

СТЕНОГРАМА

засідання Комітету з питань економічного розвитку

20 вересня 2022 року

Веде засідання голова Комітету НАТАЛУХА Д.А.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Відкриваю офіційно комітет. Ставлю на голосування пропозицію проголосувати порядок денний, який складається з трьох питань.

Перше. Це звіт Кудіна щодо готовності вітчизняної легкої промисловості.

Друге. Це інформація Кабміну, а також Національного агентства, АРМА, Жоравовича Дмитра Олексійовича.

І третє питання – це "Різне", кадрове питання.

Прошу голосувати. Хто – за?

Всі – за. Одноголосно. 9 – за. Дякую, колеги.

У нас було звернення від асоціації легкої промисловості на комітет. Я його скидував, власне, в чат комітету. Я думаю, коли ви могли ознайомитися, пане Денисе, я думаю, що ви знаєте теж чудово, про що йдеться. Зважаючи на те, що у нас уже вересень, хотілося почути від вас стан готовності саме галузі і чи потрібна допомога від нас якась, чи можемо ми десь підставити плече. Будь ласка.

КУДІН Д.І. Добрий день, шановні колеги. Я, по-перше, радий брати участь у засіданні комітету офлайн. Мені здається, перший раз ми особисто тут з колегами присутні з початку війни. Ви уже колег бачили онлайн, але хочу представити моїх колег: Надія Валеріївна Бігун, заступниця міністра економіки, яка веде сектор публічних закупівель. Думаю, що частина розмови сьогодні буде саме про це, відповідно ми прийшли разом. І Фоменко Ігор Олександрович, наш заступник міністра економіки по економіці безпеки і оборони. Ігор Олександрович і Надія Валеріївна приєдналися уже після початку війни. І у Ігоря Олександровича якраз весь сектор, який стосується

мобілізації національної економіки для виконання завдань по забезпеченню безпеки і оборони. Ми на минулому комітеті почали ці речі. Ми готові сьогодні детальніше доповісти по цифрах, якщо потрібно в цілому по мобілізації. Ми уточнили, підготувалися і готові. В принципі, з асоціацією легкої промисловості, тут присутня Ізовіт Тетяна Леонідівна – голова асоціації, ми працюємо, я би сказав, майже цілодобовому режимі. Ми працювали і до початку війни, але тоді основна тема була прийдешня Угода про зону вільної торгівлі з Туреччиною. А почалася війна, і буквально в перший тиждень війни ми отримали від міністра оборони особисто перелік форми, взуття, значить спальників, кариматів, все, що стосується легкої промисловості. Там був перелік, мені здається, на понад 1 мільйон одиниць, 199 позицій номенклатурних, тобто майже 200 номенклатурних позицій. І ми почали в прямому сенсі мобілізацію галузі.

Тетяна Леонідівна, я перепрошую, сиділа в підвалі в Бучі вдома. Звідки координувала, знаходячись в окупації, галузь, проводили відеодзвінки, наради, тому що, ну, є традиційна, мабуть, можна називати речі своїми іменами, недовіра постачальників до замовників в секторі безпеки і оборони, бо є історичний шлейф там різних проблем з прийомкою продукції, з різними... Військові вважають обґрунтованими вимогами, наші виробники вважають це придирами. І в принципі, там у ручному режимі почали вирішувати питання тканини, шкіри, фурнітури. Логістика ж була повністю перервана. В принципі, десь за, як на мою пам'ять, за перші чотири тижні вдалося повністю організувати таку внутрішню екосистему, яким чином забезпечувати ці потреби, ну а потім вперлися в питання закупівель.

І по великому рахунку, якщо почати з кінця, то на питанні укладання контрактів і зупинилися, не повністю, ясно, що там є окремі поставки. Але масового залучення підприємств галузі до виконання... ну, тобто такого, що українська легка промисловість, скажімо, хоча б на 80 відсотків забезпечує ЗСУ, такого, на жаль, на сьогоднішній день немає. Є уже?

КУДІН Д.І. Ні, можемо, але чи є? Немає. Немає.

За нашими оцінками, в принципі, от з того, що ми зібрали тоді підприємства галузі, ми розуміли, що дві третини плюс-мінус ми могли би при певних обставинах забезпечити своїми силами. Це станом на кінець весни.

ГОЛОВУЮЧИЙ. А можна уточнююче питання, Денисе Ігоровичу. Тобто від Міноборони план є, причому це не просто нам потрібно стільки-то, а у них є розуміння, кожен місяць скільки їм потрібно. Будь ласка.

БІГУН Н.В. Якщо ви не проти ... *(Не чути)* У нас була узгоджувальна нарада під головуванням Юлії Анатоліївни з ... *(Не чути)*, всіх замовників у сфері оборони, їх там 19 у нас, основний замовник – це Міністерство оборони. І основною темою цієї наради був в тому числі запит від і легпрому, і не тільки, і від інших галузей щодо того, що вони не бачать планів закупівель, їх немає, вони не публікуються і взагалі з початком війни, ми маємо розуміти, що в системі ProZorro ми просто все приховали. Просто ніякої інформації про цих замовників, ні історичної, ні поточної, ніякої, немає. Тобто механізму як такого з початком війни не було. І ми це питання ставили, що, шановні замовники у сфері оборони, чи готові ви хоча би загальну інформацію про потребу показувати для того, щоб галузь могла планувати, тому що зараз ми... ця інформація не відкрита і конкретної інформації про потребу ані в кількостях, ані в сумах у нас немає.

Відповідно, говорити, наскільки галузь може цю потребу покрити на який відсоток, не маючи цих цифр, у нас немає можливості порахувати і запропонувати. Відповідно тоді на цій нараді представники Міноборони казали, що не ми плануємо плани, Генштаб планує плани, вони нам цю інформацію дають, про потребу, а ми далі якось рухаємося.

Але знову ж таки питання щодо того, чи можна цю інформацію в галузь давати, в якому обсязі, хоча би просто загальні цифри, скільки грошей заплановано, в бюджет ми ці гроші закладаємо, відповідно в бюджеті вони є.

Це питання стояло, воно стоїть, я думаю, що тут представники галузі підтвердять, що без планування виробництва, без розуміння, хоча би рік, взагалі в ідеалі трохи більше.

Але для легкої промисловості, я думаю, хоча би рік якби ми могли планувати, то це би суттєво підвищило їх спроможність пропонувати свої виробничі потужності замовникам. Тому що як би якщо це несистемно, якщо це тут є, тут немає, то, на жаль, виробництво так працювати не може стабільно.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні, звісно, тут же мова якраз... Одну секундочку, Степан Іванович, якщо можна, да, все-таки є ж план виробничої діяльності, правильно. Тобто, якщо ми говоримо, що якомусь підприємству потрібно виробити, умовно, тисячу одиниць, ці тисяча одиниць складається з компонентів, їм потрібно спланувати закупівлю цих компонентів, доставку, потім чи є у них гарантований збут, чи викуплять цю тисячу одиниць. Тобто, я правильно розумію, що до сьогоднішнього дня від Генштабу, на жаль, такого плану немає навіть на пів року, я не кажу про рік?

БІГУН Н.В. Ну, від Генштабу і не буде. Генштаб дає в Міноборони, а Міноборони вже проводить як би комунікацію...

ГОЛОВУЮЧИЙ. І від Міноборони теж немає?

БІГУН Н.В. Але на зараз як би є такий момент, що вони ... *(Не чути)* що це не ми, ми цієї інформації не маємо, мають типу Генштаб і вони нам не дають, і тому ми не даємо ... *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка, Кубів.

КУБІВ С.І. Я би хотів сказати пораду. Я не буду вникати в багато речей ... *(Не чути)* То ми знаємо чітко, скільки було замовлено ... *(Не чути)*, яка армія була ЗСУ в 2014 році і як ми йшли на передову, і ми розуміємо, яку ми армію мали вже в 2018-2019 роках. Проводили дві речі: а) нарада проходила перша на рівні Мінекономіки, те, що ви робили, але вона була закрита з конфіденційністю, там є все. І друга нарада проходила це на рівні Секретаря Ради національної безпеки і оборони, де були залучені відповідні представники, які відповідають за напрямок роботи всіх сил – Нацгвардії, поліції і так далі, і так далі, включаючи питання Міністерства фінансів, там все це є.

Питання сьогодні полягає в тому, це я вам говорю, авторитетно, що я вже навіть не знаю, хто заступник Міністерства економіки за три роки і скільки їх було. І я на тому зупинюсь. Просто піднесіть певні речі, які робилися, нова була форма розроблена, згадаймо, колеги, нова: польова, парадна і все інше, стандарти були НАТО підтримані і так далі. Я не буду говорити, що там досконало, але база є. Я не хочу зараз добре, погано, війна, ми сьогодні, зараз повинні робити це. Постаратись це зробити і там є відповідні документи. Тому що коли підписували ми документи на рівні Україна-НАТО і іншими аспектами, там питання йшло про матеріал, пані Тетяна може підтвердити. Багато речей є, просто їх потрібно рутинно підняти. Я би це вам радив.

Дякую.

БІГУН Н.В. Можна коментар?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка, пані Надія.

КУБІВ С.І. Я би не хотів, щоб коментували, бо тоді я буду коментувати.

БІГУН Н.В. Просто мені здається, це важливий момент. Степане Івановичу, дивіться, у нас коли не почалася фаза повномасштабної війни, у нас взагалі військові закупівлі склалися з двох великих частин. Таємні: і це зброя, військова техніка, і її ніколи в публічному доступі не було. І те, що ви кажете, воно обговорювалося на закритих нарадах, тому що воно під грифом. І нетаємні: вся амуніція, форма, взуття, постіль і таке інше, воно через ProZorro торгувалося, і воно не складало ніякої таємниці. Ми до початку війни вважали, що там немає чутливої інформації. І тому, в принципі, працював ринок відкритий. Доступ до цієї... Звісно, стандарти – це інша історія. Але доступ до цього ринку був, і у наших постачальників була можливість пропонувати свої потужності торгуватися чесно, відкрито, на рівних умовах пропонувати. Ми закрили з лютого повністю цей ринок, зараз у тому числі. Тобто форма, амуніція, все, що взагалі стосується закупівель замовників у сфері оборони, зараз закрито.

Я би відверто ставила б питання, чи готові ми говорити про те, що давайте ми якось ринок... будемо повертати ринку доступ до цієї інформації. З точки зору повної прозорості, напевно, ні, ми не готові до цього, є ризики. Але можна шукати шлях для того, щоб інформація ринку була в якійсь спосіб доступна в півзакритий чи утаємничений. Це інструментарій, який можна створити.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Кисилевський, будь ласка.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Доброго дня, колеги! Мені здається, що нам потрібно визначитися із задачею, яку ми хочемо вирішити. Я тут хотів би трошки інший акцент запропонувати, ніж той, який каже пані Надія. У нас відкритий ринок – це не самоціль. У нас... Давайте будемо називати речі своїми іменами. У нас бюджет порожній, тому у нас є задача для того, щоб

максимум того обсягу, який можуть виробляти українські виробники для потреб армії, виробляли українські виробники. Якщо для цього потрібен відкритий ринок, хай буде відкритий. А якщо для цього потрібен закритий, хай буде закритий, але задача в нас саме така, що якщо в нас є легка промисловість, яка ще може працювати, яка може вивести людей на роботу, щоб вони отримували зарплату, тоді ми маємо зробити так, щоб якщо зараз 30 відсотків, як кажуть колеги з Комітету нацбезпеки, що потрібно довести, просто поставити задачу. Цей показник має бути доведений до, скажімо, 70 відсотків чи 80 відсотків. Просто, якщо ми визначимось з цією задачею, далі ми можемо йти конкретними кроками і зустрічатись з Міноборони, з Генштабом, проводити наради і так далі. Тому давайте просто вирішимо, що задача така або, якщо якась інша, запропонуємо іншу і будемо вирішувати саме конкретну задачу.

І друге, що я хотів би сказати, оскільки в нас присутні представники, власне, виробників, було б, мабуть, непогано дати їм слово і Федерації роботодавців, і асоціації легкої промисловості, бо вони більш занурені в деталі, щоб вони могли висловитись.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Я думаю, колеги, що Дмитро Давидович, доповню його. Тобто мова йде про те, що під час війни і на час війни так само як планується централізовано всі воєнні дії, напевно, мають плануватися централізовано і економічні політики. Тобто, так, звісно, це планова економіка, але виключно на час війни. І в цьому контексті, якщо ми не запустимо цей підхід, то, на жаль, нам буде дуже важко.

Давайте Мовчан і потім представники уже виробників. Будь ласка.

МОВЧАН О.В. Дякую дуже.

Доброго дня, шановні колеги. Кілька тез. У мене в окрузі дуже великий кластер легкої промисловості в Горішніх Плавнях. Тому, якщо у вас будуть питання землі, то я можу бути передатчиком. Це якщо, хто не розуміє проблематики. І що вони кажуть? Там працює близько 5 тисяч людей на всіх підприємствах офіційно і неофіційно. Да, багато таких, на жаль. Вони кажуть про те, що коли почалась війна і, в принципі, до початку війни, вони втратили російський ринок ще в 14-му році, раніше заробляли багато, потім потужності простоювали. Тобто це, мабуть, реальна картина для всіх, не тільки для Горішніх Плавнів. Вони кажуть, що ринок держзакупівель для постачання продуктів легкої промисловості для армії, поліції, він по суті закритий і раніше був закритий, і є закритим. Але вони виконують замовлення для цих замовників, тобто для армії і для інших крупних державних організацій просто через посередників. Тобто окремі особи мають можливість брати участь в цих торгах, вони знають, коли що відбувається. Тобто мені це нагадує, якби так було, мені це нагадує ЦЗО. Але це не ЦЗО, тобто у нас в законі прописаний відкритий ринок. Тобто коли хто завгодно може прийти і взяти участь. Фактично хто завгодно не може взяти або не бере, тому що вони також оцінюють перспективи перемоги в таких торгах, і часто вони просто не вірять в це.

Тому ми маємо... Я думаю варто було би зараз, особливо в умовах, коли ми не знаємо і ми, знаєте, дуже так гарячкувато ставимося до питання закриття і розкриття інформації. Це як було, коли COVID почався, ми там все забороняли, а потім все дозволяли. І от коли почалася війна, ми не знали, яка інформація реально має бути таємною, реально не має бути таємною. Треба дізнатися. І ми як комітет дали повноваження уряду регулювати публічні закупівлі окремим законопроектом. Зараз ви можете самі сказати, де є чутлива інформація для безпеки, проконсультувавшись з Міноборони, а де ні. І для цього не треба міняти закон, ви можете постановою це все поміняти.

І тоді, я думаю, що оптимальний шлях – це зробити, тобто визначивши, яка інформація має бути закритою, або визначити конкретних замовників, які

можуть постачати українське. Тобто у нас є і безпекова ціль, да, про що скаже Генштаб і Міноборони, там умовно, щоб вороги не дізналися, скільки у нас там солдат. Ну, я не знаю, да, як це правильно, ну, умовно, чи там на скільки ми закупаємо. І у нас є економічна безпекова ціль – це підняти українського виробника. Ви можете, ви можете зробити таку ЦЗО, якщо вона ще не працює, тобто закупівельну організацію, да, і нехай акредитовані учасники беруть участь на такі великі державні замовлення.

Я розумію, що там у мене в Горішніх Плавнях є такі, що точно не можна їх допускати до державних закупівель, але вони там стогнуть, просять там і так далі. Випишіть критерії, скажіть там: тільки великі, тільки з досвідом, тільки там... або я не знаю, невеликі, але, ну, коротше з критеріями, да, чіткими і українські. І тоді, мені здається, воно може працювати от.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Будь ласка, пан Руслан.

ІЛЛІЧОВ Р.В. Доброго дня, колеги! Дуже дякую за сьогоднішню зустріч, бо дійсно важливі питання. Ну, по-перше, я як представляю сьогодні дуже багато галузей, хочу сказати, що майже аналогічна ситуація в усіх без винятку сьогодні галузях економіки, які працюють чи бажають працювати за оборонне замовлення і насправді в складної техніки ситуація ще гірша, ніж у легкої промисловості, тому що більше комплектація і довше замовлення імпортих якихось там запчастин і так далі.

Перше. Чого турбує людей, і тут я повністю згоден з усіма колегами, і з Міністерством економіки, так, ми не бачимо, ми розуміємо це, які приблизно обсяги можуть бути, ну, як приклад, там, умовно кажучи, можна прорахувати скільки потрібно аптечок. Але компанія "Київгума", яка сьогодні має єдину у відповідності ДТУ цю аптечку, вона з 24 лютого не має державного замовлення, а до 24-го 240 тисяч він поставив. Ну, це нонсенс, тобто він

продає волонтерам, волонтери везуть до Збройних Сил, але він особисто не може ніяк отримати це замовлення.

Так як, я згоден з вами, Олексій Васильович, що... і з вами, є певні якість, як виникають ці процедури, ми не розуміємо. Дзвонять виробнику, кажуть, о'кей, приїдь, ми хочемо замовити, наприклад, п'ять важких тралів. Далі ще цікавіша ситуація. Чому я за якусь єдину закупівельну? Можливо, це треба робити при Міністерстві економіки. Чому? Простий приклад. Трал для перевезення важкої техніки, предположим, 25 тонн. Міністерство надзвичайних ситуацій замовляє, прикордонники замовляють, Нацгвардія замовляє, Міноборони замовляє. У кожного якісь невеличкі деталі власні, вони взагалі на цей виріб глобально ніяк не впливають, але це різні вироби. І бідний той виробник невеличкий, зрозуміло, в якому місті, він починає фактично виробляти чотири типи цих тралів, шукати якісь дрібні деталі, тому що так хоче оцей конкретний замовник. Хоча, якщо б запропонували стандартний виріб для певних цілей і це було б як закупівля ... *(Не чути)* це було б легше.

Тому, перше – це, звичайно, розуміння. Три, чотири місяці, пів року максимум. Зараз бачимо розуміння, але цього недостатньо.

Друге – самі контракти. Ми вже стикнулися з питанням Постанови 335, дякую колегам з Мінекономіки, ми щось намагаємось зробити з неї. Коли ми дозволяємо через конкретні критерії змінювати замовникам ці договори, ми вже, пробачте за слово, влетіли з цим курсом, з введенням назад податків і ми веземо цю всю сировину і комплектацію і вже навіть розмитнювати. Зараз, наприклад, компанія Isuzu завезла, черкаський автобус завіз шасі Isuzu, вже розмитнення іде плюс 25 відсотків по курсу, ніж те, що він отримав. Тобто ці всі ризики сьогодні на плечі виробників. І тому питання 335-ї цих чітких критеріїв, тут, думаю, що колеги, може, мене доповнять.

І останнє дуже важливе питання. Дивіться, в нас зараз є по суті дві практики. Перша практика – це замовлення українських виробників, я зараз гуманітарку не беру. Але є друга практика – це прями контракти Міністерства

оборони з іноземними замовниками. Тоді ми бачимо наступну річ. Якщо сьогодні заходить будь-який виріб, ми умовно рахували куртку вітровологозахисну, ми бачимо ПДВ – нуль, налог на прибуток – нуль, ФОП – нуль, ЄСВ – нуль, збір військовий – нуль, все – нуль. Якщо така ж сама українська компанія завозить чи тканину, чи фурнітуру, в нас починаються всі податки. І, як приклад, якщо ми купляємо у турок сьогодні за умовної ціни в 5 тисяч гривень – отримуємо 0 податків; якщо українська компанія продає, поставляє Міноборони по 3 тисячі – має тисячу гривень податків.

Але справа не лише в податках, справа ще в одному. Ми завжди будемо неконкурентні, тому що сьогодні мені, наприклад, завезти готовий санітарний автобус, ну, це буде відсотків на 25-30 дешевше, ніж я цей автобус буду збирати навіть в кооперації з відомими світовими виробниками. Вони нам кажуть, вони так само кажуть, Івесо каже Олегу Боярину, що, Олег, ну, ми розібрались, ну, який сенс? Ми краще зробимо цю вантажівку в себе, завеземо без всяких податків, чим ми зараз це окремо завеземо. І це велика проблема.

Я зранку говорив з виробниками дизель-генераторів. Да, там невеличка поки локалізація: від 10 до 20 відсотків. Але вони вже домовилися з іноземними компаніями тут збирати, в Україні, ці генератори. Але за цієї умови взагалі це працювати не буде.

Тому окреме питання, що ми робимо з цим. Позицію Міноборони ми чули: нам немає часу, економіка – це на другому етапі (я десь розумію), нам сьогодні потрібно, ще краще – вчора. Але це замкнене коло, ну, це замкнене коло. Тоді ми фактично, ну, нічого не побудуємо, оцю економіку військового часу, яка нам потрібна.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Тетяна, будь ласка.

ІЗОВІТ Т.Л. Рада всіх бачити. Дякую.

І зразу хочу сказати пану Дмитру, чому асоціація звернулась. Бо розуміємо, що кожен виробник, хтось десь спілкується, і дійшла інформація, каже, ну, народні депутати, Комітет економіки кажуть: легкої нема. Ми це вже проходили 35 раз. Тому поінформували про те, що саме ключове, що не встановлювати на контролі держави, не встановлювати нульові мита на готову продукцію легкої промисловості, тобто групи: одяг, взуття, постіль тощо.

Трошки добавлю Степана Івановича стосовно, ну, уже щоб екскурс повноцінний був. Дійсно, 2014 рік – знаємо що. І почалося це, прийшла хвиля волонтерів, яка сказала, що зараз все, не буде монополії, вона зібрала, значить, всіх виробників легкої промисловості і сказала: не буде більше монополії в постачанні, будуть багато тендерів на маленькі лоти, і всі будуть залучені. Не буду нічого коментувати. Деякі комбінати, яких там два залишилося, скажімо так, визначили, що це монополісти, не зазначивши, чого монополіст, чого він тут один чи два залишилося вообщє. Це дякуємо, що вони залишилися. Раз.

І, дякуючи через деякий час зміна другого, скажімо так, другої хвилі волонтерів, скоординувалися, значить, державні органи влади з цього питання, Верховна Рада скоординувалася, і тоді, значить, спільно з Міноборони, тоді це Дмитро Марченко був, скоординувалися наступні речі. Скоординували робочу групу. У нас в асоціації всі ці чітко є, скажімо, такі протоколи, все. Виробники одягу. Поставте Міноборони, поставте задачу що вам потрібно. Ми виписуємо ТУ, робимо це, все. В центрі вони працюють і виробники, ті, які бажали, відпрацьовували. Це раз. Взуття – одне, текстиль – інше. Тобто це все сформовано було, в результаті чого і вийшло сьогодні те речове майно, яке ми маємо і відповідно технічних умов. Раз.

Прийшло, значить, 24.02.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Вибачте. На базі чого була робоча група сформована?

ІЗОВІТ Т.Л. Робоча група була сформована з центру Міноборони. В 2015 році в нас підписаний був меморандум з Міністерством оборони – перше. Друге. Значить, робоча група, центр матеріального забезпечення, сформований в Мінобороні, Асоціація підприємств легкої промисловості, департамент державних закупівель...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тобто при Міноборони було?

ІЗОВІТ Т.Л. Да. Просто всі разом з виробниками. Тому що, ну, не може там один казати там як шити, якщо ти виробляєш шкіру і тощо.

Наступне стосовно того, що от ви сказали, 30 відсотків, я тепер... виробляється, я тепер, і Дмитро каже, все, я згадала, чого Арахамія каже 30. Це наші дані, ні, Дмитро... ні, ні, ні, ми розмовляли, ні, ні, це всі дані, все вірно. Тобто 30 відсотків з виробництва продукції легкої промисловості до війни – це виробництво, яке задіяне для постачання як Збройним Силам, ну, силовим відомствам, так і спеціального одягу, взуття, то єсть на промисловість і тощо. Оце ця частина, це довоєнна.

Тепер переходимо на після 24.02. Дійсно, от дуже жаль, що ми тільки зараз зібрались в Комітеті економіки, але дякуємо. Тому що, крім Міністерства економіки, у нас не було, скажемо так, це реально була... Я дуже дякую особисто Денису Ігоровичу, тому що просто по щелчку було дуже швидко скоординовано урядовий координаційний центр для допомоги Міноборони. Залучили асоціацію виробників і, значить, окремий був, м'яко кажучи, сервер – речове майно. Але, щоб ви розуміли... Я просто хочу, щоб ви володіли інформацією, да. Значить, перше, що ми зробили. Завдання номер один. Треба було знайти, у кого із постачальників Міноборони, де знаходиться виготовлене речове майно по їх номенклатурі тоді по тим договорам, допомогти з логістикою, тощо. Перше, зробили, віддали

замовнику. Тобто інформація, вона саме замовнику була і Мінекономіки надана.

Друге питання. Як забезпечити і що забезпечити, які можливості виробників? Як тільки появилася 27 лютого номенклатура 199 Міноборони, все, сформували можливості, там табличка з кучею вкладок. Ми запропонували замовнику: дивіться, у нас на двох пальцях руки є стратегічні підприємства в Україні, які виробляють тканини, трикотаж, шкіру, неткані. Ось вам телефони, міста і телефони контактних власників. Ви маєте сконтактувати з ними, вони вам скажуть ситуацію, потреби, решту давайте вирішувати далі, тому що більшість підприємств не працювало.

І ще дуже важливо, будь ласка, щоб знали. Значить, в легкій промисловості до війни – це 2,5 тисяча підприємств, із них сама потужніша частина – це швейні підприємства, це біля 1 тисячі 600 підприємств. Да, чого така третина, частина до війни працювала? Уже зазначено вашим колегою: непрозоро, ті неспроможні, ті маленькі, там непрозоро, ті не готові і таке інше. Це факт. Але більшість підприємств швейних – це біля 70-80 ми відсотків кажемо, вони працюють на умовах давальницької сировини від європейських замовників. І треба дати відповіді, чому десятиріччя вони це роблять? Тобто європейці дають тканину, матеріали, все, ви тільки пошійте. І пишуть Louis Vuitton, бренди, S.Oliver і так далі. Чому? Тому що це контракти довгострокові. Да, це недорого, он пані... Ну, ви на рік знаєте, що це, не на рік, до війни. Ну, я буду спорити, пане Ярослав, поспорю, бо ви трішки народним депутатом уже стали останні роки. Сорі, сорі, поспорю, вибачте.

_____. *(Не чути)*

ІЗОВІТ Т.Л. Ну, а я от скажу і про Hugo Boss, і інших. Розумієте, все одно це конкретні і плановість. Перше.

Тепер, після 24-го який пішов процес. Дякуємо всім постачальникам речового майна, вони знали, який відповідно вони мали сировинний запас. І 90 відсотків сировини і матеріалів - ми імпортозалежні, від імпорту, для планування і... Але готового ми можемо виробляти, ну, майже все: 70-80 відсотків речового майна. По деяких позиціях, оце ж нарада була, дякуючи втручанню Мінекономіки, виробник Talan сказав: я можу 120 тисяч пар в місяць робити, порахуйте, це по одному. А виробники взуття є до 300, які там, ну, нехай третину вони роблять і можуть виробляти аналогічної продукції.

І, до речі, в березні місяці асоціацією було запропоновано Міністерству оборони для забезпечення більш широкого спектру і залучення більш широкого пулу виробників використовувати не стовідсотково тільки ці технічні умови Міноборони, а технічні описи підприємства-виробника з наданим взірцем у разі, якщо ця продукція не погіршує якість і функціонування. Бо ви ж розумієте, там, зелена липучка, яка внутрішня, і таке інше.

Тому за цей період, я думаю, що ключове в нас, напевно, завдання залишається наступне: відповідно до доручення першого віце-прем'єр-міністра по нараді 31 серпня дайте конкретні потреби на 2023 рік від замовників. Це перше.

Друге. Я офіційно вас, дуже відповідально інформую про те, що всього на сьогоднішній момент останні два тижні період стосовно звернень від цивільних адміністрацій стосовно забезпечення речовим майном, якби вони будуть за рішенням адміністрації Президента виділять бюджет, затверджувати, щоб допомагати для забезпечення ТрО. Я цей період порівнюю точно з періодом перших двох тижнів лютого місяця. Розумієте?

Тому саме ключове зараз питання – забезпечити 23-й рік, планові закупівлі. Для цього асоціація "Укрлегпром", я думаю, ми попросимо Мінекономіки, як і прошлий раз, нас... допоможе. Значить, ми запустили анкетування можливостей наших виробників, по номенклатурі використали

основну речмайна Міноборони для 23-го року. Так як ми робили тоді через ...*(Не чути)* разом з Мінекономікою. Зараз вона наповнюється. І до кінця цього місяця або до двадцять п'ятого шостого ми надамо оці можливості, щоб всі замовники це розуміли.

Друге. Ми також пропонуємо, реєстр зараз відновили, реєстр національних виробників легкої промисловості. Це також дуже важливо, тому що сьогодні верифікація спроможних виробників, які мають потужності і свій штатний, це дуже важливо, що сьогодні потребують європейці для продовження співпраці з нами.

І нарешті, Денис Ігорович сказав, що 16 ... *(Не чути)* з Туреччиною, 16 лютого був прийнятий План заходів з підтримки легкої промисловості 22-24, де було написано: номер 1, локалізація – це було номер 2, це ми дивимося за Кисилевським, воно все йде, і ми разом ... *(Шум у залі)* А ми додамо, да, але номер 1. Там є проект закону 2508. 2508, три роки він лежить, для легкої промисловості. Це по суті індустріальний парк для діючих виробничих підприємств. Це так 0 ПДВ на обладнання для легкої, а у нас ніколи воно не вироблялося – раз. І сьогодні модернізується і далше ... *(Не чути)* І друге – це питання ПДВ, податок на прибуток на розвиток виробництва. Прийміть його, це щонайменше.

ГОЛОВУЮЧИЙ. А можна уточнює питання. Здається, був прийнятий якийсь закон, який скасовував імпортні мита на ввіз сировини для легкої промисловості.

ІЗОВІТ Т.Л. Уніфікація.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Уніфікація.

ІЗОВІТ Т.Л. Це наша трирічна робота з підтримкою всіх вас, з 1 липня минулого року був прийнятий 1261, уніфіковано, обнулено там пряжа ... *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так. І його не вистачає, недостатньо.

ІЗОВІТ Т.Л. В основному це наше спасіння з 1 липня, коли нарешті відновили сплату ПДВ, бо це також неправильне діло – відміна сплати ПДВ, Денис Ігорович підтвердить. Мінекономіки нас спитало: так чи ні. Ми кажемо: так не можна, ПДВ відмінати, одним – 2 проценти опять. Понимаєте, да?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Зрозуміло. Так.

ІЗОВІТ Т.Л. Тому, в принципі, напевно, уточнюючи, бо інформації... А і, до речі, сім місяців по легкій промисловості, імпорт, імпорт легкої промисловості – 1,5 мільярда доларів, експорт – 0,5 мільярда доларів. І бачимо, що які тут сировини, навіть шкіра уже там в три рази менше, шкіра-сировина уже закупаємо, да, вівчарство уже – без коментарів, без вовни, без всього. Я вже навіть мовчу про текстильну білизну, це вообщє без коментарів, це все ми робимо, виробляємо, це нема чого думати.

Тому все готове при ... *(Не чути)*, і ми запропонували навіть хоч меморандуми, хоч наміри з виробниками, конкретними виробниками, спроможними забезпечити – будь ласка, зробіть контракт, підпишіть і залюбих індивідуальних ... *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пані Тетяна.

Давайте, Денис Ігорович і Ярослав Іванович потім.

КУДІН Д.І. Да. Дякую.

Я от спочатку прямо от доповнення того, що сказала Тетяна Леонідівна, цифри хочу навести. По експорту спочатку, так, те, що Україна експортує, беремо данні за сім місяців, з січня по липень 2021 року. Ми експортували 74 тисячі тонн продукції легкої промисловості на 700 мільйоні доларів. І за цей же період 2022 року ми експортували 49 тисяч тонн на 586 мільйонів доларів. Тобто у нас, якщо брати в грошах, то у нас експорт скоротився на 14 відсотків в іноземній валюті, якщо брати в об'ємі – на третину. Відповідно це додаткові потужності, які можна використовувати.

Якщо брати імпорт, по імпорту нас з вами січень - липень 2021 було 312 тисяч тонн – 1,9 мільярда доларів імпорту, а в 22-му році за цей же період дві третіх від об'єму – 209 тисяч тонн, на 1,5 мільярда доларів. Тобто 81 відсоток в доларовому відношенні до 21-го року.

Що це означає? Чи є спроможність національного виробника виробити? Без сумніву, так. На сьогоднішній день у нас 95 відсотків підприємств на зв'язку. Чи працюють вони на сектор безпеки і оборони? Працюють. Але через кого? Через волонтерів. Волонтери спокійно приїжджають, закупають все, що за готівку, абсолютно вірно. У нас до початку війни в секторі, в сфері легкої промисловості працювало 111 тисяч працівників. І ми розуміємо, що якщо в економіці тіньова частина 31 відсоток, за нашими офіційними даними, то, скоріше за все, в легкій промисловості цей сегмент вищий. Відповідно ми розуміємо, що хай, якщо половина, ні – то це означає, що до 111 тисяч ще як мінімум 100 тисяч, а може, дійсно, і більше.

Тому чи є спроможність? Є. В рівнянні, коли ми хочемо внутрішнім виробництвом задовольнити внутрішній попит, а це, мабуть, мегаважлива задача, бо бюджет на 23-й рік, половина державних витрат – це витрати на безпеку і оборону. І об'єктивно іншого платоспроможного замовника в таких масштабах у галузі легкої промисловості не буде. І тут питання: де нам знайти баланс між негайним забезпеченням ЗСУ і завантаженням сектору?

Які у нас... В принципі, на нашу думку, на думку Мінекономіки, це точно треба робити і не тільки в легкій промисловості.

Пан Руслан почав свій виступ з того, що ми працювали і по інших галузях так точно під головуванням Першого віце-прем'єра–Міністра економіки, так як сказав Степан Іванович. У нас ідуть регулярні наради по машинобудуванню, ми розбиралися і з шкільними автобусами, і з вантажною технікою, і з спецтехнікою. Але це ж ринок, значить, має бути постачальник і має бути замовник. У нас сьогодні є прогалина в частині замовника. Чому? Їх можна зрозуміти, у них традиційно три проблеми. Перша проблема традиційно українська – якість небажання працювати з внутрішнім виробником. Які причини, не будемо під стенограму. Зрозуміло, яка причина.

Друга проблема – це швидкість. Мабуть, за інтуїтивними моїми відчуттями до середини літа піднімати питання, що давайте швидкість поставимо на другий план, а нацвиробника поставимо на перший план, було дуже небезпечно, бо все-таки ми намагаємося до військових не лізти. Ми їм допомагаємо, коли вони просять, і навіть пропонуємо свою допомогу, і навіть трохи нав'язуємо, але не даємо, так як ми могли давати в мирний час, бо все-таки сьогодні вони головні, а ми тільки на допоміжних ролях.

І третя складова – якість. На мою думку, спочатку об'єм (first quantity, then quality)... спочатку об'єм, потім якість. Відстань між гудзиками не принципова. Якщо тканина нормальна, ми ж розуміємо, що... Пан Ярослав, я ж особисто був на цих нарадах, що нам говорили підприємства. Коли ми їх збирали на початку лютого, вони говорили, слухайте, там беруть лінійку, починають міряти відстань між гудзиками і, я перепрошую, якщо не даси хабара, у тебе не приймають товар, відшитий на мільйон доларів. І все, і він каже, ви мені гарантуєте, що в мене це заберуть? Ми розуміємо, що сьогодні термін життя уніформи на передовій, на нулі, значно коротший. Відповідно, як на мене, сьогодні завантаження – абсолютно правильна історія.

Резюмую. Які у нас є інструменти? Ми можемо піти радикальним шляхом. Ми можемо рішенням уряду по закону, який ви проголосували по

локалізації, валюти перелік речей, на які стовідсотково... Не стовідсотково, з асоціацією порадився: десь 50, десь 60, десь 70 відсотків локалізації. Там тканина буде імпортна, фурнітура буде імпортна, але там робота буде 50 відсотків, мінімум 50 відсотків локалізації можемо ставити.

Але, мабуть, в умовах війни правильно було би або, не знаю, спільне засідання двох комітетів – економіки і оборони, обов'язково Міноборони Генштаб, ми, асоціація, про це відверто поговорити, і, можливо, дійсно правильно говорити не сьогодні, а, умовно, з січня 23-го року. Тоді це предметна розмова, асоціація би уже підписувалася кров'ю з виробниками. що вони точно це зроблять. Ну, армію не можна відвести. І там буде ще два питання. Одне питання – це питання обігових коштів, тому що у нас же ж армія – спочатку товар, а потім оплата. У них проблема, по "5-7-9" не вистачає банківського кредитування, бо, відверто, зараз прямо дуже важко з цим. Армія могла би давати передплату. У армії сьогодні, якщо десь є гроші, товар.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Денис Ігоревич, вчора була статистика опублікована, що з 2 мільярдів кредитів, які отримали по "5-7-9", 1 мільярд отримали підприємства торгівлі. Давайте з цим закінчувати. Ну, це не особисто до вас, а це до Міністерства економіки як до інституції. Якщо ми хочемо, щоб в Україні було виробництво, давайте все ж таки ми переглянемо програму "5-7-9" і перестанемо кредитувати їх дешевими грошима за ввіз імпортною продукції. Бо ми, з одного боку, обговорюємо про виробників, а, з іншого боку, даємо дешеві кредити за ввіз імпортною продукції. Я розумію, коли ми кредитуємо мережі, щоб в людей їжа була, це зрозуміла історія. Але давайте ми в програмі "5-7-9"... Я не знаю, казало Міністерство економіки, що якісь мережі хтось кредитує. Якщо це "5-7-9", то хай вони залишаються, це зрозуміло нащо це. А якщо ми кредитуємо імпортні товари і даємо їм кредити по "5-7-9", то це найбільш безглузда державна політика, про яку

взагалі можна тільки уявити собі. Тому, якщо про "5-7-9", давайте ще в перелік задач запишемо собі і переглянути критерії кому ми даємо...

КУДІН Д.І. А можна зразу тоді ремарку. Дмитро Давидович, я обурення розумію, мені теж хочеться більше грошей в переробну промисловість і у виробництво. Але, так, ми свідомо пішли на те, щоб підтримувати роздрібні мережі. Чому? Війна, Росія розбила склади з продукцією, була криза неплатежів виробникам. І ті гроші, там не така велика ліквідність, я зараз не готовий по цифрах, я можу надіслати окремим листом. Але я точно знаю, ті гроші, які окремі мережі взяли в кредит, пішли виробникам, українським виробникам, перед якими вони боргували.

Ганна Василівна веде робочу групу, ми спільно на ній присутні майже кожного разу...

ЛІЧМАН Г.В. *(Не чути)*

КУДІН Д.І. Ганно Василівно, хорошо, це ж краще, чим нічого, правильно?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, давайте до цього повернемося...

КУДІН Д.І. ...поклали в кишеню, вони ж це далі заплатили постачальникам.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги!

КУДІН Д.І. Ну, там сльози...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я вас прошу, дивіться, у нас просто ще там була дискусія всередині фракції про те, що "5-7-9", була низка депутатів, які

хотіли розширити це девелоперів, до, умовно кажучи, надавачів теж якісь послуг, і це достатньо така... Тому ми цю дискусію ще матимемо, безумовно.

Давайте все-таки повернемося в легку промисловість. Скажіть, будь ласка, а січень, ми цю нараду зібрали не в останню чергу і тому, що до нас там доходять сигнали, що на зиму в солдатів немає зимової форми. Я не знаю, чесно, я не знаю, наскільки це відповідає дійсності, можливо, ви мені скажете зараз, ні, там все забезпечено, все є. І звісно, це питання більше до Міноборони, а не до вас. Але я просто боюся, що якщо ми почнемо в січні, то зимовий період буде достатньо важкий.

Будь ласка, пані Надія.

БІГУН Н.В. Колеги, зимовий період ми вже пропустили, тому що не буде форми зимової, якщо побігти навіть зараз купувати її, там на виготовлення, на поставку три місяці, плюс процедури, навіть не процедури, укладання договору – це якийсь процес. Тому, напевно, ви читали в новинах, що міністр оборони звернувся до НАТО і 50 відсотків потреби вони пообіцяли дати, і на 50 ніби закрита потреба, ще 50 десь будуть швиденько збирати і якось відшивати.

Але знову ж таки, повертаюсь до цієї дискусії, у нас не буде, на жаль, швидкого рішення вилікувати всі наші системні проблеми. У нас в системі закупівель, особливо, що стосується військової закупівель, проблем дуже багато, і нам треба починати, мені здається, з якихось кроків перших, щоб рухати цю систему в правильний бік.

Звучала думка щодо створення ЦЗО (центральної закупівельної організації). Міноборони йдуть цим шляхом. Можливо, ви чули, вони створили агенцію закупівельну, але вона буде фокусуватися на закупівлі зброї, військової техніки - того, що таємне, і те, що їм як би насправді дуже горить, важливо і проблемно, і вони туди будуть фокус робити. І, напевно, це правильно.

Чи варто це ЦЗО зараз пробувати навантажувати ще і текстилем, ну, моя професійна думка: я думаю, що не варто. Тому що ця категорія не настільки складна, її просто треба врегулювати. І нам потрібен майданчик насправді, на якому ця дискусія між ринком, між тими, хто в економіці зацікавлений, тими, хто зацікавлений в безпеці, ми могли говорити і домовлятися. Тому що колеги сьогодні згадали, що у нас є проблема, наприклад, зараз у вітчизняних виробників, що умови контракту, ті контракти навіть, які є зараз у Міноборони по текстилю, вони не переглядаються, навіть якщо курс долара коливнувся. І в нас є 335 Постанова, зміни до якої вже, напевно, 2 місяці ходить і не погоджується. 31.08 у нас була нарада, окремо доручення віце-прем'єр-міністра. Міноборони ініціювало ці зміни, зробити це негайно. Сьогодні у нас 20-е, поки що змін не відбулося.

_____. *(Не чути)*

БІГУН Н.В. Ви розумієте, немає зацікавленості ініціатора такої, яка вона мала б бути, для того, щоб це сталося. Воно просто... воно йде, пливе, воно не йде, воно пливе.

РУЩИШИН Я.І. *(Не чути)*

І тут я б хотів, можливо, почати здалеку. Подивіться, у Львові зараз ремонтуються дороги, які в мирний час не ремонтувалися. Тобто місто має настільки гроші, я так зрозумів, що ремонтуються. Тобто, так, війна погана річ, але вона де-не-де приводить до якихось зрушень, які можна використати на добре. І я вважаю, що це дуже правильно, що в такий спосіб використовується місцевий. У нас багато військових зі Львова, тому великі податки, тому бюджет перевиконується, і тому воно будується. Так само можна робити з легкою промисловістю.

Але я би хотів, щоб ми для себе визначилися. Пані Тетяно, чому ми так коротко плануємо – на три місяці, мається на увазі ті експортери? Даруйте, я в минулому житті був швейником, у мене було 9 фабрик і близько 2 тисяч людей.

_____. *(Не чути)*

РУЦІШИН Я.І. Тому що ми дорогі, Бангладеш дешевший, інші країни дешевші, там пошити... У Туреччині пошити дешевше, ніж у нас, бо там все є. Це кластер легкої промисловості якраз там, і вони на багато потужніші, ніж ми. Але ми можемо брати дальністю планування. І тому нам попадають тільки ті замовлення, котрі треба ...*(Не чути)* терміново на ринок європейський, бо ми близько, і тому вони там згодні підняти трошки ціну. Решта попередніх, всі далекі замовлення ідуть, як правило, в країни дешеві... І це нормально, це треба говорити. Стратегія нашої країни навряд чи буде обшивати Європу, даруйте, пані Тетяно, не буде скоро в нас швейної промисловості. Швидше, що ми їм ракети маємо продавати, а вони, напевно, нас шиють.

Але Міністерство оборони має сказати, що нам стратегічно має бути от така кількість виробництва саме в нашій країні. От так як хліб має бути виробництво в нашій країні, так як цей ...*(Не чути)* І тому і звідси на цю кількість нам треба вже працювати з виробниками цими.

Я 30 років бився, хотів продавати бюджету, не зміг. Не зміг. Через всі оці, що у вас вказані вами проблеми. Я думаю, що, виходячи з цього, я вважаю, що якраз треба вставити оцю організацію, про яку пані Надія, ви говорили щойно, цю людину, бо фабрику треба леліяти, вони не мають обігових коштів, щоб простояти місяць. Якщо в них обривається, тобто якщо в нього там припиняється замовлення, за пів року, за рік він ще собі знайде роботу. А якщо в нього от зараз і немає через три місяці, все – фабрики кінець, люди розійдуться одразу, поїдуть всі в Польщу і таке інше, цього не

буде. Їх треба, дійсно, до них відноситися, вони не мають облікових коштів для збереження трудового колективу. Тому хтось один тут мав бути. Але само собою, щоб ця тяглість була, щоб не була заміна кожних три місяці інша людина, і в залежності від того буде.

Тому перше. Визначення Міністерством оборони стратегічно, скільки повинно шитися, і формування оцією особою, я би пропонував, не знаю, можливо, ви запропонуєте мудріше рішення, цією особою або цією інституцією пулу тих виробників, з якими працювати на внутрішньому ринку. Ми насправді після перемоги, я думаю, що все одно ми будемо закуповувати за кордоном, бо це буде дешевше, ніж шити в Україні – стовідсотково. Швидше всього неможливо техніку з металу, металообробка і так далі буде тут, бо це можливо бути вигідним, бо це нетяжке. Найлегше контрабандою провезти, ми ніколи не поборемо контрабанду в легкій промисловості, це найлегше що провести через кордон, тому тут знімаємо, тут контрабанда завжди буде.

Я до чого веду? Якщо в нас є мета пошити в Україні таку-то кількість, ми знаємо, що нам робити далі. І оце моя пропозиція для вас, якщо би вона була до розгляду. І тоді оце є свого роду локалізація така в примусовому порядку. Хоча, знову ж таки, я не виступаю за те, щоб ми розгортали назавжди виробництво в Україні. Все-таки у нас швидше всього відійде, бо це дуже, дуже тяжка... Легка промисловість – дуже тяжка промисловість.

ІЗОВІТ Т.Л. Можна, колеги?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Давайте, да, і будемо підводити підсумок.

ІЗОВІТ Т.Л. Скільки знаю пана Ярослава, от завжди він, понад два десятки років він каже, що легкої не буде. Перестаньте.

РУЩИШИН Я.І. *(Не чути)*

ІЗОВІТ Т.Л. Перше. Підождіть.

Друге. Не ми пануємо, планування, замовники мають... Ми кажемо, що термін в плануванні має 2-3 роки і пул визначених відповідальних виробників має бути. Абсолютно підтримую.

І до інформації. На сьогоднішній момент виробники, які шукають, зрозуміло, по логістиці краще в Туреччині як би, хоча не так дешевише, як в Китаї, да, там підноси там для взуття, і телефонують, там, значить, це матеріали і уже з криком, Тетяна Леонідівна, це кошмар, вся Туреччина працює на Україну, на українські замовлення.

РУЦІШИН Я.І. *(Не чути)*

ІЗОВІТ Т.Л. А тепер друге питання. А дочекаємось реакцію на поставлену продукцію, закуплену щодо якості. Крапка. Тому плановість і пул, ну, я думаю, що ...

РУЦІШИН Я.І. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, давайте підведемо ризику, бо я думаю, що у нас ще друге питання на порядку денному і потім треба буде вже переходити.

Я би запропонував зробити, Дмитро Давидович, якусь групу робочу, напевно, правильно, для того, щоб ми могли і представників Генштабу, і Міноборони запросити, і представників від Мінекономіки, і представників від виробників, сісти спокійно і конструктивно провести розмову по подальшим крокам, яким чином нам... Якщо це січень, давайте планувати на січень тоді.

БІГУН Н.В. А можна невеличкий коментар? Просто вчора у мене була розмова з...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні-ні, я мав на увазі... Ні, не хвилюйтесь. Ні-ні, групу робочу ми робимо зараз, зараз робимо, вона починає працювати, сто відсотків. Так.

БІГУН Н.В. Вчора у мене була розмова з пані Анастасією, головою комітету антикорупційного щодо цього питання в тому числі, тому що насправді ми ж розуміємо, що поки в нас ці закупівлі відбуваються без взагалі будь-яких формальних процесів, як хочемо, так і робимо, відповідно створюються певні ризики корупційні. І вона таку ідею пропонувала, можливо, це зробити таку платформу одразу на декілька комітетів, наприклад, антикорупційний.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так а ми залучимо.

БІГУН Н.В. Можливо...

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Знову ж таки я вибачаюсь, давайте розуміти, яка у нас мета. У нас мета – економічний розвиток, у нас не є мета... У нас боротьба з корупцією є засобом економічного розвитку, а не самоціллю. Давайте просто про це пам'ятати. Бо якщо ми всі питання будемо починати з дуже шановної і поважної пані Анастасії, ми не приймемо жодного рішення. У нас найлегше рішення буде закрити всі підприємства і купувати за кордоном.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Бо вони потенційні корупціонери.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Ні, зрозумійте, тому пропозиція наступна. Якщо ця проблематика вже на комітеті озвучена, ми могли б створити робочу групу з питань забезпечення сектору нацбезпеки і оборони українськими

товарами. І в рамках цієї робочої групи розглядати і легку промисловість, і машинобудування, про що казав Руслан, і інші якісь...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Абсолютно.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Запрошувати туди інші комітету в тому числі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми додамо там і Мисягіна Юру з Комітету нацбезпеки і оборони, він писав якраз, що в них була окрема нарада конкретно по цьому питанню, по проблематиці легкої промисловості, але на рівні Міноборони. Від Радіної, звісно, теж додамо для того, щоб нас приземлювали трошки на землю, ми чули якісь оговорки на тему антикорупції.

МОВЧАН О.В. Да, я хотів сказати, що у нашого комітету трек-рекорд з точки зору побудови прозорих інститутів набагато потужніший, ніж у інших комітетів. Ми тут батьки ProZorro і ProZorro.Продажі, і прозорі приватизації, і прозорі оренди, і всього іншого прозорого. Тому точно можна в нас не сумніватися, що ми не побудуємо якусь корупційну схему в законодавстві. Ми якраз хочемо, щоб цього не було і була конкуренція.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

БУЙМІСТЕР Л.А. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Людмила Анатоліївна, приймається повністю. Єдине, я би розмежував товари подвійного призначення, тому що це зовсім як би така комплексна, скажімо так, історія, делікатна, і звичайні товари, такі як легка промисловість, навіть там машинобудування, воно так само не

подвійного призначення. І ми би розвели це трошки, тому що це би взаємогальмувало процес роботи групи.

Я думаю, що ми проведемо ще спільне засідання з Комітетом оборони і безпеки, і після цього ще по тому, що ви кажете, нам додасться ще там кілька ідей. Або нараду, да.

Пані Надія.

БІГУН Н.В. Дуже дякую. Я хотіла додати, дійсно, що це потребуватиме різних інструментів ці проблеми вирішення, тому що там утаємничені закупівлі і там потрібний інший підхід. І наразі ми знаємо, що в нас є...

БУЙМІСТЕР Л.А. *(Не чути)*

БІГУН Н.В. Ну, воно ж закуповується Міноборони у якогось внутрішнього виробника. Тому це якби...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги... Звісно, звісно. Давайте, будь ласка, тоді підведемо ризику все-таки, я вам дуже вдячний. У нас є така пропозиція по робочій групі. Дмитро Давидович, ви на свої хрупкі плечі тоді візьмете їх? Все. Колеги, хто хоче долучитися, будь ласка, по Легпрому і по машинобудуванню безпосередньо.

КУБІВ С.І. Я би попросив Міністерство економіки, якщо можна, разом з пані Тетяною, є вперше у віцепрем'єра можливості зібрати групу, щоб зробити постановку задачі. Я б її узаконив через доручення і, а, які мінімум, поставив до відома Прем'єр-міністра і зробити на рівні Кабміну, це важливо, ви об'єднаєте всі проблеми, про які ми сьогодні говорили. І тоді наша група і постановка отримає потреби, а потреби – це буде зміна законодавства. Те, що сказав Олексій Васильович, змінити закупівлі – не є проблема. Ми тут

зробимо все, так. Ми розуміємо як це має бути. От я би так чисто... І тоді буде і місія, і візія, і мета, і все інше, якщо ми хочемо...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Степан Іванович.

Колеги, дуже дякую за плідну розмову цю. Я думаю, що є чим займатися далі. Дякую, пані Тетяно. Дякую, колегам з міністерства.

Я би пропонував переходити до другого пункту порядку денного. У нас інформація від Кабміну та від АРМА щодо стану виконання законодавства про конфіскацію майна Російської Федерації, виявлення, в тому числі розшуку, конфіскації і управління конфіскованими активами.

Пані Тетяно, дуже дякую.

ІЗОВІТ Т.Л. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

У нас Дмитро Олексійович з нами. Це виконуючий обов'язки голови національного агентства. І, Олексій Васильович, ви, напевно, починаєте тут по проблематиці, будь ласка.

МОВЧАН О.В. Насправді я ініціював зустріч. Ми, наш комітет прийняв низку законодавчих актів, які стосуються вилучення майна і активів в резидентів Російської Федерації. Ми готували зміни до законодавства про санкції для того, щоб інститут конфіскації активів Російської Федерації, потім повернення його в економіку працював. Працював, тому що ми розуміємо, що це значний шматок економіки, на жаль, так є. І ці власники, вони прошиті в багатьох підприємствах. І задача така, щоб це майно швидко поверталось в роботу або управлялося державою ефективно.

Тому, перше, інформації в публічному доступі про те, що конфіскується, в якому обсязі, дуже мало, точніше, і у кого конфіскується. Тобто ми маємо низку статей від різних видань українських, публікацій,

точніше, про суму 1,5 мільярда доларів, десятки тисяч об'єктів нерухомості, певної сировини, вагонів і так далі, те, що передано в АРМА. Але незрозуміло, яка доля подальша цих активів, їх будуть продавати, ними будуть управляти. Розкажіть, будь ласка, яка зараз ситуація. І далі, мабуть, просто перейдемо до питань.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Степан Іванович.

КУБІВ С.І. Колеги, дивіться, я перевозжу в практичну площину. Найважливіша роль в активах, які ми маємо і всередині, і ззовні, – це є Міністерство юстиції. Міністерство юстиції, яке розглядає законодавчу базу по активах і по реальному механізму, формує те, що є всередині, те що є золотовалютні запаси в грошовій формі, те, що є ... *(Не чути)* а є речі, де зав'язані інші країни. Тобто в сегменті розгляду тих питань, там є три напрямки великих, це суто правова...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, я розумію.

КУБІВ С.І. Це суто правова позиція. І я рахую, що ми повинні описати, напевно, оце все, що я говорю, але віддати частину Мін'юсту. А якщо ми хочемо залучити, це ми повинні дати доручення або не доручення, або просьба Кабінету Міністрів, де залучені ряд міністерств – це Мінфін і ряд інших позицій. І ту частину, яку ви будете робити, вона суто є практична, прагматична і українського ринку. Вибачте, що я так говорю, але це воно є згідно міжнародного права, включаючи аспекти.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Степан Іванович.

Будь ласка.

БУЙМІСТЕР Л.А. Я просто додам до кола питань, щоб ми це розглянули одночасно. У нас ще виникає питання досить часто по тим активам, які знаходяться поки під арештом, але ще не пішли на офіційну процедуру конфіскації. От, до прикладу, нещодавно я писала депутатське звернення щодо Київського картонного заводу. Часто створюється ситуація, коли активи заарештовані, на рахунки підприємства накладені арешти, але далі продовжуються слідчі дії і ніякого руху подальшого не відбувається. Було би логічно, навіть якщо цей процес іде, оголошення підсанкційні особи і почався процес арешту майна, щоб ці підприємства не зупинялися і не помирали, призначати туди тимчасових керуючих. Я не знаю, чи це можливо на сьогоднішній момент за законодавством, але якщо ні, то ми тут теж готові будемо долучитися до вирішення цієї проблеми. Бо в Обухові, наприклад, від цього підприємства, від трансформатора на цьому підприємстві, повністю залежить робота комунального підприємства "Енергія", наприклад. І там вже просто грань катастрофи, бо почнеться опалювальний сезон, вони не зможуть запуститись.

Нам потрібен якийсь механізм, щоб цими активами можна було управляти в цей перехідний період, поки вони ще і до вас не дійшли, до АРМА, і поки вони ще в слідчих діях. Тут є, звісно, ризик, що воно буде в слідчих діях зависати на роки, але це вже, я думаю, що і громадськістю, і депутатським корпусом проконтролюється питання, щоб пришвидшити процес реалізації активів. Але що з ними робити до конфіскації, це теж велике питання.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Дякую вам за те, що запросили. Дякую за запитання. Я хотів би почати відповідати на них. З загального правового режиму взагалі ситуацій щодо активів, які вилучені, щодо вилучення активів, щодо стягнення активів в дохід держави. На сьогоднішній день є три правові

моделі, три варіанти. Перше – це примусове вилучення активів резидентів Російської Федерації на підставі рішення Ради національної безпеки і указу Президента. Ми до цього процесу як орган державної влади не долучені. Хотілося б, щоб ми були долучені. Але ж на законодавчому рівні нам ці можливості не надані.

Другий напрямок – це стягнення активів в дохід держави як санкція за рішенням Вищого антикорупційного суду. Цей порядок розроблений на підставі Закону "Про санкції". Ми долучені до цього механізму в частині розшуку активів тих осіб, які є в рішеннях РНБО. Тобто є рішення РНБО, є указ Президента, який затверджує це рішення, є Мін'юст, який ініціює подачу позову до ВАКСу для того, щоб вирішити долю цих активів. І ми на підставі спільного наказу, який затвердили з Мін'юстом... Чому спільного наказу? Тому що в законі у нас не передбачено взаємовідносин з Мін'юстом щодо пошуку активів. Маємо право відповідати на їх запити.

До речі, у триденний термін ми це робимо. На сьогоднішній день надійшло до нас майже 550 запитів, які ми вже обробили. Тобто ми шукаємо активи, надаємо Мін'юсту інформацію, Мін'юст має право звертатися до ВАКСу для вирішення долі цих активів. Вже є одне рішення ВАКСу. І тепер за цим Законом "Про санкції" Кабмін повинен визначити державний орган виконавчої влади як орган, який буде опікуватися долею цих активів. Там серед цих органів є і АРМА в тому числі.

І третій механізм – це той механізм, відповідно до якого ми вже працюємо з початку нашого створення традиційно, умовно кажучи, це арешт та конфіскація активів за рішенням суду в рамках кримінальних проваджень.

Як це відбувається? В рамках кримінального провадження правоохоронці мають право робити до нас запити щодо пошуку активів, які належать фігурантам або опосередкованим особам. Ми робимо пошук цих активів, надаємо інформацію зацікавленим особам, тобто правоохоронним органам. І правоохоронці мають право звернутися до суду з клопотанням про накладення арешту і потім про передачу цих активів в управління АРМА.

В цьому році ми працюємо більш ефективно, ніж у минулих роках, тому що, мабуть, серед злочинів є не тільки ті злочини, які існували до початку агресії Російської Федерації, а є злочини з кваліфікацією: державна зрада, фінансування тероризму. Тобто серед цих активів, які нам передаються, на сьогоднішній день є активи Російської Федерації та Білорусі. І відповідно до цього механізму, ми, власне кажучи, і отримуємо в управління активи.

Управління відбувається декількома... двома шляхами: шляхом реалізації цього активу для збереження економічної вартості або шляхом передачі в управління третім особам, які мають право використовувати в своїй підприємницькій діяльності, отримувати дохід, перераховувати частину грошей до державного бюджету.

Хочу зазначити, що відповідно до чинного законодавства у АРМА немає на меті заробляти грошові кошти від управління активами, а є лише задача зберегти вартість, економічну вартість цього активу, що ми, власне кажучи, і робимо. Але ж АРМА намагається в тому числі заробляти грошові кошти, встановлюючи в договорах з управлінням гарантований платіж, який управитель повинен робити щомісячно для того, щоб не тільки зберігати вартість активу, а ще і заробляти грошові кошти.

Щодо реалізації і передачі в управління чітко законодавець визначив механізм, що реалізовувати АРМА має право... має можливість тільки на підставі ухвали суду, тобто суд визначає яке майно ми можемо реалізовувати для збереження економічної вартості і обмежив суд в прийнятті рішень щодо реалізації нерухомого майна. Тобто лише ті об'єкти, які втрачають швидко свою вартість або які не має сенсу зберігати іншим шляхом, підлягають реалізації.

МОВЧАН О.В. Дмитро Олексійович, вибачте, можна я вас переб'ю? Давайте по активах, просто я зібрав інформацію, хочу, щоб ви мені сказали: так чи ні. Значить, за тим, що є в публічному доступі, от наприклад, Голова

Нацполу давав інтерв'ю "Форбс", сказав, що через роботу Нацполу в АРМА було передано активів на 28 мільярдів гривень. У ГПУ сказали, що передали, це з початку війни, 160 одиниць автомобільної техніки. У СБУ сказали, що передали активів на 15 мільярдів гривень. На сайті ЛІГА, на порталі ЛІГА було зазначено, це з інформації від самої АРМА, що було передано 1234 об'єкти нерухомого майна, 20 тисяч залізничних вагонів, 30 тисяч одиниць... ще 30 тисяч об'єктів іншого майна, 88 тисяч тонн сировини. І ще окремо "Форбс" публікував інформацію про те, що в АРМА знаходяться активів на 1,5 мільярда доларів.

Правда чи ні, що у вас стільки активів? Скільки у вас активів, що у вас є?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Дивіться, як виглядає ця ситуація на практиці. Правоохоронці звертаються з клопотанням до суду про арешт майна і передачу в АРМА, суд задовольнив. Правоохоронці відразу публікують новину, що ми передали в АРМА таку-то кількість майна на таку-то вартість.

Перше. Ми доки не отримаємо ухвалу, ми взагалі не розуміємо, що це за майно, тому що правоохоронці пишуть, це майно там якогось білоруського підприємства. Ми не розуміємо... Ми отримаємо ухвалу, там написано: передати корпоративні права, передати нерухоме майно, рухоме і так далі. Починаємо розбиратись, як нам визначити вартість. Ми можемо визначити вартість лише на останньому етапі. Тобто давайте я так механізм трошечки управління розкажу, якщо можна.

Ми отримаємо ухвалу суду про передачу нам якогось активу. Перше – це робимо огляд. Виїжджаємо на місце і з'ясовуємо, чи все майно, яке знаходиться на місці, заарештовано і передано нам. У 90 відсотків випадків з'ясовується, що якесь майно недоарештоване. Звертаємося з клопотанням, з проханням до правоохоронних органів зробити доарешт для того, щоб ми могли знайти ефективного управителя. Чому?

Приклад. Підприємство, цілісний майновий комплекс, заарештована нерухомість, арештована земельна ділянка, не арештоване обладнання, важко знайти... неможливо, тому що власник каже, обладнання моє, я його забираю. Або неарештована земельна ділянка. Знаходимо управителя на нерухомість, власника каже, зачекайте, земельна ділянка моя, не маєте право користуватися. Тому треба з'ясувати, щоб весь цілісний майновий комплекс цього підприємства був заарештований. На це уходить деякий час.

По-друге, з'ясували, провели конкурс, знайшли управителя, і тільки на останньому етапі ми призначаємо оцінку цього майна для того, щоб укласти договір управління, для того, щоб управитель застрахував це майно. Для чого я це так розповідаю. Для того, щоб ви зрозуміли, що вартість цього майна АРМА визначає лише вкінці. Дізнається з преси про те, що там передане якесь майно, потім отримує вже ухвалу і вкінці визначає вартість. Да, дійсно, зараз прийдеться нам дуже об'єктів.

Якщо брати статистику, до нас зайшло більше 170 ухвал з початку 24 лютого. Але це не значить, що це 170 різних об'єктів. Чому? Бувають випадки, коли є два кримінальних провадження і в обох кримінальних провадженнях арештовують один і той самий об'єкт. Тепер дивимося на об'єкт. Окремо арештовуються корпоративні права, окремо арештовується нерухоме майно, окремо рухоме майно. Там може бути, що арешт накладений на якісь немайнові права. Тобто уже мінімум чотири ухвали стосовно одного об'єкта. Зачастую ми маємо вісім ухвал, тобто два кримінальних провадження, а об'єкт – один, ну, такий великий як Аерок, Глухівський кар'єр кварцитів. Оці випадки, вони ... *(Не чути)* невеликими об'єктами. Тому сказати, що від кількості ухвал залежить кількість об'єктів, не досить коректно.

МОВЧАН О.В. Тоді ще питання. Скільки конкурсів на...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Олексій Васильович, я перепрошую, одну секунду ви дасте нам. Да, Дмитро Олексійович. По робочому питанню у нас зараз просто піде Кисилевський, бо у нього там ще одна нарада. Вибачте, будь ласка, продовжуйте.

МОВЧАН О.В. Можна, я задавав питання. Скільки конкурсів на управління, на визначення управителя майна арештованого, було проведено з початку повномасштабного вторгнення, з 24-го лютого? *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я дуже ціную. Дякую.

МОВЧАН О.В. Знайшли там управителя чи просто було оголошено?

_____. *(Не чути)*

БУЙМІСТЕР Л.А. Все ж таки по Аегос, наприклад, у вас яка зараз ситуація?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. По Аегос зараз грошові кошти, тобто там було декілька ухвал про передачу майна: передачу нам грошових коштів, корпоративних прав, рухомого, нерухомого майна. Знову-таки, не все майно було арештовано, звернулись до правоохоронців, відбувся доарешт. І зараз ми знаходимося на етапі оголошення конкурсу для пошуку управителя.

БУЙМІСТЕР Л.А. Тобто ви зараз будете вже це робити?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Так. Грошові кошти відповідно до ухвали про передачу їх в управління вже списані з рахунків Аегос і знаходяться на розрахункових рахунках в Ощадбанку. А стосовно майна, знаходимося на етапі пошуку управителя.

Я хотів би зазначити, що у нас є одне проблемне питання – це корпоративні права. Чому воно є проблемним? Тому що особливо з початку бойових дій дуже багато ... *(Не чути)* про передачу корправ. Ми маємо два механізми для пошуку управителя. Відповідно до статті 19, 20 нашого закону, і є така стаття 21.1. 21.1 – це стаття, відповідно до якої ми маємо право звернутися до Кабінету Міністрів для того, щоб Кабмін знайшов управителя стосовно якогось майна критичної інфраструктури. Приклади: заправки Glusco передані за цією процедурою, облгази, ТЕЦи у Львівській області, тобто ті підприємства, які в разі незабезпечення їх працездатності можуть викликати якісь перебої у тепло-, нафто-, газопостачанні.

Передавали ми корпоративні права у всіх цих випадках. Якщо ми передаємо корпоративні права шляхом пошуку управителя на підставі нашої загальної процедури, тобто на конкурсі, то управитель, отримавши корправа, зобов'язаний, увага, запитати власника, чи згоден він для того, щоб управитель на загальних зборах провів якесь голосування. Тобто, отримуючи корправа, що робить управитель? Він повинен змінити менеджмент на підприємстві для того, щоб налагодити свою роботу. І який же власник надасть згоду на заміну менеджменту? Виключення, чому я зупинився так детально на цьому питанні, якщо передаємо за процедурою 2011, то ця норма закону не застосовується. Тобто управителі, в цих випадках це лише державні підприємства, не повинні запитувати власника, що відбулося з облгазами, з ТЕЦами, поміняли менеджмент і почали працювати.

А у випадках пошуку на загальних підставах управитель має запитувати власника. Ми над цією проблемою працюємо давно, уже є законопроект у Верховній Раді, але ж на сьогоднішній день це питання ще не розглянуто. Мені здається, було б дуже непогано хоча б на період...

ГОЛОВУЮЧИЙ. А де цей законопроект? Вибачте, в якому комітеті? Це, напевно, у Маслова, да?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Зараз не можу сказати інформацію, але ж законопроект цей вже був нами поданий ще два роки тому.

МОВЧАН О.В. А ще питання. От є, як я розумію, як це працює, є активи, які передають на управління для того, щоб поки там іде слідство і суди, що якщо там хтось невинен, повертаються ці арештовані активи власнику. А є активи, які ви продаєте, тобто як АРМА ви оголошуєте торги і продаєте, передаєте, там, де вже є рішення суду про те, що винен. Да?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Ні.

МОВЧАН О.В. Як це відбувається, про продаж?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Не зовсім так. Є два шляхи управління будь-якими активами. Це шлях передачі його в управління третій особі, тобто укладення договору, або реалізація цього активу. Який шлях обрати – визначає лише суд, закон. В законі є обмеження, що реалізації підлягають лише ті активи, які втрачають свою вартість швидко, або зберігання яких не має економічному сенсу.

БУЙМІСТЕР Л.А. А питання. А ваша функція взагалі це управляти цими активами?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Збереження вартості активів. Це наша головна функція – збереження.

БУЙМІСТЕР Л.А. Збереження вартості до моменту реалізації чи...

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Ні. Збереження вартості на той період, поки цей арешт арештований. Тобто, якщо...

БУЙМІСТЕР Л.А. Я просто хочу тут уточнити для себе. Тобто філософія сьогодні закону вашого закладена така, що всі конфісковані активи фактично, вони залишаються в державній власності, вони не йдуть на подальшу реалізацію. Правильно я розумію?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Ні.

БУЙМІСТЕР Л.А. Або якщо є рішення суду, то вони йдуть на реалізацію?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Активи, які передаються нам в управління, вони не є конфіскованими, на них лише накладений арешт в рамках кримінального провадження до того моменту, поки суд не вирішить долю цих активів.

БУЙМІСТЕР Л.А. Правильно.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. І на момент накладення арешту... Але ж вони не є конфісковані. Вони арештовані. І на момент поки вони є арештованими, ми повинні піклуватися, головна мета – це збереження економічної вартості, щоб актив не став коштувати дешевшим.

БУЙМІСТЕР Л.А. Момент, коли є рішення суду про конфіскацію. Ви ці активи передаєте куди?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Ну, на жаль, сьогодні ще немає жодного рішення...

БУЙМІСТЕР Л.А. Ну, є одна тільки справа судова...

ЖОРАВОВИЧ Д.О. ВАКСа?

БУЙМІСТЕР Л.А. Да.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Це трошки інша процедура. Це в рамках Закону "Про санкції". А в рамках кримінальних проваджень, вони ще отримали жодного рішення про конфіскацію. Якщо буде таке рішення, то суд визначить долю активів. Саме суд визначає, що робити з цими активами. А ми піклуємося про збереження економічної вартості. Ще, це не передбачено в законі, намагаємося заробляти гроші до державного бюджету. Приклад приведу. Всі договори управління ми укладаємо на таку на тих умовах, що є гарантійний платіж. Тобто неважливо чи є економічний ефект від використання чи немає управитель повинен сплачувати якісь грошові кошти щомісячно до державного бюджету.

Крім того, хочу зазначити, що в нас на депозитних рахунках розміщена велика кількість грошових коштів. Сьогодні це майже 1 мільярд гривень. Але ж це грошові кошти, вони не належать державі, вони належать власникам тих активів...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Вони арештовані по факту.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Да. Тобто є грошові кошти з розрахункових рахунків, які нам прораховуються. Є грошові кошти від реалізації тих чи інших товарів, але ж вони недержавні, ми повинні їх повернути в разі скасування арешту власникам. Економічний ефект держава отримає лише від договорів управління. На початку, ну, весною, дякую законодавцям, прийняли зміни до нашого закону, де ми отримали можливість купувати облігації військового займу. Вже 152 мільйони нами використані з цією метою, тобто ми купили ці облігації і гроші пішли до державного бюджету, і будуть працювати на країну. На сьогоднішній день існує розпорядження Кабінету Міністрів, яке надає нам можливість купити ще на 300 мільйонів.

Ми будемо працювати. Я думаю, що, може, не на цьому тижні, на наступному обов'язково ще придбаємо на 300 мільйонів військових облігацій. І понад 300 мільйонів ми також передали за рішенням суду на потреби військових. Це наш, умовно кажучи...

_____. Дивіться, от мені просто цікаво, яким чином ви зберігаєте вартість, економічну привабливість об'єкта, якщо у вас існує гарантійний платіж, про який ви щойно сказали, який по суті може просто нівелювати цю вартість. Наприклад, підприємство економічно неефективне, але має сплачувати якийсь певний платіж в бюджет держави. Ви як його збережете, вартість економічну?

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Я поясню із задоволенням. Дякую. Дуже цікаве запитання. Нам передали якийсь цілісний майновий комплекс. Ми розуміємо, що для того, щоб підтримувати його в належному стані, підприємство повинно витратити кошти: на заробітні плати, на електричну енергію, на поточний ремонт і так далі. Конкур відбувається наступним шляхом: всі бажаючі управителі надають нам програму майбутнього управління. І вони, перше, кажуть, вони доводять, що вони є фахівцями в цьому напрямку. Тобто вони певний час там два-три роки останні займалися напрямком діяльності підприємства. По-друге, вони кажуть, що ми в будь-якому випадку чи будемо ми заробляти грошові кошти на цьому підприємстві, чи ні, будемо сплачувати гарантійний платіж. І вони доводять нам, що вони будуть піклуватися цим підприємством. Тобто вони кажуть, нам на заробітну плату потрібно такі-то, такі-то, такі-то кошти. Дуже часто буває, що цей платіж до державного бюджету, він набагато разів менше, аніж ті грошові кошти, які підприємство витрачає на збереження цього активу.

Я вам можу привести яркий приклад, це елеватор в Новому Айдарі. До 2019 року сплачували 50 тисяч гривень до державного бюджету, це як винагорода державі за те, що управитель користувався цим об'єктом. Але ж

витрати управителя на збереження цього активу там сягало понад мільйон гривень на місяць – це заробітна плата, це електроенергія, це поточний ремонт і так далі.

БУЙМІСТЕР Л.А. Зачекайте, якщо є господарська діяльність у підприємства, то заробітна плата, видатки, расходники, електроенергія ...*(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Правильно. Сума гарантійного платежу, управитель сам визначає. Він каже, що я готовий на місяць сплачувати, заплатити стільки-то, да, а інший каже... Ну, це ж і є умови конкурсу. Але ж, по-перше...

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Да. Але головним критерієм для нас є не те, не розмір гарантійного внеску або там програма. Головним критерієм є для нас наявність досвіду в тій чи іншій діяльності. Тобто якщо там людина або підприємство займалося тим, що випікало хліб. А прийшло і каже: дайте нам в управління якесь підприємство...

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. ...*(Не чути)* Ну, вибачте, це є досить, ну, не дуже схоже на правду, да, тобто це відбір управителя.

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Два-три роки, так. Ну, певний період часу.

МОВЧАН О.В. Скажіть скільки з початку війни було продано активів?
Скільки оголошено аукціонів у вас?

_____. *(Не чути)*

МОВЧАН О.В. Ні, на продаж. Ну, є управління, а є продаж.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Десь біля 10-15 об'єктів було продано з початку війни.

КУБІВ С.І. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Партія аміаку була продана на минулому десь або два тижні тому на 280 мільйонів, там якісь іще об'єкти.

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Да, це білоруський аукціон. Вибачте, ви так до практичної частини перейшли. Я, знаєте, теорію в голові тримаю, а тут...

МОВЧАН О.В. Я просто до чого задаю питання, це як би не те, щоб вас там завалити якимось. Ми бачимо проблему. Ну, я особисто точно оцінюю це як проблему. Велика кількість активів зараз передається вам в управління. І виходить так, що АРМА, ну, законодавство про АРМА, воно є певним ботлнеком, тобто органи державної влади не використовують, по суті, ті закони, які ми з вами прийняли про санкції, тому що там кілька кейсів, вибачте, це там одного олігарха покарали і два державних банки російські, ну, і там ще щось. Це мало. Основний пул активів, який забирають у росіян, йде в АРМА, а АРМА з початку війни – от я там зачитував цифри, - провела 126 конкурсів на управління і продала 10-15 об'єктів. Це мало. Це не тому,

що ви погані, а тому що, скоріше за все, їх не готували для цього, тобто їх готували арештовувати, забирати активи у Януковича і його команди в 2014 році, а для такої кількості не готували.

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Ми ж працюємо в рамках кримінальних проваджень, зрозумійте, будь ласка, цей меседж.

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. У нас є така робота. Це ми так називаємо проміж собою планування передачі активів в АРМА. Ми проводимо це з правоохоронними органами. В чому вона полягає? Перед тим, як накласти, ну, не накласти арешт, накладати арешт можна на будь-яке майно, перед тим, як звертатися з клопотанням про передачу активів до нас, ми проговорюємо, який саме актив буде переданий, тому що існує безліч прикладів кумедних, це передача недобудованого майна, АРМА не може ним управляти, немає документів, немає власника, здати його в оренду неможливо. Стоїть груда кирпичей, що ми з нею можемо робити? Нічого. Передавали нам...

_____. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. А якщо земля є, яким шляхом?

БУЙМІСТЕР Л.А. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. А яким шляхом ми знайдемо управителя? Що він може зробити з цією...

ГОЛОВУЮЧИЙ. На земельній ділянці.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Добудувати – це значить вкладати грошові кошти, але ж ця недобудова не його. Якщо знімається арешт, то ми повинні повернути це власнику. Жодна юридична особа або фізична особа-підприємець не буде інвестувати грошові кошти для того, щоб добудувати, тому що...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Це дуже цікаве питання. Це дуже цікаве питання.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Нас законодавець обмежив 2021 року... *(Не чути)* нерухомого майна.

БУЙМІСТЕР Л.А. *(Не чути)* моніторингу чи якоїсь роботи, щоб ми наступного разу... *(Не чути)* Ми, дійсно, цю проблематику... *(Не чути)* вона насправді дуже важлива. І те, що казав Степан Іванович, там є і міжнародний аспект ... *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. АРМА долучена... *(Не чути)* Ми працюємо майже з 6 вересня.

БУЙМІСТЕР Л.А. *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Ні, це відомча група українська Task Force і ми до неї долучені.

БУЙМІСТЕР Л.А. А, українська... *(Не чути)*

ЖОРАВОВИЧ Д.О. З міжнародною ми співпрацюємо через українську. Наш представник приймає участь у засіданнях нашої української міжвідомчої робочої групи, і вони ж з'єднуються через...

БУЙМІСТЕР Л.А. Там насправді ще величезне поле роботи, там з ними треба домовлятися, щоб частина ...*(Не чути)* надходила до України ...*(Не чути)* все одно ми будемо ...*(Не чути)* і кілька компаній приватних знаходять активи російських олігархів ...*(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, Людмила Анатоліївно, у нас просто 9 хвилин уже до засідання.

Дмитре Олексійовичу, я вам дуже дякую. Ми вам всі дякуємо за ваш час і за вашу доповідь. Я би попросив тоді, Олексію Олексійовичу, вас, напевно, пропрацювати цей напрямок з Дмитром Олексійовичем.

Людмила Анатоліївно, якщо у вас є там пропозиції додаткові по міжнародному напрямку, теж, будь ласка. І я думаю, що ми другу ітерацію зробимо обов'язково просто найближчим часом.

БУЙМІСТЕР.Є

ГОЛОВУЮЧИЙ. Супер. Дякую.

ЖОРАВОВИЧ Д.О. Дякую, що покликали. Буду вдячний за співпрацю в подальшому.

ГОЛОВУЮЧИЙ. І Денис Ігорович, як завжди, честь і повага. Дякую.
(Загальна дискусія)

Я би пропонував прийняти до відома інформацію, яку доповів пан Кудін по першому питанню. Прошу голосувати. Хто – за?

9 – за. Дякую. Рішення прийнято. Інформацію прийнято до відома.

Друге. Ставлю на голосування пропозицію про створення робочої групи щодо цього питання під керівництвом Кисилевського Дмитра Давидовича. Прошу голосувати. Хто – за?

9 – за. Дякую. Рішення прийнято.

Давайте приймемо, напевно, бо ми по порядку йдемо. До відома інформацію, яку доповідає Жоравович Дмитро Олексійович, теж до відома комітету. Прошу голосувати. Хто – за?

9 – за. Дякую. Рішення прийнято.

...

В принципі, порядок денний вичерпаний.

Можемо офіційно закривати комітет. Дякую.