступительное слово

Дорогие читатели,

Не успел завершиться 2011 год, как уже пролетели новогодние праздники, позволившие сделать небольшую передышку в вечной суете, насладиться чудесными мгновениями семейного уюта и... приготовить к новым свершениям!

От всей души поздравляю Вас с Новым Годом, хочу пожелать всем нам здоровья, успехов, благополучия и пусть год Дракона поможет реализовать все наши самые смелые бизнес планы.

Нам предстоит прожить без сомнения очень интересный год. Сдержанный оптимизм вперемешку с постоянным внутренним состоянием неопределенности и неуверенности. Пожалуй, после 2009 г. весь мир обречен жить с этими двумя противоречивыми чувствами.

За это время мы все стали новыми — мыслим иначе, принимаем решения быстрее, успеваем больше, конкурируем по-новому. Все равно находим выход из любой, даже самой сложной ситуации. И это вселяет оптимизм. Но сегодняшнее глобализованное общество определяет главной ценностью — информацию, а она, к сожалению, ежедневно повторяет неутешительную кривую графика фондовых и финансовых рынков. Мировая экономика встретила новый год не в лучшем настроении — финансовый и долговой кризис в странах ЕС, безальтернативность развития экономик США и Китая, нестабильная конъюнктура на ключевых рынках и, как следствие — значительная неопределенность сценариев для Украины.

Но именно разнополюсность всегда притягивала части целого. Единственным выходом из сложившейся ситуации я вижу, прежде всего, консолидацию усилий банковской системы и бизнеса. Взаимости-мулирующее движение и станет необходимым ключом к успеху всех составляющих

Хочется верить, что реализации наших совместных усилий, стремлений и планов поспособствуют и статьи, которые Вы найдете в этом номере. В нем мы постарались собрать максимум информации о том, что наступивший год готовит для малого и среднего бизнеса в Украине, и куда стоит двигаться предпринимателям, чтобы обойти все подводные камни нового законодательства и не разбиться о рифы новых экономических условий.

*Успехов и, с наилучшими пожеланиями,  
РУСЛАН СПИВАК, начальник управления  
по работе с предприятиями малого и среднего биз-  
неса.*

## Содержание

- 4 Бегом от кризиса**  
Какие отрасли будут «при делах» в этом году
- 6 Интервью с Аллой Савченко**  
Глава BDO Ukraine — о сложностях для МСБ
- 10 Шаг вперед, два шага назад**  
Обзор важных изменений в законодательство
- 14 Взвешенная инвестиция**  
Куда лучше всего вкладывать деньги в 2012 году
- 18 Сервис нон-стоп**  
Как создать интернет-магазин
- 22 Бизнес в условиях аттракциона «Украина»**  
История успеха винницкого предприятия «Аналог»
- 26 Профиль МСБ: Франция**



«Журнал для малого и среднего бизнеса»  
№3(4), сентябрь 2011

Учредитель: АТ «ОТП Банк»  
Издатель:  
ООО «Издательский дом  
«Украинский медиа холдинг»

Председатель правления  
АО «ОТП Банк»  
Дмитрий Зинков

Редакционная коллегия  
Руслан Спивак  
Маргарита Бондаренко  
Александр Крамаренко

Руководитель проекта  
Татьяна Ларина

Выпускающий редактор  
Маргарита Бондаренко

Дизайнер  
Ирина Трегубова

Адрес редакции:  
г. Киев, Курневский пер., 17 Г  
(044) 207-9700  
Все права принадлежат  
АО «ОТП Банк»  
и ООО «Издательский дом УМХ».

Перепечатка без письменного  
разрешения запрещена. При ис-  
пользовании материалов ссылка  
на «Журнал для малого и средне-  
го бизнеса» обязательна.

Свидетельство  
о государственной  
регистрации  
КВ № 17061 — 5831Р  
выдано МЮ Украины 10.09.2010

Номер заказа 11-5728  
Подписано к печати 13.09.2011  
Отпечатано в типографии  
«Новый Друк»:  
г. Киев,  
ул. Магнитогорская, 1  
Тираж: 15 000 экз.  
Распространяется  
бесплатно

# Бегом от кризиса

АНАСТАСИЯ УЖ

## Малый и средний бизнес в 2012 году должны поднять на ноги спорт и туризм

Вторая волна кризиса не просто приближается. Она уже накрыла Украину, Восточную Европу, а Западная, хоть и активно отплываается, но вытягивать из пучины экономически менее удачливых соседей, похоже, устала. Этот факт нужно озвучить, понять и принять сразу, чтобы не иметь иллюзий относительно иностранных инвестиций в украинский бизнес в 2012 г. Повезти может разве что аграриям и инноваторам в высокотехнологичной сфере, да и то, благодаря не столько инвесторам, сколько ЕБРР, который в этом году намерен внедрить в странах своего присутствия, и в Украине тоже, специальные программы кредитования и поддержки для малого и среднего бизнеса в этих секторах.

Аналогичные планы в конце прошлого года озвучивали и в Международной финансовой корпорации, и если обе МФО наконец получат инструмент кредитования в гривне (коим должен стать выпуск облигаций в гривне, предусмотренный законопроектом №9470 от 17.11.2011 «О внесении изменений в закон Украины «О ценных бумагах и фондовом рын-

ке» (относительно эмиссии облигаций международных финансовых организаций)», который сейчас находится на рассмотрении в парламенте), то планы по поддержке наиболее перспективных секторов МСБ вполне могут стать реальностью.

Однако прохождение закона в парламенте — процесс небыстрый, а учитывая, сколько длятся дискуссии относительно предоставления МФО права кредитовать в нацвалюте и сколько времени НБУ противился этому решению, строить свои бизнес-планы, рассчитывая на поддержку ЕБРР и МФК, точно не стоит. Тем более что у обеих организаций крайне жесткие правила предоставления финансирования, поэтому получают деньги единицы.

Правда, для компаний, занимающихся разработкой и внедрением инноваций с 1 января 2012 г. появился еще один источник финансирования — Фонд поддержки малого инновационного бизнеса. Правда, по словам его идейного вдохновителя, председателя Государственного агентства по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины Владимира Семино-

женко, на инноваторов в текущем году выделяют всего 25 млн грн. И учитывая, что распределением средств и отбором достойных будет заниматься государственное учреждение, шансы получить поддержку новообразованного Фонда есть у еще меньшего количества компаний, нежели льготные кредиты МФО.

В то же время в 2012 г. ожидаются два события, которые обещают стать более серьезным подспорьем для предприятий МСБ, нежели призрачная пока помощь МФО. Мы не о выборах в Украине и России (хотя стоит отметить, что операторы наружной рекламы имеют неплохие шансы заработать на первом, а полиграфические компании — и на том, и на другом). Но куда больше предпринимателей могут улучшить свое финансовое положение благодаря не политическим, а двум крупнейшим спортивным событиям. Естественно, речь идет о Евро-2012 и Олимпиаде в Лондоне. Поскольку влияние последней на украинский бизнес не столь очевидно, начнем именно с нее.

Любое спортивное событие — это

всегда болельщики. В Лондон от Украины едут 166 спортсменов, которые будут представлять страну в 13 видах спорта. Следить за их успехами и не совсем будет, конечно, не столько болельщиков, сколько за национальной сборной по футболу, но достаточно, чтобы на время лондонских игр заполнить места в городских пабах, делая выручку последним и объемы продаж производителям пива и снеков.

Сфера общепита вообще находится в первых рядах на получение сверхприбыли в этом году. По прогнозам МОК, зарубежные болельщики оставят в Украине за время чемпионата порядка 1 млрд евро. Прогнозы экспертов более пессимистичны: они склонны делить сумму, прогнозируемую МОК, на два. Однако и те и другие сходятся во мнении, что порядка 22-25% от этих денег заработает именно общепит.

Еще 15-17% должно прийти к затратам на жилье. К сожалению, надежды многих счастливых обладателей квартир в центре города на наплыв арендаторов, готовых платить по 100-200 евро в сутки, могут не оправ-

даться. Насыщенные о проблемах с гостиницами в Киеве и других принимающих городах европейские туристы преимущественно будут использовать схему аэропорт-матч-аэропорт, стараясь приезжать только на матчи своих сборных. Однако у украинских предпринимателей-арендодателей и владельцев небольших отелей и хостелов есть еще полгода, чтобы убедить европейцев в комфортности, безопасности и безпроблемности ночевки в Украине.

Переубеждение будет происходить преимущественно через интернет-сайты, о которых, распределяя прибыли от Евро-2012, почему-то забывают чиновники, но которые имеет все шансы стать одними из самых зарабатывающих представителей МСБ этим летом. «Следует ожидать роста рынка в немедийном сегменте не менее чем в 1,5-2 раза. Это произойдет с помощью, во-первых, крупных рекламодателей, которые перераспределят свои бюджеты, во-вторых — малого и среднего бизнеса, который под Евро-2012 потянется в Интернет. В этом году в Украине ожидается 3 млн туристов, из ко-

торых минимум 1 млн будут регулярно выходить онлайн. Это внушительная цифра», — считает директор агентства цифрового маркетинга Prodigy Оксана Завойко,

Впрочем, если Евро-2012 таки или иначе — событие проходящее, то некоторые планируемые нововведения должны оказать на представителей сферы услуг более долгосрочное и более существенное воздействие. Речь не об изменениях в налоговом и таможенном кодексах, которые вступили в силу с 1 января (о них подробно написано в материале «Шаг вперед, два назад», стр. 11-14), а о планах властей, наконец, упростить процедуру перевода жилого фонда в нежилой. Правда, властей только киевских, а новая процедура будет применима лишь к первым этажам — выше в жилые дома КГГА пока пускать предпринимателей пока не планируется. В то же время в Региональном совете предпринимателей Киева уверены, что даже этот шаг может серьезно поспособствовать развитию предпринимательства в столице, ведь позволит не покидать рынок владельцам МАФов, против которых сегодня так рьяно борются киевские чиновники. А таких, по оценкам Совета предпринимателей, в столице не менее 50 тыс. человек.

Судя по всему, столичные власти всерьез озаботились возвращением Киеву статуса «главного купеческого города». Кроме обещанного решения вопроса «первых этажей» и МАФов КГГА, по словам Руслана Крамаренко, заместителя председателя Киевской городской госадминистрации, открыла разрешительный центр, который уже с 1 ноября предоставляет в одном месте все административные услуги и разрешительную документацию. Правда, по свидетельствам самих предпринимателей, обратившихся в центр, там все равно невозможно получить все необходимые документы, но хотя бы можно взять их список и точные координаты инстанций, где их выдают, что уже облегчает оформление новой компании или услуг. Вот только в Совете предпринимателей считают, что на сегодняшний день был бы более актуален центр по оформлению документации не на открытие бизнеса, а на его закрытие: только в 2011 г. решение «сворачиваться» приняли почти 30% столичных предпринимателей. Хочется верить, что открывающиеся в 2012 перспективы переубедят оставшиеся 70% следовать их пути.





**Алла Савченко:**

**«В будущем украинский бизнес обречен на успех. Но сегодня он готовится к экономическим неприятностям»**

**Президент аудиторско-консалтинговой компании BDO LLC (Украина) Алла Савченко о том, как будет чувствовать себя бизнес в 2012 г., кто может оказать ему финансовую помощь и почему в Украине больше нет бизнес-ангелов**

**МСБ:** С января 2012 г. правила ведения бизнеса для малых и средних предпринимателей изменятся, поскольку вступят в силу поправки в Налоговый кодекс (НК) относительно упрощенной системы налогообложения. Как это отразится на МСБ?

**А.С.:** Весь прошлый год малый и средний бизнес находился в подвешенном состоянии. Он не понимал, по каким правилам будет работать в 2012 г. На протяжении 2011 г. в НК неоднократно вносились изменения. В октябре был принят законопроект «об упрощенке».

Но даже после принятия всех поправок и утверждения новой системы налогообложения порядок применения многих положений НК не определен. Есть много ссылочных норм. Например, такая-то группа упрощенцев будет регистрироваться «в порядке, определенном Министерством финансов». А как ведомство определит этот порядок? Когда это произойдет?

Особенно негативно отразится такая неконкретность на малом предпринимательстве. Если крупный и средний бизнес имеет средства на юристов, которые могут подготовить компанию к будущим законодательным изменениям и при необходимости защитить ее от неправомерных действий налоговиков, то у «малышей» таких ресурсов нет. Они очень чувствительны к любым фискальным изменениям. Практика показывает, что если малого предпринимателя не устраивают налоговые правила, он уходит в тень или закрывается.

**В ожидании неприятностей**

**МСБ:** С какими основными вызовами столкнется малый и средний бизнес в 2012 г.?

**А.С.:** Сегодня условия ведения бизнеса в мире в целом и в Украине в частности не очень хорошие. Украинский бизнес до сих пор находится в состоянии стагнации. Некоторые отрасли, такие как девелопмент и строительство, еще не отошли после падения в 2008-2009 гг. При этом

предприниматели уже готовятся к новой волне кризиса. Ее перманентное ожидание — это сейчас самая большая проблема. И если дефолт таки случится, то все остальные неприятности померкнут на его фоне.

**МСБ:** Как такое постоянное ожидание сказывается на деятельности предпринимателей?

**А.С.:** Они перестают разрабатывать стратегии развития. Если ранее кризис случался раз в двадцать-тридцать лет, потом раз в десять, то сейчас они возможны раз в три-пять лет. Наши клиенты достаточно пессимистично настроены в отношении следующего года.

**МСБ:** Вы наблюдаете какие-то конкретные попытки предпринимателей минимизировать риски второй волны кризиса? Или все просто ждут и боятся?

**А.С.:** Предприниматели все меньше думают о будущем. Ранее они мечтали, строили далеко идущие планы. Сегодня все усилия направляют на подготовку к возможным неприятностям. Они живут одним днем и больше думают не об увеличении доли рынка, а о том, как выплатить зарплату сотрудникам в следующем месяце и не разориться. При этом предприниматели стараются формировать резервы на черный день. Что-

**«Если ранее кризис случался раз в двадцать-тридцать лет, потом раз в десять, то сейчас они возможны раз в три-пять лет»**

бы нормально развиваться, бизнесу нужно понимать, как он будет функционировать на протяжении пятидесяти лет. А сегодня ни один гуру менеджмента не может сказать, что будет в следующем году. Стратегии развития для многих компаний стали формальностью.

**МСБ:** Что необходимо МСБ в Украине, чтобы менее болезненно преодолевать кризисные периоды?

**А.С.:** Умение просчитывать риски, а также финансовая грамотность. В стране основная масса бизнесменов — это представители поколения «интуитивных» предпринимателей. Они вышли из советского времени, не заканчивали бизнес-школ. Для управления предприятием им хватало таланта, здравого смысла, силы духа. Сегодня этого недостаточно. Опыт

показал, что во время кризиса выживают те, кто вовремя задумался о последствиях рисков и просчитал их. Сейчас все больше уделяется внимания квалификации менеджера. Спрос на профессиональных управленцев растет. Это те люди, которые могут сохранить и приумножить прибыль компании.

Кроме того, в Украине нет той системы поддержки МСБ со стороны государства, которая существует во многих странах мира. В Великобритании, например, существуют государственные центры поддержки бизнеса. В них начинающему предпринимателю предоставят всю информацию о ситуации на рынке, который его интересует, конкурентах, проблемах. Кроме того, на базе этих центров можно пройти около 30 бесплатных тренингов на тему, как написать бизнес-план, оформить свое предприятие и пр. А если предприниматель подготовит хороший бизнес-план, он может получить от государства грант на развитие своего бизнеса. А если дела пойдут в гору — то и кредит на льготных условиях.

**МСБ:** Учитываем украинские реалии, бизнес переживет следующий год?

**А.С.:** Хочу вас успокоить, предприниматели переживут любой кризис. Украинский бизнес обречен

на успех. И я в это искренне верю. Но вопрос в том, какой бизнес его переживет.

**МСБ:** И какой же?

**А.С.:** Мы сейчас ничего не можем сказать о глубине кризиса. Если он будет неглубоким, то его переживет большинство предприятий. Они просто потеряют часть прибыли.

Но если кризис окажется глубоким, то тяжело придется банкам, а также очень закредитованным отраслям, например, ритейлу. Менее зависимые от валютных кредитных ресурсов компании однозначно справятся с трудностями и, возможно, даже увеличат свою долю на рынке. Это касается компаний, занимающихся производством, переработкой, хранением продуктов питания, а также других товаров массового потребления.

**МСБ:** Сегодня некоторые банки сворачивают свои программы кредитования, чтобы в случае кризиса дорогие займы не превратились в проблемные. Какие источники финансирования предприятий МСБ будут доступны в следующем году?

**А.С.:** Сейчас это очень большая про-

## «Инвесторам интересны ориентированные на массовый рынок компании с небольшой долговой нагрузкой и хорошим менеджментом»

блема. После того как экономическая ситуация стабилизируется, у украинских предпринимателей будет опыт преодоления кризиса в условиях практически полного отсутствия источников финансирования. Структур, которые могут финансировать программы развития, в Украине немного. В первую очередь, это ЕБРР, ресурсами которого может воспользоваться средний и крупный бизнес, Международная финансовая корпорация (IFC), некоторые венчурные фонды и фонды прямых инвестиций (например, Horizon Capital). Еще одним источником финансирования для развития компаний является выход на IPO. Ряд сельскохозяйственных и перерабатывающих компаний им воспользовались в 2011 г. Например, KSG Agro, Milkiland успешно разместились на Варшавской бирже.

**МСБ:** Но в последние два-три месяца 2011 г. одни компании (Interfoam, Ukrlandfarming, «Лотуре-Агро», ViOil, Valinor) перенесли свои IPO на 2012 г. А другие — и вовсе решили размещаться в 2013-2014 гг.

**А.С.:** Выход бизнеса на биржу зависит от ситуации на внешних рынках. Если летом она была благоприятной для украинских предприятий, то уже осенью усугубился долговой кризис в зоне евро. У компаний не было возможности привлечь с биржи достаточно ресурсов, поэтому многие из них отложили выход на IPO. И зимой пока никто не будет размещаться. Бизнес будет ждать прояснения экономической ситуации в мире.

### ФУТБОЛ И АНГЕЛЫ

**МСБ:** Осталось ли в Украине еще такое понятие, как бизнес-ангелы?

**А.С.:** В европейском понимании этого слова (когда у вас возникла идея, вы идете к венчурным капиталистам, и они выделяют финансирование на ее реализацию) практически нет. У нас существует несколько венчурных фондов (к примеру, «Евровенчур»), однако это фонды для уже сложившегося среднего бизнеса. Я слышала о готовности Викто-

рии Тигипко поддерживать стартапы в IT-бизнесе, однако сегодня прилет бизнес-ангелов в Украине — большая редкость.

**МСБ:** На каких условиях венчурные фонды готовы финансировать средний бизнес?

**А.С.:** Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций обычно входят в капитал компаний и участвуют в управлении. Инвестор в первую очередь обращает внимание на то, насколько прозрачной является финансовая отчетность компании. Предпринимателю нужно представить четкую стратегию развития своего предприятия, хороший бизнес-план и убедить инвестора в своей готовности нести ответственность за то, как он потратит деньги. Иногда может потребоваться проведение аудита по МСФО.

**МСБ:** Какие предприятия могут рассчитывать в следующем году на интерес иностранных и внутренних инвесторов?

**А.С.:** Инвесторам интересны ориентированные на массовый рынок компании с небольшой долговой нагрузкой и хорошим менеджментом. Они должны быть в состоянии не только обслуживать свои долги, но и активно развиваться. Мы наблюдаем постоянный интерес со стороны иностранцев к украинским агрокомпаниям и земле.

Но, к сожалению, мораторий на продажу сельхозземель продлили еще на год. Кроме того, закон о рынке земель запрещает их продажу иностранцам. Я считаю, что это сугубо популистский момент. Во-первых, допуск иностранцев к приватизации позволил бы владельцам наделов получить конкурентную цену за свою землю. Во-вторых, зарубежные инвесторы приносят с собой технологии и, соответственно, более высокое качество продукции.

**МСБ:** Удается ли, на Ваш взгляд, предприятиям МСБ заработать на

Евро-2012? Если да, то кому?

**А.С.:** Цыплят по осени считают. По окончании чемпионата можно будет подвести итоги. Скажу только, что ко мне обратились наши европейские клиенты с просьбой помочь забронировать отель во время чемпионата. На сегодня все номера уже забронированы и цены зашкаливают. На этом дефиците очень многие хотят заработать. При этом качество условий проживания очень низкое. То, что можно было развить в преддверии Евро-2012, уже развили. В принимающих городах появились новые отели, кафе, рестораны. Кое-где — новые дороги. Но не всюду. Например, по направлению Киев-Донецк очень плохие автотрассы. При этом цены на внутренние авиаперелеты неоправданно завышены. Мы не смогли создать условия для того, чтобы иностранцы с удовольствием тратили деньги в нашей стране. Ряд болельщиков, понимая это уже сейчас, не приедет.

**МСБ:** Правда ли, что многие предприниматели сейчас закрывают свои компании и едут вести бизнес за границей? Верите ли Вы в способность развития мелкого и среднего украинского бизнеса за рубежом?

**А.С.:** Малый бизнес просто так перебраться за рубеж не может, у него нет на это денег. Речь может идти об эмиграции отдельных людей, их капитала. Сегодня многие молодые украинцы мечтают выехать за рубеж и создать там свой бизнес с нуля. Такая тенденция есть. Если говорить о среднем бизнесе, то у него есть возможность «переехать» за границу. Отечественное законодательство не позволяет украинскому предприятию напрямую продавать свои акции с иностранной биржи. Чтобы осуществить IPO, компания должна создать холдинг за рубежом. После этого она, по сути, является уже иностранной компанией. Сегодня многие компании готовы пройти такой путь, потому что он ведет к дополнительным источникам финансирования. Для них это возможность выжить и защитить свой бизнес.

«Малый бизнес просто так перебраться за рубеж не может, у него нет на это денег. Речь может идти об эмиграции отдельных людей, их капитала. Сегодня многие молодые украинцы мечтают выехать за рубеж и создать там свой бизнес с нуля»



# В Новый рік з ОТП Bank. Банк для Вашого бізнесу.

www.otpbank.ua  
0 800 300 0 50

(дзвінки зі стаціонарних телефонів в Україні – безкоштовні)

otpbank  
Банк Вашого успіху

Послуги для малого  
та середнього бізнесу



ных настроений среди предпринимателей (как это было осенью 2010 г. после принятия Налогового кодекса).

Так, главной уступкой Кабмина стало исключение из НК положений, которые запрещают относить на валовые затраты стоимость приобретенных у «единщиков» товаров (работ и услуг). Впрочем, чтобы предпринимателям жизнь медом не казалась, министры тут же предусмотрели для предприятий, которые работают с плательщиками единого налога, подачу дополнительной отчетности. С нового года этим компаниям придется вместе с налоговой декларацией подавать в ГНС еще и перечень доходов и расходов в разрезе контрагентов «единщиков». «Поэтому я не исключаю, что компании и впредь будут опасаться сотрудничать с предпринимателями-упрощенцами», — прогнозирует адвокат ЮФ «Линия Права» Андрей Доманский.

Среди бесспорных плюсов новой «упрощенки», по мнению опрошенных нами юристов, — увеличение предельного объема дохода, позволяющего работать на едином налоге, и разрешение физлицам-предпринимателям заниматься хозяйственностью без регистраторов расчетных операций (кассовых аппаратов).

Одним из основных ее минусов является сокращение перечня налогов, от уплаты которых освобождаются «упрощенцы». В единый налог будут включены: налог на прибыль, подоходный и земельный налоги, сбор на развитие виноделия, садоводства и хмелеводства, а также сбор за ведение некоторых видов предпринимательской деятельности. Этот список также дополняет НДС. Однако не все смогут его оплачивать в составе единого налога. Эта норма не распространяется на плательщиков НДС, которые будут отдавать 3% от дохода в качестве единого налога. При ввозе товаров на территорию Украины «упрощенцы» будут платить таможенные обязательные сборы на общих основаниях.

#### Групповая перетасовка

Для того чтобы стать «единоналожником», нужно подать до 25 января 2012 г. в ГНС заявление. При этом предприниматель должен соответствовать критериям одной из четырех групп субъектов хозяйствования. Принадлежность к той или иной группе будет определяться в зависимости от сферы деятельности, годового оборота

и количества наемных работников.

Первая группа — это физические лица с годовым доходом не более 150 тыс. грн, которые работают без наемных сотрудников. Ставка налога для них составит 1-10% минимальной зарплаты (от 10,17 до 101,7 грн). В эту груп-

## С вступлением в силу новой «упрощенки» перестает действовать мораторий на фактические проверки для субъектов хозяйственности, которые не являются плательщиками НДС

пу попадают розничные торговцы.

Ко второй группе относятся физические лица с годовым объемом дохода до 1 млн грн. Это в основном те предприниматели, которые занимаются ресторанным бизнесом, предоставляют населению различные услуги, в том числе бытовые. Им разрешается иметь в штате до 10 работников. Ставка единого налога для них составит 2-20% минимальной зарплаты. В денежном эквиваленте это от 20,34 до 203,4 грн.

В третью группу войдут физлица-предприниматели с доходом до 3 млн грн, количеством наемных работников не более 20 человек. В качестве единого налога они будут платить 3% или 5% дохода (в зависимости от того, ведется их деятельность с НДС или нет).

Аналогичная ставка установлена и для четвертой группы «упрощенцев» — юрлиц с доходом не более 5 млн грн и штатом до 50 человек.

Если доходы предпринимателей первых трех групп превысят установленный лимит, то полученная сверх дозволенного сумма будет облагаться налогом по ставке 15%. Для «счастливчиков» из четвертой группы ставка будет вдвое выше установленной.

«Тем не менее, для предпринимателей-юрлиц такое разделение на группы выгодно, поскольку ставка единого налога для них ниже, чем в 2010 г. (была 6% или 10% до-

хода в зависимости от НДС — Авт.)», — считает Андрей Доманский. Помимо этого, добавляет Екатерина Вознесенская, юрист ЮФ «Ильяшев и Партнеры», субъекты хозяйственной деятельности, которые относятся к третьей и четвертой группам, смогут добро-

вольно регистрироваться плательщиками НДС. «Следовательно, у «единоналожника» расширится круг покупателей-плательщиков НДС на общей системе налогообложения», — отмечает она.

Несмотря на эти преимущества, не все будут довольны разделением на группы. «Много вопросов возникнет непосредственно при отнесении в ту или иную группу предпри-

нимателей-физлиц. Не исключаю, что будут и недовольные», — прогнозирует Андрей Доманский. Напомним, ранее предприниматели-физлица платили 20-200 грн единого налога. А с вступлением в силу новых правил наверняка найдутся желающие занизить в отчетности перед контролирующими органами объем доходов или количество работников.

#### Удовольствие не для всех

Для многих предпринимателей единый налог останется «голубой мечтой». По словам г-жи Вознесенской, на упрощенной системе налогообложения не смогут работать страховые брокеры, кредитные союзы, ломбарды, лизинговые и страховые компании, инвестиционные фонды, регистраторы ценных бумаг и еще ряд других компаний. Кроме того, с 1 января 2012 г. те предприниматели, которые про-

водят техниче-

# Шаг вперед, два назад

КАЛИНА ГРАЧЕВА

## Законодательные новации, призванные упростить жизнь предпринимателям, рискуют существенно ее усложнить

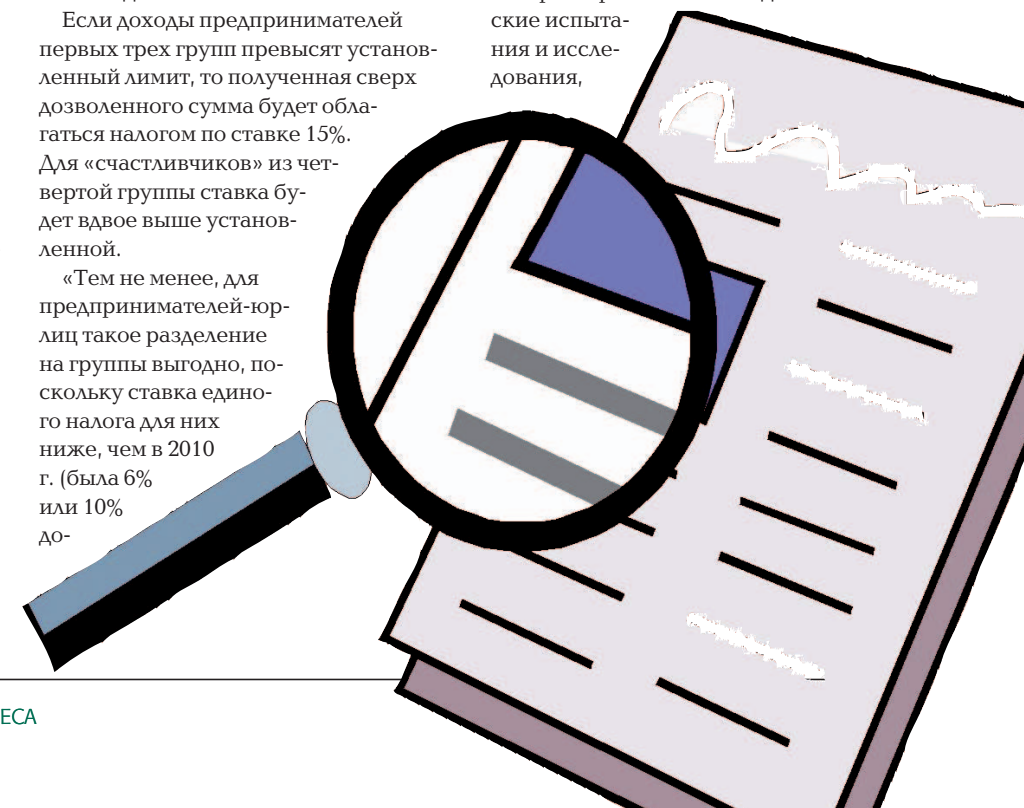
С января 2012 г. правила ведения малого и среднего бизнеса (МСБ) кардинально изменятся. С начала года в силу вступает Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые другие законодательные акты» об упрощенной системе налогообложения. Кроме того, в ближайшее время должен вступить в силу Закон «О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины» (ТКУ). В начале июня прошлого года парламент при-

нял его в целом и отправил на подпись президенту. Однако глава государства до сих пор не поставил под ним свой автограф. И большинство предпринимателей настаивают на том, чтобы президент наложил на него вето.

Эти законы считаются компромиссными, оба прошли публичное обсуждение. Но ни один из них не устраивает на 100% бизнес. А вот интересы государства, по мнению экспертов, они полностью удовлетворяют.

#### Жить стало проще, жить стало веселее

Законопроект об упрощенной системе налогообложения Кабмин внес на рассмотрение парламента в мае прошлого года, а в ноябре он был принят в целом вместе с президентскими поправками. Стоит отметить, что в процессе его разработки правительство действительно учло многие предложения бизнеса. Уже больно правительство хотело избежать активизации протест-



занимаются аудитом, предоставляют в аренду земельные участки, общая площадь которых превышает 0,2 га, или жилые помещения общей площадью свыше 100 кв. м, также уже не могут заниматься хозяйственной деятельностью на упрощенной системе налогообложения.

Не смогут больше работать на едином налоге представители игрового бизнеса, антиквары, торговцы подакцизными товарами, нерезиденты. В 2011 г. таких ограничений не существовало, поэтому такие предприниматели могли работать на упрощенной системе налогообложения.

### ПРОВЕРОК СТАНЕТ БОЛЬШЕ

Но среди поправок в НК, которые вступили в силу с января, «защиты» и настоящие пряники для предпринимателей. Например, с нового года свидетельство плательщика единого налога выдают бессрочно. Раньше их необходимо было получать каждый год.

«Но здесь есть важная деталь: ранее действующие свидетельства и патенты об уплате фиксированного налога будут действительны до 1 июня 2012 г. То есть, до этой даты «упрощенцы» должны обменять свидетельства, которые были действительны в 2011 г., на разработанные в соответствии с новыми правилами», — поясняет Андрей Доманский. При этом закон закрепляет за фискалами право аннулировать свидетельства плательщика единого налога, например, при осуществлении запрещенных для упрощенцев видов деятельности или превышении количества наемных работников. Раньше на законодательном уровне такое право за налоговиками не было закреплено.

И это не единственная поправка в НК, которая расширяет полномочия фискальных органов. С вступлением в силу новой «упрощенки», рассказывает управляющий партнер юридической фирмы Agies Олег Давыденко, перестает действовать мораторий на фактические проверки для субъектов хозяйственности (юрлиц и физлиц), которые не являются плательщиками НДС. А это, по словам эксперта, основная масса предпринимателей. Ради справедливости отметим, что налоговики пошли бизнесу навстречу и решили продлить действие запрета на три месяца. «Подобные нововведения требуют адаптации. Нужно время на изучение нового закона и выбор оптимальной модели налогообложения. Поэтому ГНС решила продлить мораторий на проверки малого и среднего бизнеса до крнца 1-го квартала 2012 г.», — подчеркнул



замглавы Государственной налоговой службы Сергей Лекарь.

Ложкой дегтя в этой бочке уступчивости со стороны ГНС является введение отчетности для самозанятых лиц (это в основном рыночники), отмечает Олег Давыденко. Раньше они не были обязаны вести учет своих доходов и расходов.

Таким образом, все фискальные бонусы имеют обратную сторону, и предпринимателям придется приложить немало усилий, чтобы адаптироваться к новым правилам ведения бизнеса.

### ЕВРОПЕИЗАЦИЯ ТАМОЖНИ

Законопроект поправок в таможенное законодательство (№8130Д) под авторством Виталия Хомутынника, Олега Царева (оба из ПР) и Евгения Царькова (КПУ) — результат объединения двух версий Таможенного кодекса (документа, разработанного рабочей группой при Кабмине во главе с вице-премьером Сергеем Тигипко, и проекта

закона Царькова-Царева). Основная цель законопроекта — привести нормы украинского таможенного законодательства в соответствие с европейскими, в том числе, с Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур и со стандартами безопасности Всемирной таможенной организации.

Проектом предусмотрено право декларанта на осуществление таможенного оформления товаров в любом таможенном органе. Таможенное оформление должно длиться не более четырех часов с момента подачи таможенной декларации и документов. Среди позитивных новаций — освобождение декларанта от ответственности за непреднамеренные ошибки. Кроме того, до 10 тыс. евро вырос порог стоимости вещей, которые не нужно декларировать при ввозе на территорию страны. При этом стоимостный предел ввоза товаров в ручной клади, которые не подлежат налогообложе-

нию, увеличен до 2 тыс. евро. Ставка пошлины, начисляемая на объемы товаров, превышающих нормы беспошлинного ввоза, составит 10%.

Среди законодательных новаций — введение постаудит-контроля (проверки товаров после таможенного оформления). Предприниматели этому не рады. «Тотальный контроль при непосредственном таможенном оформлении товара дополнится еще одним видом контроля, который будет проводиться в любое время», — утверждает председатель ВОО «Союз защиты предпринимательства» Сергей Дороти.

Предусматривается также ужесточение административных санкций за нарушение таможенных правил (вплоть до 100% и 300% таможенной стоимости с конфискацией).

### МАЛЕНЬКИХ УЩЕМЛЯЮТ

В проекте ТКУ есть положения, которые усложняют условия работы на

таможне для малого и среднего бизнеса. В частности речь идет о внедрении финансовой гарантии исполнения обязательств таможенных брокеров «в пользу госбюджета Украины». Сумма такой гарантии должна быть не менее 300 тыс. евро. Далеко не все таможенные брокеры смогут позволить себе такое гарантирование. Предоставить его смогут только крупные предприниматели. А это значит, прогнозирует старший менеджер РwС Игорь Даньков, что такое требование приведет к переходу малых брокеров в тень, и скажется на стоимости и качестве брокерских услуг.

Есть еще одна спорная новация. Закон вводит институт уполномоченного экономического оператора. Получить от таможенного органа этот статус смогут субъекты внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и предприятия, которые предоставляют таможенные услуги. Операторы будут проходить таможенные процедуры в

упрощенном режиме. «Предложенные нововведения фактически дают возможность таможенным органам предоставлять льготы «своим» импортерам путем присвоения им соответствующего статуса», — критикует Доротич.

### ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ОЖИДАНИЯ

По мнению некоторых экспертов, вступление в силу таможенных и налоговых новшеств не пойдет бизнесу на пользу. «Малому и среднему бизнесу грозит полная дискредитация. У него не будет толчка для развития, а значит в этом году стоит ожидать его сворачивания», — уверена глава парламентского Комитета по вопросам промышленной и регуляторной политики и предпринимательства Наталья Королевская.

В частности, сумятицу в правила ведения бизнеса внесет налоговая служба. По словам Екатерины Вознесенской, в своем стремлении донести до бизнеса фискальные новшества, ГНС и раньше издавала огромное количество разъяснений, которые противоречат предписаниям Налогового кодекса, трактуют его нормы далеко не в пользу налогоплательщика и зачастую расширяют полномочия фискалов. А после вступления в силу нового раздела НК, количество путаных разъяснений только налоговиков увеличится.

Подобное поведение ГНС вместе с усилением коррупции, которое наблюдается сегодня на таможне, действительно может ускорить отток частного капитала из Украины. По подсчетам оппозиции, после вступления в силу НК количество предпринимателей в стране сократилось на 300 тыс. Налоговики утверждают, что с начала года их численность не изменилась и составляет 2,43 млн.

В свою очередь глава Союза налоговых консультантов Леонид Рубаненко, которому симпатична новая упрощенная система, считает, что в следующем году предприниматели смогут работать по «более цивилизованным и прозрачным правилам». Он убежден, что те, кто использовали схемы минимизации налогов, уйдут, а те, кто намерен работать и продавать свои товары-услуги, останутся.

Вступление в силу обновленного ТКУ, добавляет Сергей Доротич, повлечет за собой монополизацию крупным бизнесом импорта отдельных категорий товаров и вытеснение малого и среднего предпринимательства с рынка таможенных перевозок.



Сформировать инвестиционный портфель, который повысит прибыльность бизнеса, — непростая задача. Но если объединить консервативные инструменты, приносящие стабильную прибыль с более агрессивными инвестициями, риски потерять вложенные деньги можно свести к минимуму, но при этом получать стабильный и достаточно высокий доход, который значительно превысит уровень инфляции.

# Взвешенная инвестиция

ПАВЕЛ ХАРЛАМОВ

Эффективное управление финансовыми ресурсами — одна из ключевых задач для любого бизнесмена. Причем речь идет не только о тех денежных потоках, которые «крутятся» в бизнесе, но и временно свободном капитале, который может принести дополнительную прибыль.

Однако возникает достаточно сложный вопрос удачного вложения денег и минимизации рисков их потери. Ведь необдуманная инвестиция может повлечь за собой крупные убытки и самые непредсказуемые последствия, вплоть до ухудшения финансового состояния бизнеса и даже его неспособности рассчитаться по своим обязательствам, что в итоге приведет к банкротству.

Именно поэтому, формируя портфель капиталовложений, и изымая при этом из бизнеса деньги, прежде всего, нужно задуматься о безопасности инвестиций, и уже во вторую очередь — об уровне прибыли, которую они принесут.

## Тщательный отбор

Несмотря на то, что как для физических, так и для юридических лиц возможности для сбережения и инвестирования в нашей стране практически идентичны, бизнес выдвигает к инвестиционным инструментам ряд специфических требований, в связи с чем далеко не каждый актив может стать объектом для вложения.

Во-первых, крайне важным условием является ликвидность капиталовложений: возможность изъять деньги практически без потерь и вновь пустить их в оборот, направить на выплату заработной платы, погашение

кредитов, осуществление налоговых платежей и т.д.

Во-вторых, сбережения чаще всего формируются в период межсезонья, когда пик продаж окончился, и накопленные средства временно не реинвестируются. Это означает, что небольшой и средний бизнес, как правило, испытывающий нехватку оборотных средств, способен позволить себе лишь «точечные», но не длинные инвестиции.

«На выбор инструментов определенную специфику могут накладывать сроки инвестирования и разница в методике оценки инвестиционного дохода, который подлежит налогообложению», — подчеркивает управляющий партнер Capital Times Эрик Найман.

В-третьих, даже если предприниматель или компания целенаправленно выделяют определенную сумму инвестиций, они рассчитывают на некий уровень прибыли. «В этом случае доходность инвестиционного инструмента должна превышать доходность основного бизнеса, чтобы сохранялась экономическая целесообразность инвестиционной операции», — объясняет заместитель главы департамента продуктов для малого и среднего бизнеса ОТП Банка Ольга Романовская.

Помимо этого, немаловажны цели, которые ставит перед собой инвестор. Например, если он ориентирован на рост и достаточно высокую прибыль, которая в 2-3 раза перекроет уровень инфляции, то средства преимущественно размещаются в рискованных активах. Однако сумма инвестиций тогда обычно достаточно невысока, чтобы влияние на операционную дея-

тельность бизнеса в случае потери капитала оказалось минимальным.

Если же портфель формируется с целью сбережения ресурсов при невысокой доходности, которая чаще всего перекрывает годовые темпы инфляции, однако редко превышает этот показатель, бизнесмен может позволить себе более существенные суммы, которые будут аккумулироваться в безрисковых инструментах, имеющих риски потерь близкие к нулю.

## Безопасная прибыль

Самым популярным объектом для инвестирования были и остаются банковские депозиты. Их главное преимущество в том, что они обладают приемлемой доходностью на краткосрочные периоды, низким риском потери вложений и прогнозируемой ликвидностью.

На сегодняшний день доход по депозитам остается достаточно высоким: средняя прибыль по «длинным» вкладам в гривне достигла в 2011 г. 11,5%, по вкладам в валюте — 6,5%. «И хотя ставки по депозитам в начале 2012 г. начнут снижаться и до мая месяца упадут на 2-4% в гривне и на 1-2% в валюте, банковские вклады все равно останутся выгодным объектом для сбережений», — считает президент Украинского аналитического центра Александр Охрименко.

Остается спорным лишь вопрос валюты депозита. С одной стороны, вклады в гривне обеспечивают более высокую прибыль и избавляют от курсовых потерь, которые возникают при конвертации валют. С другой — если бизнес связан с получением валютной выручки, логичнее открывать вклад в долларах или евро, средства с которого всегда могут быть использованы для операций по текущему счету и освободят от необходимости обслуживать овердрафт.

«К тому же структура среднего бизнеса в Украине остается достаточно шаткой, а доверия к национальной валюте, несмотря на стабильный 2011 г., не прибавилось, так что альтернативы валютному депозиту просто нет», — уверен Эрик Найман.

Разумеется, банкирам можно попенять за достаточно невыгодные условия досрочного расторжения депозитов, при которых практически весь полученный доход теряется. Но, чтобы не лишиться заработанных по вкладу процентов, можно пойти по пути открытия кредитной линии под залог депозита. «Несмотря на то что разница в ставке между кредитом и депозитом



приводит к некоторому снижению доходности по депозиту, она все равно остается выше при такой схеме, чем по депозиту до востребования, и уж тем более выше, чем при расторжении срочного депозита», — говорит Ольга Романовская.

Кроме того, любой банк предлагает вклады до востребования, которые возвращаются по первому запросу клиента с полной выплатой процентов. Да, доходность таких депозитов ниже, но они позволяют без проблем управлять остатком на счету, снимать или пополнять средства по мере необходимости.

Кстати, параллельно с депозитами можно обратить внимание и на облигации как инструмент, который имеет фиксированную доходность и обладает низкими рисками потерь.

Например, сейчас средневзвешенная доходность корпоративных облигаций достигает 19-20%. Однако, учитывая немалое количество громких дефолтов в кризисные годы («Караван», «Сити.ком» и т.д.), этот рынок у большинства инвесторов вызывает опасение.

Другое дело гособлигации, которые являются своеобразной тихой гаванью в реалиях украинской экономики. Конечно, их доходность значительно умереннее и находится ниже уровня 10%. Тем не менее, если учесть, что выплата доходов по этим бумагам гарантирована государством, они могут использоваться в связке с депозитами.

Плюс ко всему, в конце 2011 г. на рынке появились ОВГЗ с валютной привязкой, которые будут интересны как раз тем бизнесменам, которые опасаются девальвации гривны и стремятся хеджировать свои риски. Правда, есть нюанс: к этим бумагам имеет доступ лишь бизнес, получающий валютную выручку.

Игры с риском

Несмотря на то что в 2011 г. фондовый рынок потерял почти 30%, он имеет достаточно высокий потенциал роста в нынешнем году и способен принести при разумной и удачной инвестиции до 15-40%. «Однако такая доходность будет сопряжена с большой изменчивостью результатов (волатильностью). Так, первая половина 2012 г. может грозить дальнейшим снижением фондового рынка, и стабильный рост можно ожидать лишь с лета-осени, когда темпы динамики украинской экономики ускорятся», — предполагает руководитель информационно-аналитического центра ForEx Club в Украине Николай Ивченко,

Разумеется, если помнить, что бизнес требует доступа к средствам в любой момент, именно упомянутая волатильность и способна привести к ситуации, что в момент изъятия средств рынок будет находиться где-то на дне, и, соответственно, это приведет к потерям.

Дабы нивелировать такие последствия, в качестве альтернативы целесообразно выделить паевые инвестфонды. Они являются тем инструментом, который, по сути, не требует вмешательства инвестора в процесс управления деньгами и способен приносить доход даже тогда, когда рынок падает.

«В первую очередь стоит обратить внимание на фонды денежного рынка, которые при качественном управлении могут воспользоваться сложившейся высокой стоимостью денежных ресурсов», — рекомендует стратег Astrum Investment Management Павел Ильяшенко.

По большому счету, такие фонды

львиную долю портфеля инвестируют в депозиты или облигации, обеспечивая стабильный и умеренно высокий доход. Именно этот класс фондов по итогам «обвального» 2011 г. остался в «плюсе». Например, фонд «ОТП Классический» под управлением компании «ОТП Капитал» за 2011 г. заработал почти 11% доходности, что вполне сравнимо с доходностью депозитов.

Кроме того, даже если фонд инвестирует в акции, он может быть защищен от падения стоимости бумаг с помощью механизма stop loss (стоп лос), который предусматривает в случае стремительного падения стоимости акции ее продажу из портфеля фонда. Это дает инвестору гарантии сохранности его средств.

К тому же инвестфонд обеспечивает диверсификацию. Например, если размещать деньги на депозите самостоятельно, придется выбирать банки, изучать их условия, финансовое состояние, историю и т.д. В фонде же всем этим занимается управляющая

компания, которая в любом случае стремится к минимизации рисков для своего клиента.

Разумеется, недостатком инвестфондов является тот факт, что они не могут ни обещать, ни тем более гарантировать доходность. Когда инвестор вкладывает деньги в фонд, он делает это на свой страх и риск, и ответственность при принятии решения о покупке паев целиком ложится на его плечи. «Однако, сами по себе ПИФы весьма устойчивы. Их природа такова, что крах фонда может случиться только в результате совсем уж катастрофических событий или же в случае очень серьезных злоупотреблений со стороны управляющей компании», — успокаивает Ольга Романовская.

Что касается вложений непосредственно в акции, то рассматривать эти бумаги в качестве серьезного инструмента для инвестирования на данный момент достаточно сложно. Во-первых, без должного знания рынка операции с акциями грозят большими

ми убытками. Во-вторых, украинский фондовый рынок очень узок и низколиквиден, и реально операции пройдут не более чем с 10 бумагами. Поэтому добиться высокой диверсификации портфеля в данном случае невозможно, и если уже доверять деньги акциям, то крайне небольшой процент той суммы, которая предназначена для инвестиций, и потеря которой не грозит бизнесу катастрофическими последствиями.

АЛЬТЕРНАТИВА ИЛИ ЭКЗОТИКА?

Безусловно, никто не исключает из перечня объектов для капиталовложений такие активы, как недвижимость, золото или реинвестирование в сам бизнес. Однако они остаются больше экзотикой, чем реальными инструментами для заработка.

Например, рынок недвижимости в застое еще с 2009 г. И пока позитивных сдвигов на нем не предвидится. «Роста цен на жилую недвижимость в 2012 г. ожидать не стоит, и динамика будет нулевой. Причем в первую половину года недвижимость может даже несколько подешеветь. Это связано с тем, что темпы ипотечного кредитования в ближайшие 6 месяцев, скорее всего, сократятся на фоне нестабильности ресурсной базы в банковском секторе, а темпы роста доходов населения в последнее время имеют тенденцию к снижению», — рассказывает Николай Ивченко.

Кроме того, при текущем состоянии экономики, недвижимость — неликвидный актив, который не приносит дохода, а перевести его в деньги без значительных потерь невозможно. Единственный путь заработка на недвижимости — сдавать ее в аренду. Однако если учесть, что стоимость этого актива высока, приобретать его именно для этой цели бессмысленно. «Покупать недвижимость с целью развития бизнеса — целесообразно. Но приобретать недвижимость именно с целью спекуляций — экономически

Оптимальный инвестиционный портфель для бизнеса

50-60% - гривневые депозиты, срочные и «до востребования»;  
20% - валютные депозиты;  
10-15% - паевые инвестфонды, золото;  
5% - реинвестирование в бизнес

невыгодно», — считает Александр Охрименко.

Драгоценные металлы, золото в частности, несмотря на свое звание «вечного актива» тоже достаточно спорный инструмент. С одной стороны, золото — инструмент, который защищает от девальвации и инфляции и позволяет укрыть капитал как в одном из наиболее безопасных инструментов, который стабильно дорожает. Так, за 2011 г. золото выросло в цене более чем на 10%, за 2010 г. — на 30%.

Тем не менее, в последние годы удорожание золота расценивается как спекулятивная тенденция под влиянием кризиса и опасений инвесторов относительно второй волны рецессии. Кроме того, в Украине рынок драгметаллов по сути нет, поэтому инвестор будет терять внушительные суммы на спреде — разнице между ценой покупки и продажи, которая может достигать 5% и выше. Поэтому вложение в золото целесообразно лишь на достаточно долгий срок и при условии, что металл будет дорожать как минимум на 10% в год.

Что касается реинвестирования в собственный бизнес, нужно понимать, что отдачи от такого вложения можно ждать годами. К тому же, спрогнозировать прибыльность бизнеса достаточно сложно, учитывая потребительские настроения и опасения относительно ухудшения состояния и глобальной, и украинской экономики, а также политическую нестабильность в нашей стране, равно как и несовершенство налогового законодательства.



| КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПОДХОДЯТ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ |                                               |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Инструмент                                                          | Доходность (годовая)                          |
| Банковские депозиты                                                 | около 11-12% в гривне и 6-7% в валюте         |
| Паевые инвестфонды                                                  | 10-20%                                        |
| Облигации                                                           | 10-20%                                        |
| Золото                                                              | 10-30%                                        |
| Недвижимость                                                        | 0%                                            |
| Акции                                                               | до 40-60%                                     |
| Реинвестирование в развитие бизнеса                                 | индивидуально, в зависимости от сферы бизнеса |

# Сервис нон-стоп

ПЕТР ФИАЛКО

Магазины и виртуальные витрины в Интернете уже давно перестали быть диковинкой. В больших городах поколение «ВКонтакте», Facebook и Twitter в реальной торговой точке может осуществить лишь импульсную покупку: проходя мимо, купить пирожок. Все остальное анализируется, выбирается, «щупается» и приобретается не выходя из дома. Эта же тенденция, вместе с распространением и удешевлением доступа к глобальной сети, постепенно расплзается и на меньшие города, и на старшее поколение.

Завораживающая клиентская база По данным Киевского международного института социологии (КМИС), по состоянию на середину ноября 2011 г. 40,3% населения Украины были пользователями Интернета. Как сообщил Александр Красновский, руководитель направления маркетинговых исследований КМИС, рост числа пользователей Сети напрямую связан не только с расширением покрытия, но и с активным подключением молодежи. Понятно, что юные юзеры в свою очередь подсаживают более взрослую родню.

Социологи подтверждают и расширение географии доступа к Интернету. Кстати, в связи с этими данными любопытен анализ «Яндекса»: «В городах-миллионниках спрос уже сформировался, а вот в регионах интерес к интернет-торговле еще будет расти».

Большинство молодых пользователей не разделяют реальную жизнь и киберпространство: все, что есть в жизни, они переводят в онлайн. «Интернет-торговля — обычная и удобная вещь. Ну, а зачем лишний раз идти за покупкой, когда она сама может прийти к тебе», — нормальный ответ сегодняшнего подростка.

Легко понять, какие преимущества все это дает клиентам, но зачем это самим продавцам и предпринимателям? Давайте попробуем разобраться, кому и зачем это нужно, а главное — как запустить свою витрину в Интернете.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ВИРТУАЛЬНОЙ ВИТРИНЫ

Важно понимать, что интернет-магазин — это лишь еще один дополнительный канал коммуникации, в идеальном случае — канал распространения, но все не панацея от всех бед бизнесмена. С другой стороны, виртуальный торговый зал предоставляет предпринимателю достаточно широкие возможности.

Это практически бесконечная витрина, обновление, расширение и уборка которой в десятки раз дешевле и быстрее, чем на реальной торговой точке. При этом любые изменения не требуют остановки работы и не раздражают клиентов. Акционные и тарифные, качественные и количественные изменения предложений мгновенно отображаются на экране у покупателя. Это исключает ошибки консультантов.

Лишившись возможности живого общения с покупателем при первом контакте, продавец получает практически готовую CRM-систему (система управления взаимоотношениями с клиентами). Будем реалистами — мало кто из представителей МСБ по собственной воле решает на подобное, даже не подозревая, насколько это полезно и эффективно, но сейчас речь не об этом.

Среди других бонусов: полное отсутствие затрат на электроэнергию и отопление в зале, на охрану и сигнализацию. Проблем с пожарниками, са-

нэпидстанцией и другими «дружественными» госструктурами у виртуальных объектов значительно меньше, чем в реальном мире.

Компьютерам, сайтам, всем программным продуктам, работающим на интернет-магазине, не нужен перерыв на обед и сон, они не страдают от ОРВИ в зимний сезон и не опаздывают на работу. «Двери» компании открыты 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 — в году. Даже в праздники клиент может ознакомиться с предложением компании и оставить заказ или попросить консультацию живого специалиста. При этом «персонал» фронт-офиса не сетует на ночные смены и отсутствие выходных, а научившись всему, не требует прибавки и не убегает к конкурентам.

## ОТРАСЛЕВОЙ ПОРТРЕТ ПРОДАВЦОВ

Многих предпринимателей останавливает непонимание того, что востребовано в Сети. «Еще одно ошибочное мнение, что все это только для продавцов электроники и контента (кино, музыки, книг и софта). Это давно уже не так, — уверяет Виктор Воронин, управляющий веб-студией GuessWho. — Ведь спрос порождает предложение, а Интернет — всего лишь канал коммуникации, а значит все то, что в принципе может быть нужно пользователям, должно быть в Сети». Да, и не стоит забывать, что необходимы не только товары, но и услуги.

«Абсолютно все сферы предпринимательской деятельности в скором времени будут представлены в Интернете, — еще более категоричен Александр Олышанский, президент компании Imena.UA. — Другое дело, что какие-то из них будут больше представлены толь-

## Цифры

### Бодрящая статистика

- 140% — рост месячной аудитории «Яндекс.Маркета» в Украине (по итогам года);
- С 232 до 475 увеличилось число украинских магазинов, подключенных к «Яндекс.Маркету»;
- на 20% чаще пользователи стали задавать поисковику запросы со словами «интернет-магазин», то есть интерес к онлайн-покупкам рос сильнее, чем аудитория UAнета.

Источник: «Яндекс», TNS

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА



## Мастер-класс

### Фас, профиль, рентген...

Максимальное количество информации о товаре или услуге, фотографии во всех возможных ракурсах, позах и состояниях — вот один из залогов успеха виртуальной витрины. Информация о товаре должна содержать:

- технические характеристики изделия (сокращенный и расширенный варианты);
- вес, габариты;
- торговая марка товара, сайт производителя товара;
- код товара для заказа — уникальный код товара, который находится на вашем сайте.
- фотографии (вид со всех ракурсов, комплектация, упаковка, видеоролик);
- категория товара (если это не узкоспециализированный сайт).



**Интернет-торговля может существенно улучшить положение дел предпринимателей, особенно среди МСБ. Но так ли это легко?**

## Мастер-класс Обязательный минимум

Список необходимого для запуска интернет-магазина

- Доступ к Интернету (желательно выделенный канал).** Даст возможность принимать заказы действительно в режиме онлайн, обеспечивать поддержку клиентов (чаты, ICQ, Skype, и другие варианты веб-коммуникаторов). Минимальные затраты — 50 грн/мес.
- Хостинг (аренда сервера).** Именно на этом сервере будет «жить и трудиться» ваш интернет-магазин (во всяком случае его программная часть). В идеале хостингом, созданием сайта и поддержкой их обоих у небольших «торговых точек» должна заниматься одна компания (веб-студия). Минимальные затраты — 300 грн/мес.
- Доменное имя.** По сути, это название сайта. Должно легко запоминаться и быть коротким (См. «Сетевая ономастика»). Минимальные затраты — 86,40 грн/год.
- Дизайн и разработка сайта интернет-магазина.** Самое главное, все это можно сделать самому и бесплатно. Но опыт показывает, что дальнейшее продвижение, оптимизация и модернизация становятся слишком дорогими. Минимальные затраты: дизайн — 4000 грн, код (программирование) — 4000 грн. Важно понимать, что при росте объемов (клиентов, количества товаров, обращений к сайту, комментариев пользователей и т.д.), а также при слишком конкурентном рынке все эти цифры увеличиваются в разы.

Если сетевая торговая точка создается не на базе существующего предприятия, к списку необходимо добавить следующее:

- Помещения для склада-офиса.** Где кроме всего прочего можно было бы отдать заказанный клиентом товар.
- Персонал.** Как не прискорбно совсем без них будет сложно. И если администратором и кладовщиком на старте может выступить до поры до времени сам владелец, быть еще и о. курьера может оказаться трудно. Но в любом случае количество и качество персонала определяется лишь амбициями владельца и заложенной моделью работы компании.

ко информацией (например, автомобили — Ред.), а какие-то — в виде доступных действий: покупок, заказов и прочее».

Даже локальные бизнесы, как то, изготовление ключей «в ларьке под домом», по мнению Александра Ольшанского, через пару лет будут всюю использовать Сеть для коммуникаций с потребителями. «Тенденции развития свидетельствуют о том, что бизнесмены в скором времени смогут рекламировать свои товары и услуги в расчете на конкретный дом или улицу, — объясняет эксперт. — Например, в США возможности рекламы в Интернете по фокусировке уже сегодня достигли домов».

По данным компании «Яндекс.Маркет», в 2011 г. очень вырос сегмент одежды и обуви, а также игрушек и товаров для дома. «В 2012 г. мы ожидаем, что увеличится число больших интернет-магазинов, работающих в сегментах одежды и обуви, игрушек, товаров для дома. Кроме того, крупные маркеты могут превращаться в площадки для размещения товаров других магазинов, как, например, amazon.com», — прогнозирует Алексей Авдей, руководитель «Яндекс.Маркета».

Кстати, это именно те сферы, в которых конкуренция в ближайшее время будет слишком высока, равно как и в сегменте сетевой торговли электроникой и контентом. И результат для бизнесменов тут будет зависеть от качества сервиса, уникальности предложения и объема вкладываемых средств.

**ЗАТРАТНЫЕ «МЕЛОЧИ»**

«Потратив копейки на запуск сетевой витрины, в дальнейшем остается лишь снимать сливки и наслаждаться ростом благосостояния», — этот миф сгубил не один сетевой проект. Конкуренция в Сети значительно выше, чем в реальной жизни, изменение тенденций молниеносно, пересечение целевых аудиторий просто навевает депрессию. Все это требует постоянной работы и затрат со стороны владельцев площадок.

«Конкуренция за целевую аудиторию требует не просто выгодных предложений на витрине магазина, но и попадание посетителя именно в наш магазин среди сотен, предлагающих аналогичный товар. Средства, затрачиваемые на поисковую оптимизацию сайта (ведь почти все переходят на сайты через поисковую систему), могут колебаться от нескольких сотен до тысяч долларов в месяц. А иногда — и десятков тысяч», — пугает предпринимателей Вадим Пронько, исполнительный директор веб-студии «Алтима», работающей над

созданием интернет-магазинов.

Собственно, и сам запуск «торговой страницы» в ряде случаев мероприятие не бесплатное (См. бокс «Обязательный минимум»). «Для высокопосещаемых ресурсов вообще требуется строить масштабируемую систему работы хостинга. Никому не интересно в пик покупок, например, под Новый год, получить неработающий сайт и потерять из-за этого основной доход за год», — предостерегает инвесторов Вадим Пронько.

### Сетевой Печкин

Доставка товара — процедура более простая и понятная, чем технические вопросы. В докомпьютерную эпоху было принято, чтобы покупатель сам приходил и забирал товар. Сегодня этот вариант не является табу, хотя и не пользуется популярностью у клиентов. «Люди давно уже хотят получать товар, не покидая дома или офиса. Для многих это первопричина шопинга в Сети», — поясняет Виктор Воронин.

Если магазин небольшой и количество заказов невелико, эту функцию

можно выполнять силами существующего персонала. Далее при росте загрузки предприниматели нанимают внешних курьеров, большую часть зарплаты которых оплачивают сами клиенты (отдельная статья в прайсах «Доставка»). «В небольших городах вообще существует практика, когда предприниматели заключают соглашение с таксистами, которые за дополнительную плату доставят необходимый товар и, если нужно, получат и передадут деньги», — делится секретами разработчик софта для магазинов.

Когда внештатные курьеры перестают справляться

с потоками, тогда либо расширяется собственный штат, покупается или арендуется транспорт, либо процедура доставки перекладывается на плечи компаний, специализирующихся на экспресс-доставке. «Последний вариант пока не очень популярен, в связи с тем что существенно возрастает стоимость самой пересылки и удлиняется процесс анализа и контроля неудачных операций», — говорит Виктор Воронин.

### Как бы деньги

Никто не отменял наличный расчет. Клиент всегда может отдать хрустящие купюры курьеру при доставке, а также оплачивать товар в случае самовывоза. Понятно, что среди плюсов здесь — свободные оборотные средства, которые всегда под рукой и отсутствие задержки с момента заказа до получения товара. Но этот вариант больше подходит локальным магазинам, которые функционируют в мегаполисах, и лишь как одна из опций.

Растет популярность расчетов с помощью сетевых платежных систем (электронных денег). Уже сейчас большинство сетевых площадок предлагает вариант оплаты товаров с помощью таких инструментов (WebMoney, «Яндекс.Деньги», Portmone, Qiwi и пр.). Эта система позволяет клиенту осуществлять оплату в режиме реально-вре-

ме реально-мени. Но после прихода товара, необходимо выводить виртуальные деньги из системы, при этом учитывая комиссионные расходы (1,5-4%). В результате, цена товара должна быть увеличена на этот процент. «Среди негативных моментов работы с сетевыми деньгами —

вопрос легальности и все еще слишком низкое количество клиентов с виртуальными кошельками в Украине», — объясняет риски Вадим Пронько.

Кстати, чтобы не запутаться в различных системах и методах вывода средств из них, можно воспользоваться услугами платежных интернет-сервис провайдеров, которые предоставляют «все способы оплаты из одних рук». Но комиссия в таком случае будет еще выше.

Наиболее привычный и понятный клиентам (после наличного расчета, конечно) вариант — работа посредством банковских инструментов. Оплата с помощью карточек, из систем интернет-или мобильного банкинга: все то, что клиенты и так используют в повседневной жизни, независимо от их рода деятельности, возраста и пола. Если кто-то все еще побаивается карточек, может совершить перевод в банковских отделениях.

Банковский счет — не диковинка и для предпринимателей, большинство из них давно знакомы с системой «Клиент-банк». Хотя в последнее время финансисты стали все активнее продвигать услугу интернет-банкинга.

Основное отличие между ними — это способ предоставления услуги. Для «Клиент-Банка» используется прямая связь с финкомпанией, устанавливается специальное оборудование для соединения, а для интернет-банкинга нужен только доступ к Сети. На этом различии основываются плюсы и минусы систем. Прямая связь позволяет значительно повысить уровень защиты информации в «Клинт-Банке», но для небольших компаний это не так критично. В свою очередь, интерфейс интернет-банкинга значительно проще, доступ к счетам возможен практически из любого места при условии доступа к Сети («Клиент-Банк» доступен только там, где находится оборудование).

При таком способе расчетов, безусловно, тоже есть риски: в некоторых банках платежи через отделения задерживаются «в пути». Неприятным сюрпризом может стать требование плательщика в течение 180 дней отозвать платеж (при оплате карточкой). Мало кто из клиентов об этом знает, но риск существует. Услуги банка не бесплатны, и практически с каждой операцией взимается комиссия, но она значительно меньше, чем у операторов интернет-денег. А прозрачность и надежность работы банка страхует предпринимателя от потери средств нерадывыми курьерами и от излишнего интереса со стороны контролирующих органов.

## Мастер-класс

### Сетевая ономастика

Александр Ольшанский, президент компании Ipena.UA, о том, что следует учесть при выборе домена для интернет-магазина

- Домен должен быть зарегистрирован в зоне .UA, желательно верхнего уровня.** Это идентифицирует интернет-магазин как находящийся в Украине, что имеет большое значение для покупателя. Конечно, вы можете написать на сайте, что ваш магазин находится в Украине, но, как правило, посетитель не доходит до чтения вашего сайта, когда видит в поисковой выдаче домен. Он уходит, не нажимая на ссылку. Кроме того, сейчас многие поисковики начинают ранжировать запросы по интернет-коммерции по региональным настройкам. И домены там имеют значение.
- Поскольку домен верхнего уровня можно зарегистрировать только при наличии торговой марки, желательно, чтобы класс полученной вами торговой марки совпадал с целью использования домена, а именно — продаж товаров и услуг.**

- Домен должен иметь однозначное написание.** То есть, передав домен «на слух», например, десяти людям, вы должны быть уверены, что все десять напишут его одинаково.
- Домен должен быть запоминающийся, а значит не очень сложный, ассоциирующийся с предметом вашей торговли, каким-то образом обозначать характеристику ваших товаров либо ассоциироваться со спектром товаров и услуг, которые вы предлагаете.** Не очень хорошо использовать для этой цели английские общеупотребительные слова, потому что английский язык в нашей стране знают плохо. Хорошо «работает» прямая транслитерация с однозначным написанием (например, VILKA, ROZETKA). Кроме того, желательно подкрепить выбранное доменное имя аналогичными в зонах com.ua и kiev.ua. Это не стоит особых затрат, но поможет в будущем не потерять какое-то количество посетителей из тех, которые не будут точно помнить, в какой зоне зарегистрировано имя. Как правило, большинство отечественных пользователей в этом случае набирают com.ua и kiev.ua.



# Бизнес в условиях аттракциона «Украина»

КАЛИНА ГРАЧЕВА

Дважды выкупленный одним и теми же инвесторами винницкий завод «Аналог» из производителя устаревших счетчиков и телефонных аппаратов эволюционировал до изготовителя уникальных аттракционов. Предприятию удалось, переиграв российских и западных конкурентов, завоевать рынки от российской Находки и польского Хожува до Луанды в Анголе. Но даже для успешного предприятия вести бизнес в Украине — все равно что ходить по минному полю. В этом владельцы «Аналога» убеждались не раз.

## От комсомольских СП до покупки завода

Винницкий инженер Валентин Архипов давно стремился к собственному бизнесу. Еще в конце 1980-х он через горком комсомола добился создания Центра научно-технического творчества молодежи (ЦНТТМ) в Виннице. Подобные структуры в перестроечные годы были достаточно популярны во многих городах СССР. Вскоре у Архипова было преимущество перед другими цэнтэтэмщиками: в 1988-1989 гг. его и еще 16 молодых перспективных студентов Михаил Горбачев отправил на учебу во Франкфурт-на-Майне. А затем, в 1990-м, несколько месяцев проучился в США, где и познакомился с основами ведения бизнеса, а также принципами работы биржи и ценных бумаг в условиях свободного рынка.

Вернувшись на родину, молодой инженер начал постепенно внедрять увиденное за океаном. Так, у ЦНТТМ появилось сразу несколько совместных предприятий. «Это были СП с венгерским производителем бытовой электроники Videoton и с польской фирмой Amber, с которой мы наладили совместный выпуск компактных стиральных машин «Малютка», — вспоминает Архипов. Тогда по объемам выполненных работ винницкий молодежный центр вышел на второе место в Союзе.

После развала СССР и исчезновения комсомола в 1991 г. на базе ЦНТТМ Винницы образовалось коллективное предприятие «Центр». Его персонал, к слову, насчитывал 960 штатных и около 6 тыс. внештатных сотрудников, работавших по трудовым договорам. Семнадцать производственных отделов помогали на-

ладить на бывших предприятиях «оборонки» выпуск товаров народного потребления, занимались внедрением научно-технических разработок, производили световые табло, стиральные машины и другую продукцию. Но в «веселые» 90-е никто не был застрахован от наездов криминала и силовиков. В итоге КП «Центр» вынуждено было прекратить свое существование.

Время было непростое, и некоторые специалисты уехали на поиски лучшей жизни за рубеж. Но костяк коллектива остался. И в разгар приватизации, в 1997 г., винницкие инженеры решают выкупить завод «Аналог». Предприятие было почти новым — запускалось в 1989-1990 гг. Да и оснащено было неплохо: на высокотехнологичном оборудовании «Made in Япония, ФРГ и Швейцария» тут собирались выпускать аналоги зарубежных приборов и бытовой техники.

Но, как оказалось, производство на «Аналоге» не поспевало за требованиями времени: в номенклатуре товаров были не пользующиеся спросом тепло- и водосчетчики,

## На территории бывшего СССР американские горки выпускало только одно предприятие — завод «Мир» (Митино, Москва). Оно было монополистом

стационарные телефонные аппараты и т.п. Продукция мало того что была морально устаревшей, на рынке ее никто и не пытался продвигать. На предприятии все ждали, когда же покупатель их сам найдет. Поэтому вплоть до 1998 г. завод работал на затоваривание складов — реализации продукции не было. Естественно, зарплатные долги росли не по дням, а по часам. И, появившись на предприятии, новые собственники с удивлением узнали, что имущество завода арестовано: к этому моменту отчаявшиеся заводчане подали в суд с требованием погасить задолженность по зарплате.

Исполнительная служба уже начала продажу корпусов и станков «Аналога» на публичных торгах. И для того, чтобы сохранить завод как целостный имущественный комплекс, только что вступившим в права новым собственникам пришлось по-

вторно выкупать предприятие! Своих средств уже было недостаточно, но винницким инженерам удалось найти инвесторов из Болгарии и России.

## Американские горки по-украински

Процесс повторного выкупа завода занял пять лет и обошелся в более чем миллион американских долларов. А вскоре болгарскому инвестору пришлось вплотную столкнуться с правовым беспределом по-украински. Защитить свои экономические интересы с помощью закона он не смог и поэтому вышел из состава учредителей предприятия. «Аналог» остался украино-российским СП, на сегодняшний день на 70% принадлежащим украинским инвесторам, остальные 30% поделены между российскими собственниками-физлицами.

Однако наладить прибыльный бизнес новым владельцам завода оказалось непросто. Сначала предприятие пошло по уже проторенному пути сотрудничества с европейскими партнерами. «Аналог» выпускал

приборы точной механики для немецкого производителя подшипников INA, компании по производству сельхозтехники Klaas, Volkswagen и т.д. Вскоре стало понятно: производства мелких деталей недостаточно для полной занятости персонала численностью более 400 человек. Требовалась альтернатива, а точнее — уникальная конкурентоспособная продукция, которую можно было бы выпускать на столь высокотехнологичном предприятии. Тогда владельцы «Аналога» и захотели попробовать свои силы в производстве аттракционов. Причем выйти на этот рынок решили с самого сложного — американских горок.

На территории бывшего СССР аттракционы такого типа выпускало только одно предприятие — завод «Мир» (Митино, Москва). Он был монополистом на рынке технически сложных экстремальных аттракционов. Был еще завод в г. Ейск (Россия), но он изготавливал лишь детские и семейные карусели советских образцов.

В декабре 1999 г. Архипов поехал в Москву с предложением, от которого (как ему казалось) сложно было отказаться: винничане готовы были заплатить россиянам 70 тыс. дол. за

конструкторскую документацию и технологию изготовления американской горки «Пантера» с мертвой петлей и длиной пути 400 м. Причем продавать свою продукцию соглашались исключительно на территории Украины, ведь тогда такого аттракциона в стране еще не было. И даже отчислять «Миру» 50% прибыли.

«У нас тогда не было ни собственных физико-математических расчетов этого аттракциона, ни разработанной технологии его производства. Но москвичи нам отказали, посоветовали вернуться туда, откуда приехали», — рассказывает Валентин Архипов. Упрашивать российских коллег он не стал. А уже через полгода, в июле 2000-го, заводчане прокатились на первой американской горке собственного производства. На «Аналоге» самостоятельно рассчитали, спроектировали и изготовили один из самых сложных в мире экстремальных аттракционов.

Успех оказался двойным, ведь появлением своей продукции винницкий завод нанес сокрушительный удар по монопольному положению московского «Мира». В 2000 г. российский завод продавал свою горку за 750-780

тыс. дол., плюс брал еще 18% стоимости за монтаж и запуск аттракциона. Таким образом, аттракцион обходился покупателю в 1 млн дол. Итальянские горки в то время стоили в полтора раза больше — порядка 1,5-1,8 млн. долларов, американские и немецкие — еще на 20-30% дороже. Свою первую горку «Аналог» продал в Киев всего за 180 тыс. дол.

«Себестоимость была 150 тыс. дол., 30 тыс. — прибыль, — говорит Архипов. — Когда мы выставили эту цену, «Мир» сразу же убрал из публичных источников стоимость своих аттракционов, написав «цена договорная».

За последние десять лет на «Аналоге» было изготовлено около 20 американских горок. Сегодня этот аттракцион стоит 410 тыс. дол. Всего винницкое предприятие производит около 40 видов различных аттракционов, среди которых есть и уникальные. Например, развлекательные комплексы, в состав которых входит два, а то и три аттракциона, — большие карусели, башни падения, колеса обозрения с закрытыми кабинками европейского образца. А новинкой 2012 г. станет комплекс «Виста», состоящий из двух цилин-

дрических помещений и занимающий площадь всего 520 кв. м. Нижнее помещение — это ресторан, над которым на высоте 70 м медленно вращается кафе площадью 20 кв.м.

### Кризис финансовый и чиновничий

Производство аттракционов, как и любой другой бизнес, испытало удар кризиса. В конце 2006 г. Архипов взял в ОТП Банке кредит 1 млн дол. под 14% годовых на расширение производства. И когда в 2008 г. курс подскочил с 4,8 до 10 грн за 1 дол., предпринимателю пришлось несладко: с завода были вымыты остатки оборотных средств, и последнее время «Аналог» работает только за счет денег заказчиков, едва покрывая достаточно высокие накладные расходы. Тем не менее, кредит, хоть и с трудом, все же удавалось гасить, и сейчас сумма задолженности небольшая.

Однако ситуация, в которой оказался завод, не позволяет работать на перспективу. Так, пришлось остановить разработку и подготовку к серийному производству некоторых «непрофильных» изделий, вроде пла-



стикового корпуса судна проекта «Сармат-470». А ведь на его базе собирались выпускать 20-местный прогулочный катер, малый рыболовецкий сейнер, моторную 10-местную яхту... Приостановлена и реализация проекта по производству генераторов, производящих электроэнергию за счет энергии ветра и морских волн.

Вынужден был завод заморозить и сотрудничество с киевскими учеными. Еще в 2003-2004 гг. специалисты Национального университета строительства и архитектуры, а также НИИ электродинамики сделали для «Аналога» расчеты башни падения на постоянных магнитах — этот аттракцион успешно продается на рынке. Но запуск подобного оборудования в производство и эксплуатацию в сегодняшней ситуации — слишком длительный и дорогой процесс. Необходимо создать конструкторскую документацию, разработать технические условия, согласовать их с различными инстанциями и зарегистрировать в Госстандарте, после чего изготовить опытный образец и испытать его. Денег на это у завода пока нет.

Кроме экономического кризиса, «Аналог» столкнулся и с рядом других проблем, возможных только в украинских реалиях. Так, для выполнения срочного заказа Министерства транспорта Грузии — колесо обозрения, которое собираются установить на 34-м этаже здания — понадобилось изготовить обойму диаметром три метра. За изготовление этого узла Черновицкий машиностроительный завод запросил по 50 дол. за килограмм изделия. При этом чешские предприятия выпускают

аналогичные обоймы по цене 8 дол. за килограмм. Но беда в том, что чехи могут выполнить этот заказ только в апреле, а это слишком поздно — по контракту на изготовление аттракциона предусмотрено всего 240 дней. Винничанам и без того приходится работать в две смены. На вопрос, почему покупка оборудования у отечественного производителя обходится более чем в 6 раз дороже, чем у европейцев, на «Аналоге» лишь пожимают плечами.

Проблемы возникают не только с поставщиками, но и с заказчиками. Из-за пресловутой проблемы откатов столица лишилась уникального высокотехнологичного аттракциона, который должен был работать возле арки Дружбы народов. С киевским центральным парком культуры и отдыха был подписан договор о поставке и установке не имеющего аналогов аттракциона «Стела-Магнетик 2 в 1», в котором совмещены большая цепочная карусель на 24 человека и башня падения еще для 12 человек. Можно себе представить удовольствие смельчаков, решивших прокатиться на высоте птичьего полета на склоне Днепра. Однако аттракцион не суждено было начать работу. В декабре 2010 г. винничане, согласно договору, установили аттракцион за

свой счет у арки. Парк уже планировал получать на благоустройство 50% от выручки. Но прошло четыре месяца, а разрешение на работу у городских властей столицы представители «Аналога» так и не получили. После того как в одном из высоких кабинетов правоохранительных органов они услышали, что меньше чем за 50 тыс. дол. с ними разговаривать никто не будет, винничане решили аттракцион демонтировать.

«Непросто было объяснять нашим работникам, которые по праву гордились результатами своего труда, почему уникальное творение их рук не может радовать гостей и жителей Киева», — грустно вспоминает Архипов.

Особо дико ситуация с аттракционом в столице выглядит с учетом того, что за последние 11 лет «Аналог» выпустил около 700 различных аттракционов, которые установлены в более чем ста городах мира, от Тюмени (Россия) на севере до Луанды (Ангола) на юге, от Хожува (Польша) на западе до Находки (Россия) на востоке.

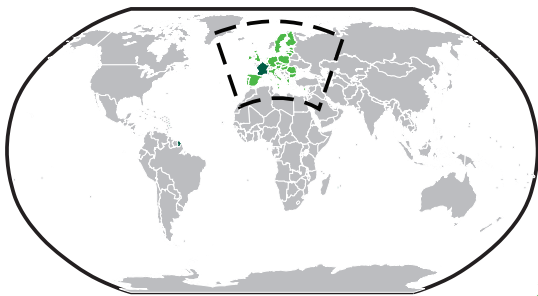
«Почему туристы в центре Лондона или Парижа могут прокатиться на огромных колесах обозрения, а в украинской столице в течение 10 лет на наши предложения за свой счет поставить такой же аттракцион городские власти соглашаются предоставить земельный участок только за откат? Кстати, если в бытность мэром Омельченко чиновники называли 30%, при Черновецком этот процент увеличился до 35-ти», — риторически размышляет Архипов.

А ведь именно накануне проведения Евро-2012 у страны была отличная возможность показать не только стадионы и красоты украинских городов, но и свой научно-технический потенциал. Ведь как раз изделия вроде высокотехнологичных аттракционов собственного производства (построенные на собственных расчетах и разработках, имеющие десятки патентов) как нельзя лучше свидетельствуют об огромных возможностях нашей страны. Ею самой пока не восстребованных.

**Из-за пресловутой проблемы откатов столица лишилась уникального высокотехнологичного аттракциона, который должен был работать возле арки Дружбы народов**



# Профиль МСБ: Франция



Население: **65,8 млн**  
Валовой внутренний продукт: **\$2,8 трлн**  
Количество компаний МСБ: **99,8%**  
Доля МСБ в занятости: **61,4%**  
Для МСБ в ВВП: **54,2%**

Экономика Франции в значительной степени зависит от малых и средних предприятий. В этой стране, как и в среднем по Евросоюзу, на них приходится чуть более половины валового внутреннего продукта. И это можно увидеть невооруженным глазом: улицы крупных и небольших городов просто усеяны мелкими магазинами, кафе и прочими компаниями сферы услуг, которые, в основном, управляются семейными подрядами.

При этом нельзя сказать, что свой бизнес во Франции — простое занятие. По данным Национального института статистики и экономики (INSEE), собранных в 1989-1998 гг. большое количество новых бизнесов, запускаемых во Франции, вскоре закрываются. Причем вероятность, что компания категории МСБ пойдет ко дну, намного выше, чем у крупных предприятий.

Более всего эта вероятность присуща компаниям, состоящим из одного человека. Почти половина (46%) их закрываются в течение первых трех лет работы, причем 24,4% — не живут и года. Немного лучше статистика для обществ с ограниченной ответственностью (SARL), для учреждения которых необходимо хотя бы двое партнеров: за первые три года закрывается около 25% этих компаний. Для сравнения, аналогичный показатель для так называемых анонимных обществ (SA), в которых присутствует минимум семь акционеров, — 15%. Кстати, в последнее время все больше французов начинают отдавать предпочтение SARL, поскольку эта форма собственности разделяет активы компании и личные активы участников.

Правда, есть категории, у которых связь между размером и шансами на выживание не наблюдается. Для врачей, медсестер, ветеринаров, юристов и бухгалтеров вероятность выжить — на уровне крупного бизнеса. С другой стороны, это специфические занятия, к которым неприменимы обычные правила конкуренции. Вход на эти рынки жестко ограничен требованиями к квалификации. Чтобы освоить эти профессии, придется много лет учиться, а затем пройти немало специальных экзаменов.

Все это выглядит мрачно, но на самом деле лишь отражает более быструю ротацию в данном секторе. Огромное число закрывающихся компаний компенсируется количеством вновь открывшихся, в результате количество работающих во Франции компаний за изученный десяток лет держалось на стабильном уровне — порядка 2,35 млн.

Что действительно изменилось, так это отраслевая структура. За неделю создаются и закрываются сотни интернет-компаний. Более чем на две трети выросло число компаний, которые занимаются разработками. Положительный прирост также в консультацион-

ном бизнесе, жилищно-коммунальном секторе, образовании, спорте и развлечениях. В свою очередь, более чем на треть снизилось количество компаний легкой промышленности (видимо, не выдерживая конкуренции со стороны Китая), поредела ряды компаний бумажной и деревообрабатывающей промышленности, а также оптовой торговли. Изменения пока не коснулись отдельного и ресторанного бизнеса, транспорта и химической промышленности, в этих секторах количество компаний почти не изменилось.

Вскоре французское правительство должно облегчить жизнь представителям МСБ. Еще год назад вступила в силу директива Евросоюза №2009/49/ЕС, предписывающая правительствам стран ЕС упростить ряд регуляторных требований к компаниям, в основном в части отчетности. Пока не выполнили требования лишь Франция и Люксембург. Однако в апреле, а затем в декабре профильное французское министерство озвучило ряд шагов в этом направлении. Их внедрение должно сэкономить малым и средним компаниям около миллиарда евро в год.

## Адреса региональных отделений ОТП Bank

ОТП Bank был основан в 1949 году в Венгрии как государственный сберегательный и коммерческий банк. Сегодня ОТП – финансовая группа с дочерними банками в Болгарии, Хорватии, Черногории, Румынии, России, Сербии, Словакии и Украине. ОТП Group обслуживает более 11 млн. клиентов.

Филиалы, отделения и представительства ОТП Bank есть во всех областных центрах Украины. Справочный центр (круглосуточно): 0 800 300 0 500 (звонки со стационарных телефонов в Украине – бесплатные).

| Город              | Контактная информация                                          |
|--------------------|----------------------------------------------------------------|
| г. Винница         | 21009, г. Винница, ул. Киевская, 38-А т. (0432) 52-58-52       |
| г. Луцк            | 43024, г. Луцк, ул. Леси Украинки, 53 т. (0552) 74-65-00       |
| г. Днепропетровск  | 49030, г. Днепропетровск, ул. Артема, 20 т. (056) 770-72-00    |
| г. Донецк          | 83055, г. Донецк, ул. Р. Люксембург, 12-А т. (062) 345-36-01   |
| г. Житомир         | 10009, г. Житомир, ул. Черняховского, 8 т. (0412) 42-25-60/74  |
| г. Ужгород         | 88018, г. Ужгород, Киевская набережная, 2 т. (0312) 67-91-15   |
| г. Запорожье       | 69063, г. Запорожье, пр. Ленина, 66 т. (061) 769-39-28         |
| г. Ивано-Франковск | 76018, г. Ивано-Франковск, ул. П. Орлика, 8 т. (0342) 71-59-14 |
| г. Кировоград      | 25006, г. Кировоград, ул. Декабристов, 6 т. (0522) 35-66-86    |
| г. Луганск         | 91055, г. Луганск, ул. Шевченко, 4 т. (0642) 33-07-10          |
| г. Львов           | 79005, г. Львов, ул. Ивана Франко, 20 т. (0322) 240-94-60      |
| г. Николаев        | 54055, г. Николаев, ул. Садовая, 10 т. (0512) 58-14-12         |

| Город          | Контактная информация                                        |
|----------------|--------------------------------------------------------------|
| г. Полтава     | 36000, г. Полтава, ул. Пушкина, 28 т. (0532) 61-31-49        |
| г. Ровно       | 33000, г. Ровно, ул. Грушевского, 42-Б т. (0362) 69-55-54    |
| г. Симферополь | 95000, г. Симферополь, пр. Кирова, 24 т. (0625) 54-97-50     |
| г. Сумы        | 40030, г. Сумы, ул. Красная Площадь, 5 т. (0542) 67-13-43/63 |
| г. Тернополь   | 46001, г. Тернополь, ул. Листопадава, 7 т. (0352) 47-04-11   |
| г. Харьков     | 61002, г. Харьков, ул. Сумская, 56 т. (057) 759-12-62        |
| г. Херсон      | 73025, г. Херсон, ул. Ленина, 23 т. (0552) 46-48-81          |
| г. Хмельницкий | 29019, г. Хмельницкий, ул. Нижняя Береговая, 35 т. _____     |
| г. Черкассы    | 18000, г. Черкассы, ул. Лазарева, 6 т. (0472) 33-99-64/89    |
| г. Черновцы    | 58000, г. Черновцы, ул. О. Доброго, 7 т. (0572) 55-85-93     |
| г. Чернигов    | 14000, г. Чернигов, ул. Г. Полуботка, 18 т. (0462) 65-34-68  |
| г. Одесса      | 65026, г. Одесса, ул. Бунина, 10 т. (0482) 30-53-67          |

### Отделения в г. Киеве и Киевской области

| Отделение         | Контактная информация                                        |
|-------------------|--------------------------------------------------------------|
| Главный офис      | 01033, г. Киев, ул. Жилинская, 43 т. 0 (800) 300-050         |
| «Бессарабское»    | 01004, г. Киев, ул. Б.Васильковская, 9/2 т. (044) 492-06-09  |
| «Владимирское»    | 01032, г. Киев, бул. Т. Шевченко, 38/40 т. (044) 459-05-01   |
| «Голосеевское»    | 03040, г. Киев, пр. 40-тия Октября, 68 т. (044) 495-60-72    |
| «Десятинное»      | 01025, г. Киев, ул. Б. Житомирская, 8/14 т. (044) 495-50-81  |
| «Дмитриевское»    | 01054, г. Киев, ул. Дмитриевская, 37-А т. (044) 495-05-95    |
| «Красноармейское» | 03150, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 116 т. (044) 495-05-26 |
| «Михайловское»    | 01001, г. Киев, ул. Михайловская, 2 т. (044) 246-45-52       |
| «Оболонское»      | 04210, г. Киев, ул. Тимошенко, 18 т. (044) 247-45-60         |
| «Отрадное»        | 04053, г. Киев, бул. Лепсе, 29 т. (044) 495-60-74            |
| «Печерское»       | 01133, г. Киев, ул. Щорса, 44 т. (044) 247-45-69             |
| «Подольское»      | 04071, г. Киев, ул. Константиновская, 15 т. (044) 495-06-92  |

| Отделение                    | Контактная информация                                        |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| «Политехническое»            | 03055, г. Киев, пр-т Победы, 29 т. (044) 492-38-95           |
| «Русановское»                | 02002, г. Киев, ул. Раисы Окипной, 4 т. (044) 492-38-93      |
| «Святошинское»               | 03115, г. Киев, пр. Победы, 128/2 т. (044) 495-08-96         |
| «Сенное»                     | 01054, г. Киев, ул. О. Гончара, 62 т. (044) 490-04-20        |
| «Софиевское»                 | 01001, г. Киев, ул. Софиевская, 12 т. (044) 495-60-87        |
| «Старокиевское»              | 01133, г. Киев, ул. Кутузова, 12 т. (044) 493-97-50          |
| «Стретенское»                | 04053, г. Киев, ул. Артема, 52 т. (044) 495-60-70            |
| «Сырецкое»                   | 04112, г. Киев, ул. Е. Телиги, 11 т. (044) 495-50-76         |
| «Ярославское»                | 04071, г. Киев, ул. Ярославская, 47/29 т. (044) 495-05-13    |
| «Соборное», г. Белая Церковь | 09100, г. Белая Церковь, ул. Гагарина, 11 т. (0456) 32-96-06 |
| г. Бровары                   | 07400, г. Бровары, ул. Независимости, 3 т. (044) 495-06-96   |
| г. Васильков                 | 08600, г. Васильков, ул. Гоголя, 5 т. (04471) 2-51-60        |

# Ваші гроші ніколи не сплять



Збереження та примноження Ваших заощаджень –  
це наша робота.

**Тож не давайте спати своїм тимчасово вільним  
коштам, змусьте їх працювати.**

[www.otpbank.ua](http://www.otpbank.ua)  
**246** з мобільного

 **otpbank**  
Банк Вашого успіху

**Депозити для малого  
та середнього бізнесу**