

СТЕНОГРАМА

засідання Комітету з питань економічного розвитку

11 квітня 2023 року

Веде засідання голова Комітету НАТАЛУХА Д.А.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, за те, що знайшли час і нагоду зібратися. Дуже важлива тема сьогодні – тема стимулів, тема того, яким чином ми можемо підтримати наш бізнес, незважаючи на війну, яка триває вже більше року.

Перед тим, як розпочати, я єдине, хотів би привітати Мусу Сергєєвича, в п'ятницю було день народження. Муса Сергєєвич, дякую вам за роботу, за командність щиро, просто відчуваємо себе справді дуже щасливими і такими, яким повезло мати вас в команді, тому що ваш досвід, просто людські якості, вони справді надихають. І ще раз дякую, і ще раз мої вітання з минувшим.

Отже, друзі, щоб не витратити і не красти час, питання дуже просте. У нас минув рік війни, деякий бізнес релокувався, а деякий бізнес виїхав, на жаль, за межі України, якийсь прийняв рішення лишитися і працювати тут, незважаючи ні на що. Що ми можемо запропонувати бізнесу для того, щоб якось полегшити їх життя, їх операційну діяльність в цих умовах: чи ми говоримо про можливість розширення програми "5-7-9%", чи ми говоримо, наприклад, про розширення географії індустріальних парків і введення нових умов, які зможуть допомогти бізнесу функціонувати всередині цього, чи ми говоримо про митні адміністративні поступки і форми стимулювання. Тобто наша сьогоднішня задача в ідеалі, яким чином я хотів би вийти з цього комітету, це з розумінням того, яким чином ми з урядом можемо у найближчі там три місяці створити або оптимізувати існуючий інструмент, або створити нові інструменти для того, щоб на літо ми вийшли і на наступну весну, на наступний там опалювальний період, скажемо так, ми вийшли вже з розумінням того, що принаймні до кінця цього року ми зможемо зробити щось істотне для того, щоб бізнес був більш готовий і більш конкурентний

навіть в умовах війни щодо виходу на закордонні ринки і функціонування на внутрішньому ринку. Я єдине, передам слово Дмитру Давидовичу, я потім залишу його головувати на засіданні і хочу подякувати принагідно за організацію цього заходу. Будь ласка, Дмитро Давидович.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Шановні колеги, дійсно, ми вирішили заслухати сьогодні ті міністерства, які є власниками чи розпорядниками, чи ініціаторами відповідних програм стимулювання економічного розвитку. І, окрім того, що зазначив вже Дмитро Андрійович, також нам важливо зрозуміти, які пріоритети по факту вимальовуються в уряді щодо підтримки різних сфер і напрямків бізнесу.

Ми розуміємо, що є програми в Міністерстві аграрної політики, які спрямовані на розвиток аграрного сектору, є програми у Міністерстві економіки, які спрямовані на розвиток малого, середнього бізнесу, є програми, які адмініструє Міністерство фінансів, у них є теж певні пріоритети, нам треба все це звести до купи і зрозуміти, яка по факту у нас є державна політика стимулювання, на що вона насправді спрямована і до якої структури економіки ця програма стимулювання веде. Тому нам сьогодні було б важливо і цікаво всіх заслухати, потім все порівняти і зробити висновки. Дмитро Андрійович, як ми надамо вже одразу слово, щоб да...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, безумовно. Я єдине, попрошу, так як це формально засідання комітету, то затвердити порядок денний засідання комітету, який складається з одного питання... з двох. Друге питання... все, о'кей.

Перше питання у нас: інструменти стимулювання економічного розвитку. Друге питання: зловживання службовим становищем та незаконне втручання правоохоронних органів в економічний сектор, що погіршує

ефективність приватизації та суттєво знижує інвестиційну привабливість України для українських та іноземних інвесторів. Плюс "Різне".

Тому прошу затвердити порядок денний комітету сьогоднішній в запропонованій редакції. Прошу голосувати. Хто – за?

З присутніх всі – за. Дякую. Я вже звик від того, що не треба всіх називати по прізвищу, чудово. Всі – за. Дякую. Рішення прийнято одноголосно.

Колеги, давайте розпочнемо тоді, будь ласка, з профільного Міністерства економіки. У нас Олексій Дмитрович представляє разом з паном Олександром... Десь я бачив пана Грибана. А, о... Будь ласка, друзі, я думаю, що вам тоді слово по черзі. І далі будемо рухатися вже по вашим колегам так само. Будь ласка.

СОБОЛЕВ О.Д. Доброго дня всім. Шановний пане головуєчий, шановні депутати, дякую за запрошення. У нас є презентація, щоб показати, як Міністерство економіки дивиться на проекти економічної підтримки зараз. Якщо можна, її...

(Загальна дискусія)

Чудово! Я тоді почну. Ну, нікому не потрібно зараз пояснювати, в чому саме проблема. Це призвело до збитків, які оцінюються під майже 200 мільярдів доларів - це прямі збитки від російської агресії, - від чого і страждає весь бізнес. Тому, звісно, ресурсів у держави, які б вони не були, не вистачає для того, щоб відновити цю рівновагу, яка раніше існувала, яку Російська Федерація порушила. І це несправедливо, і ми в Міністерстві економіки, в тому числі, працюємо над тим, щоб частково цьому завадити і відновити справедливість.

Перша програма, яка найбільша існує для бізнесу, це, звісно, "5-7-9". Немає, мабуть, жодної зустрічі з бізнесом, яку ми проводили би, в якій бізнес не дякував би за цю програму всім, хто долучився до її створення. Вона, дійсно, працює.

Тепер загалом - у нас є і представник Фонду розвитку підприємництва, який безпосередньо відповідає за цю програму, пан Андрій, - загалом майже 100 мільярдів гривень через неї видано. І це наймасштабніша історія, яка зараз існує. З них 27 мільярдів – це сільське господарство, 57 мільярдів – на подолання наслідків повномасштабної агресії.

Наступний слайд. Тут я хотів би передати слово пану Олександрю Грибану, який розповість, власне, про стимулювання залучення інвестицій, тому що це також найбільш масштабні наші проекти у міністерства зараз.

ГРИБАН О.О. Власне, колеги, я думаю, що ви всі знаєте про ці програми, оскільки ми доволі тісно їх розробляли разом і імплементуємо їх разом. У нас є два основні треки, за якими ми рухаємося в плані стимулювання залучення інвестицій.

Перший трек – це закон про залучення великих інвестицій, які вчора отримав нове дихання так само завдяки безпосередньої участі членів комітету. Основна мета, звичайно, - це залучення крупного бізнесу. Але враховуючи поточні умови і те, що, по суті, у нас немає, на жаль, сьогодні черги з іноземних інвесторів, ми рухаємося в напрямку спрощення цих умов, рухаємося в напрямку зменшення порогів інвестицій, зменшення вимог там в робочих місцях, розширення сфер, в яких ці інвестиції можуть бути залучені, я думаю, що між першим і другим читанням ми ще трішки попрацюємо. Тому що вже є там до моменту, коли воно виходило в зал, ми вже накопичили такий ще більший і ширший фідбек від бізнесу, чого не вистачає.

Не секрет так само для вас, і це, напевно, органічно, що найбільш активним інвестором на сьогоднішній день є внутрішній інвестор. Це інвестор, який адаптований сьогодні до ризиків найкраще, оскільки вони перебувають в цьому середовищі з самого початку війни, це інвестори, які вже є, з одного боку, заручниками ситуації, оскільки у них є там певний бізнес, накопичений в Україні, а з іншого боку, вони є візіонерами і більше всього вірять у розвиток економіки. Тому, власне, ті заявки, які ми сьогодні

бачимо, навіть які заходять до нас по цьому проекту "інвестнянь", це здебільшого внутрішні інвестори. Але нам, по суті, як це кажуть, все одно, тобто нас цікавлять успішні кейси, нам треба продемонструвати всьому світу, що у нас інвестиції відбуваються, що ці програми працюють.

Власне, те, що вчора відбулося, воно дозволить нам в тому числі і в розробці підзаконки спростити сам механізм відбору цих заявок. Тому що процедура була трішки така доволі складною, ми стикалися з тим, що багато питань викликало це в інвесторів, і багато хто з них просто відмовлявся, тому що була заскладна процедура. Зараз ми бачимо, що це може піти на багато легше. Але при цьому знову ж таки ті стимули, які пропонуються, я вважаю, що це відповідає найкращим практикам міжнародним, оскільки все ж таки стимули, коли...

От, наприклад, з ким ми конкуруємо? Ми конкуруємо сьогодні з Європою, в тому числі із Східною Європою. Там воно працює по-іншому, там інвестор приходить і отримує кошти безпосередньо в багатьох випадках і на ці кошти потім робить розвиток, ...*(Не чути)* програми і так далі. Ми більш креативно підходимо і в тому числі через те, що в нас є брак коштів, ми пропонуємо звільнення від певних податків, і це стимулює самих інвесторів, це стимулює їх вкладатися і так далі. Тобто тут будемо працювати, будемо покращувати цю систему між першим і другим читанням, я думаю, що це все на часі, і будемо доопрацьовувати.

Є ініціативи, так само я знаю, про розширення цієї програми на ще менші суми там інвесторів, яка мені теж відкликається, і ми, в принципі, в міністерстві це проговорювали в середині, воно теж відповідає європейській міжнародній практиці. І я там чув вчора у залі так само коментарі опонентів, а що ж робити з меншим бізнесом і так далі? Тобто, я думаю, що цей законопроект якраз новий зможе дати відповіді на ці питання. Воно ні в якій мірі там не суперечить, і я думаю, що не буде канібалізувати оцю ініціативу, тому що багатьом інвесторам все ж таки треба мати статус співпраці з державою, треба мати оцей договір інвестиційний, який передбачений

законом. Але от розширення спектру, зменшення порогу ще більше і можливо стимулювання в певній мірі ще малого і середнього бізнесу як інвесторів у цьому, мені здається, це таж на часі, і хотілось би з комітетом попрацювати в цьому напрямку.

Другий такий важливий інструмент дієвий, який відповідає нашій політиці нової індустріалізації, – це індустріальні парки. Ми сьогодні ведемо реєстр цих парків. Тут є насправді така чітка дуже проблематика, незважаючи на те, що більшість цих парків відповідають формальних критеріям, на жаль, вони сьогодні залишаються індустріальними парками на папері. І в нас сьогодні 61 парк зареєстрований, але по факту ми розуміємо, що не так багато цих парків функціонують. Там є ряд проблемних питань, ми також вчора там мали з паном Ігорем таку коротеньку дискусію.

В чому там ключова проблема? Звичайно, основна функція індустріального парку – це забезпечення так званого індустріального майданчика під ключ. Що таке "під ключ"? Під ключ – це в основному з підведеними мережами, з умовно там якимось спільним периметром, спільним управлінням, щоб в інвестора, в промисловця не боліла голова, щоб він прийшов, отримав ділянку; він знає, хто в нього керуюча компанія; він знає, які в нього умови підключення, і так далі. І от найбільша там проблема – це якраз підключення до мереж. Я думаю, що це проблема не лише індустріального парків, а в цілому в нас проблема, яка, в тому числі, оголилася в момент, ви всі знаєте цей кейс, коли компанія "Байрактар" захотіла відкрити тут виробництво і ОЕСР їм виставив такі вимоги, що вони на голову не налізли, і воно пішло на рівень вищого керівництва держави. Тут от я закликаю подумати, можливо, якісь суміжні інструменти, залучення інших комітетів, в тому числі Комітету енергетики. Можливо, настав цей нарешті час, коли ми введемо інвестиційну складову в тариф, що це відповідає міжнародній практиці. І, як на мене, не абонент має платити і нести капітальні витрати і інвестувати в розбудову мережі, а оператор мережі має розбудовувати її і надавати розширені послуги вже користувачу і

майбутньому абоненту. Отут є такий великий слон в кімнаті, якого ми всі бачимо, і ніхто там про нього сильно не говорить, але це стримуючий фактор, в тому числі, для нормального розвитку індустріальних парків.

Ну, власне, в цьому напрямку продовжуємо працювати. В нас є певні ініціативи теж законодавчі, які передбачені розпорядженням Прем'єр-міністра, в тому числі запровадження інструментарію екоіндустріальних парків, які мають бути самодостатніми, тобто це відповідає знову ж таки найкращим практикам ESG наших майбутніх європейських партнерів. І, власне, в цьому напрямку теж рухаємося, будемо з комітетом координуватися по стимулах.

Наступні у нас ДПП і концесії. На жаль, не вдалося там уряду досягти великого прогресу в цьому питанні. Ви знаєте, що лише дві концесії були підписані ще до війни. Зараз ми проводимо доволі активну комунікацію з усіма лінійними міністерствами, куди входять у нас Мінінфра, Міненерго, Мінприроди, МІНАПК, здається, у нас там немає, де ми розглядаємо якраз потенційні проекти під концесії державно-приватне партнерство, які будуть вже на часі і будуть відповідати поточній кон'юктурі в поточним викликам і вимогам, які диктує нам сьогодні війна. В цьому процесі активно беруть участь колеги з IFC, які традиційно підтримують уряд у залученні приватних інвесторів у такі механізми, як концесії і ДПП.

Нещодавно Прем'єр-міністр підписав з IFC меморандум, який передбачає їх залучення як фінансового такого інвестиційного консультанта, і в рамках цього якраз спеціалісти IFC будуть розробляти так звані ...*(Не чути)* по тих проектах, які відбере наша робоча група. І наша мета: до кінця року отримати вже таку канву. Ми, звичайно, планували, що до кінця року у нас будуть вже ...*(Не чути)* але бачимо, що важко дається там генерування йде і від лінійних міністерств. Ну, вже ми виходимо на певний перелік проектів. Це, наприклад, якісь там тунелі, які можуть виконувати функцію бомбосховищ, це і система обліку вантажівок, так званий ...*(Не чути)*, це і, наприклад, там з муніципалітетом нарешті будівництво вже сучасних

сміттєпереробних заводів, це і відбудова певних лікарень з Міністерством охорони здоров'я. Тобто є ряд ідей, в тому числі в Міненерго є ідеї, як розширити здатність по експорту електроенергії, в тому числі відбудова нових ліній електромереж і цих інтерконекторів, які можна віддавати в державні, приватні руки. З тим переліком ідей по проектах ми, безумовно, повернемося і теж повідомимо комітет, розкажемо про ці напрацювання. Кінцева мета, щоб ІФС розробив ці ...*(Не чути)*, на які вже ми потім будемо шукати цих приватних інвесторів.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Друзі, щоб ми просто по часу розуміли. У вас ще?

СОБОЛЕВ О.Д. Ще хвилини п'ять.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, о'кей, давайте.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Я прошу вибачення, можна попросити. Дивіться, ми ж звіт Міністерства економіки ми заслуховували на комітеті і, в принципі, ми більш-менш знайомі. Тобто у нас сьогодні більш вузька тема саме про інструменти стимулювання економічного розвитку. Тож давайте, будь ласка, щоб ми, зрозуміло, що можна...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Щоб ми в дискусію не вступали поки. Ні, ми потім подискутуємо. *(Шум у залі)* Так вони вдвох виступають, Євгеній Володимирович.

ГРИБАН О.О. Давайте про страхування дуже швидко скажу, що це, безумовно, один з ключових елементів у воєнний час, стимулювання, залучення інвестицій в розвиток бізнесу. Винесене питання на мультидонорську координаційну платформу для того, щоб донори, перш за все це країни "Великої сімки", надали кошти у спеціалізований трастовий

фонд, який буде виконувати функцію перестраховання ризиків. Передбачається залучення не тільки цих інституцій, які вже всі знають, MIGA, DFC, але і приватних гравців страхового ринку, таких як там ...*(Не чути)*, Альянс, Lloyd's, які дуже сильно там розширяють сферу застосування. Це такий пілотний проект, який ми відпрацюємо і, сподіваємося, що потім цей фонд буде наповнюватися і буде створюватися за рахунок важелю кредитного – мультиплікаційний ефект, і кожен долар буде перетворюватися там на 2-2,5 долара, і це буде там інструмент, доступний для бізнесу.

СОБОЛЕВ О.Д. Дякую дуже. Зараз ми тоді швидко пройдемо. Можна наступний слайд.

Для того, щоб зрозуміти просто масштаб завдань, ми проводили дослідження, скільки по сфері малого, середнього підприємництва потрібно грошей для того, щоб відновитися першочергово після збитків, завданих Росією, і загальна необхідна сума – це там більше 3 мільярдів доларів, це не загальна сума, це першочергова. І для с/г виробників – це десь 2, технічна модернізація підприємств переробної промисловості – 1,4 мільярда. Це ті ресурси, які ми намагаємося всі знайти і додати в цю країну.

Можна наступний слайд. Звісно, на фоні цього наші проекти для МСБ, вони не дуже великі, там є робота, працює, десятки тисяч робочих місць створює, і цього, звісно, недостатньо.

Можна наступний. Грант на переробку, так само на суму до 8 мільйонів гривень. І в нас отримано заявок в кілька разів більше ніж ми можемо профінансувати. Фінансування там мільярд гривень, є в заявах на кілька мільярдів. Але це ті ресурси, які ми зараз як країна маємо.

Наступний слайд. Тому окремо ми займаємося дерегуляцією діяльності для того, щоб спростити умови ведення бізнесу, щоб легше було його вести. І от як Олександр казав, один з проектів дерегуляції, сподіваюсь, що ми всі щось зробимо з підключенням до електричних мереж.

Наступний. Так само, що ми знаємо, що МСБ дуже, йому потрібна підтримка в експорті, тому що ланцюжки постачань і ланцюжки клієнтів зламалися, і через це ЕКА допомагає з цим.

І далі. Окремий напрям – це публічні закупівлі. Зараз ми фокусуємося на каталогах, але окреме є таке стратегічне завдання на цей рік – завести донорські закупівлі донорських організацій: Світового банку, Європейського інвестиційного банку – так само в ProZorro для того, щоб в українського бізнесу був доступ до чималих закупівель, які зараз знаходяться поза системою, і вони значно більш закриті, ніж українська система.

І от, про що ми хотіли би, думали можна поговорити сьогодні. По-перше, це програма для деокупованих територій. Що ми знаємо? Що, на жаль, "5-7-9" не завжди ефективно працює на деокупованих територіях. Чому? Бо там якраз бізнеси, в яких Росія вкрала бізнес, зруйнувала активи, і банки... ну, це не Bankable-клієнти. І тому, як би ми не знижували їм відсоткову ставку, банк каже, так у вас же за минулий рік страшенні збитки і немає застави. Нам потрібно як державі придумати щось, і ми будемо наступні місяці, сподіваюсь, також з комітетом працювати над тим, щоб програму доопрацювати.

Друга історія. Ну, весь бізнес завжди скаржить на проблеми блокування податкових накладних, повернення ПДВ, третє – збільшення терміну повернення валютної виручки для програми переробки. Це дуже важливо, тому що бізнес той, який і знайшов гроші, і готовий інвестувати або відновлювати виробництво, він не може закупити обладнання, тому що його готують більш ніж 180 днів, це така часто проблема у них.

Стосовно збільшення кредитного ресурсу в економіці. Що ми бачимо? Це два графіки. Один – це інфляція. Інфляція знижується з вересня. Друге: у нас зараз рекордний рівень резервів в Нацбанку. Причому, якщо у відсотках до ВВП, мабуть, за все існування України поррахувати. Тому, можливо, більш м'яка монетарна політика на часі, і потрібна буде теж тут допомога.

І програми компенсації інвестицій. Це, власне, те, як працюємо і по індустріальних парках, і загалом на це бізнес відгукується. І мені здається, що в цьому є велике майбутнє. У нас все. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, друзі.

Якщо коротко, чи правильно я розумію, тобто "5-7-9", індустріальні парки, потім проблема підключення до електромереж, страхування бізнесу, міжнародні програми, внутрішнє страхування через ЕКА, через Експортно-кредитне агентство, ДПТ, але воно на стадії на стадії напрацювання законодавства, та дерегуляція як такий, скажімо так, пасивний стимул і потенційно режим для деокупованих територій.

ГРИБАН О.О. І, можливо, монетарне пом'якшення, але це не така важка справа, тому що там МВФ ще задіяно в процесі. І по страхуванню внутрішньому, по воєнних ризиках внутрішній ринок, там є як проміжний етап через ЕКА, але є ще ініціатива Національного банку, я трошки Дмитру про неї розповідав, ми можемо окремо проговорити, у них є свій там Concert Note по цьому, це запуск страхового ринку, щось на кшталт автоцивілки, тобто створення окремого страхового полу типу як моторно-транспортне бюро, яке буде виконувати функцію перестрахового фонду для українських страхових компаній. Але це окремо, я думаю, що треба Нацбанк залучати, бо вони автори ідеї.

ГОЛОВУЮЧИЙ. О'кей.

Можна перед тим, як перейдемо до дискусії, я у Миколи Тарасовича спитаю. Скільки часу ще у пана міністра є?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Багато.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Супер! Ми тоді можемо відрефлексувати на почуте і потім переходити вже до вашого міністерства, якщо ви не проти.

Добре, давайте Дмитро Давидович, Євгеній Володимирович був Марчук, і далі вже будемо по черзі. Будь ласка.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Колеги, в мене є кілька запитань. Я їх озвучу і просив би вас їх прокоментувати.

Перше. По програмі "5-7-9". Ви нам в матеріалах надали розбивку по видам чи по сферам бізнесу, на що витрачаються гроші по програмі "5-7-9". Я хотів би, щоб ви це озвучили, щоб всі це почули офіційно від вас на комітеті.

І так само по "5-7-9" я хотів би, щоб ви прокоментували ті обмеження, які є по різним видам зайомщиків по програмі "5-7-9", бо це так само дуже важливо...

_____. *(Не чути)*

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Ні, там не було головного, там сказано не було. Якщо треба, я прокоментую. Я от знаю, на що я хочу почути відповідь. Це те, що стосується "5-7-9".

Другий блок питань стосується індустріальних парків. Немає в індустріальних парках проблеми з підключенням до мереж. В індустріальних парках є проблема фінансування підключення до мереж, це трошки різні речі. Тому що комунікації є, питання в тому, хто дасть гроші на це підключення до мереж, і тому питання тут відповідно до вас: які ви бачите шляхи виділення коштів на фінансування підведення мереж до індустріальних парків, і якщо навіть більш конкретно, то як справи з 590 Постановою, внесенням туди інфраструктури індустріальних парків, для того щоб муніципалітети могли їх фінансувати?

І третє, можливо, найголовніше запитання. От у вас був слайд про публічні закупівлі, і я чогось не почув там ані слова про локалізацію, хоча насправді найбільший інвестиційний ресурс, він є у держави, тобто це ті гроші, які держава може витратити, купуючи товари всередині країни або купуючи імпортні товари. І є Закон про локалізацію, який Міністерство економіки адмініструє, але чогось в політиці стимулювання економіки інструмент витрачання державних грошей всередині держави якось випав з поля уваги Міністерства економіки. І мені з цього приводу теж хотілося б почути коментарі.

Отже, "5-7-9", індустриальні парки і публічні закупівлі, і локалізація. От хотів би по цих трьох питаннях отримати коментарі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Шановні колеги з уряду, як краще зробимо: зберемо питання і потім дамо вам можливість відповісти, чи будемо в такому режимі?

СОБОЛЕВ О.Д. Дивлячись, не знаю, скільки запитань.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Запитань багато.

СОБОЛЕВ О.Д. Багато?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да.

СОБОЛЕВ О.Д. О'кей, добре.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка.

СОБОЛЕВ О.Д. Стосовно "5-7-9", у нас Андрій Олександрович Гапон, можливо, він прокоментує більш детально, якщо треба, якщо ви готові дати слово.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Андрій Олександрович Гапон – це виконавчий директор Фонду розвитку підприємництва. Будь ласка.

ГАПОН А.О. Питання про "5-7-9" стосується розрізу економіки, яку ми більш за все підтримуємо. Це всім, мабуть, зрозуміло, що найбільше у нас отримують сільськогосподарські товаровиробники, 53 відсотки програми – це саме вони. Далі йде в нас торгівля і вже після цього промисловість та переробка.

_____. *(Не чути)*

ГАПОН А.О. Добре, якщо по процентах, то, дивіться, сільське господарство – це 53 відсотки, 24 – це торгівля, промисловість, переробка – 14 відсотків. Це нормально? Чи далі йти? Там в нас далі взагалі вже відсотки... Це було на слайді, да.

(Загальна дискусія)

З початку війни, коли вона розпочалася, були певні зміни до "5-7-9", де ми всі ці обмеження були убрані. Залишилося лише одне наразі – це бенефіціар українець повинен бути, кінцевим бенефіціаром має бути українець. Тобто зараз обмеження одне – компанія має бути резидентом України податковим, це зрозуміло всім, і кінцевим бенефіціаром повинен бути українець.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Є ж обмеження по обсягу грошей. Тобто у вас є ті, хто можуть отримати до мільярда гривень, а є ті, хто може отримати тільки 60 мільйонів гривень. Оце прокоментуйте, будь ласка. Це ж принципові речі.

ГАПОН А.О. Про максимальний розмір кредиту, тут дійсно у нас загальне правило, що у нас максимальний розмір кредиту – це 60 мільйонів

гривень. Для аграріїв у рамках посівної було трохи підвищено цей ліміт, до 90 мільйонів гривень. І ще один напрямок, який ще залишився, але не користується великим попитом наразі, це торгівельні ритейлери великі, які можуть отримати до 1 мільярда на рік.

_____. *(Не чути)*

ГАПОН А.О. А це питання, до речі, не до банків, до самих ритейлерів, як їм це потрібно. Якщо чесно кажучи...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Питання, тому що вони не звертаються, я перепрошую.

ГАПОН А.О. Вони звертаються, але їхні юристи, відверто кажучи, не вірять уряду, що вони буде стримувати цю програму щорік. Тому що у нас 4 таких великих кредити було підписано, і, в принципі, вони зараз працюють, обслуговуються, але ми розраховували на багато більше авжеж тоді, коли це анонсували.

Це питання, що не кожен банк зможе дати 1 мільярд гривень, це ми також розуміємо, це окремі банки. Але водночас самі юридичні консультанти таких компаній, вони вказують щодо там певних особливостей нашого договору... ну, да, ризики. В основному через те, що у нашому кредитному договорі, який підписується з клієнтом, відразу пишеться базова ставка. І при умові наявності в бюджеті коштів вона буде компенсована до рівня такого-то, такого-то. І це дуже не подобається нашим юристам цих компаній, вони забороняють своєму керівництву підписувати. Насправді я вважаю, там потреби такої великої немає на цю оборотку. Якщо було б, я гадаю, що превалював інтерес саме в отриманні цього кредиту.

ГОЛОВУЮЧИЙ. А можна уточнююче питання, Дмитре Андрійовичу, те що Кисилевський озвучував. А статистика звернень взагалі у вас є, не тільки ті, які успішні були, які надали гроші, а по такому самому відсотку з яких сфер скільки зверталось?

ГАПОН А.О. Так окремо ми не робимо таку статистику. На жаль, таку ми не робимо. У нас, в принципі, основна причина для відмови – це завжди ділова репутація або не відповідає цілям програми нашої, цілі кредиту.

Щодо заявок. Дивіться, тут всі, в принципі, казали правду, що у нас наймасштабніша державна програма фінансової підтримки за історію України наразі, але останні місяці вона трохи пробуксовує. Тут є об'єктивна підстава для цього, це, по-перше, те, що ми змінили правила гри наразі. Банки зараз ці зміни переробляють у свій власний продукт, вони підписують договори, роблять роз'яснення для своїх менеджерів і все інше.

А, по-друге, питання виникає щодо того, що для певних категорій банків, це в основному українські приватні, стало доволі не вигідно працювати в програмі "5-7-9", на жаль. Я це озвучу, це дійсно проблема, поки що вона не піднімається і не масштабується так сильно, через те, що вони і без програми не хочуть працювати з кредитування. Тому що ми кажемо про ситуацію на українському ринку, коли банки, в принципі, ліквідність дозволяє їм кредитування, але до останнього часу наш основний конкурент...*(Не чути)*. слугував їм якби за порукою того, що вони в будь-якому випадку отримають прибуток з цих коштів, які у них вільні є, і вони активно не кредитували. І це позначається на динаміці. Я сподіваюсь, що після того, як устаканяться ці всі зміни, буде пролонгована посівна наша, тому що це займає дуже велику частину часу, ми побачимо динаміку, яка вже буде схожа на... Це ж була зміна, яка була у нас... кредити на посівну...

(Загальна дискусія)

Добре. Дякую. Вибачте. Може доведеться.

І така ситуація з динамікою, вона трохи турбує.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

ГАПОН А.О. І ще є одна об'єктивна підстава, відразу скажу щодо недоліків, це наявність боргу держави перед ...*(Не чути)* наразі. Ми завдяки Міністерству фінансів, діям уряду змогли погасити 2022 рік вже. І зараз у нас тільки борги залишились за перший місяць 2023 року.

(Загальна дискусія)

Добре. Добре. Я зрозумів, більш детально.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую дуже. Дякую.

ГАПОН А.О. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Пане Олексію, ви хотіли щось додати щось?

СОБОЛЕВ О.Д. Там далі були ще запитання. Стосовно інвестицій Олександр прокоментує. А стосовно закупівель, на слайді закупівель, власне, локалізація і підтримка українського виробника, щоб приймав участь більше в українських закупівлях, це важлива складова політики. Локалізація почала працювати, і цього року ми будемо її оптимізувати згідно того, які результати вже були, тобто не все там зручно працює для користувачів, по-перше, а, по-друге, розширювати це дійсно в планах міністерства, це справді.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Давайте, там був Шевченко.

Кисилевський. Там ще було питання по витратам на підключення мереж...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, да.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я якраз хочу до цього питання доповнити, і ви більш широко відповісте.

Я хочу дати загальну оцінку тому, що я послухав звіт цей від нашого профільного міністерства. Взагалі у мене таке враження, що у нас ця боротьба зі совком вона нікуди не ділася. Ми так любимо кейси окремі, навіть я взагалі не розумію програми "5-7-9", хоча по відношенню до виробників, які дають там продукцію та послуги у розмірі 1,5 відсотка від ВВП, ну, таке собі. Тобто країна, уряд займається підтримкою в цьому напрямку всього 1,5 відсотка суб'єктів, які займаються цією діяльністю. Але це таке, це було започатковано до вас, її підтримав Офіс Президента і Президент, і досі ми ведемо так, як і сприйняття бізнесу, економіки, як інвестування. Я ж розумію, що тут є люди, які працювали в банках, і ця філософія, вона відчувається красною лінією.

Але я хочу сказати, я дуже доброго почув, чого не міг почути раніше. Хто пам'ятає, хто був у нас з початку каденції в нашому комітеті, ми на голос кричали про ці підключення до мереж. Тому що це питання, воно вже десятиріччями йде, воно не вчора було, і ми кричали, просто нас ніхто не слухав, поки це не стосується іноземної компанії. Як це торкнулося іноземної компанії, все ай-я-яй це погано. А коли ми захищали там кожних підприємців ходили, і тут приходили люди, три роки тому, чотири роки тому то було. Це питання таке, нагальне. І коли я чую зараз, що ви хочете спростити підключення до мереж тільки інвестпарків, то у мене питання: а що іншим робити тоді? Давайте домовимося так, просто: якщо ми робимо економіку, взагалі для всіх, а не окремо якісь... Тому що у нас так: або країна – совок, або країна – олігархів. Навіть оцей законопроект, який ми прийняли в першому читанні - ви знаєте, да, мою критику? – 20 мільйонів євро чи доларів – це старт, тобто тобі дають інвестняню. А якщо мільйон євро, то йти

он в ГПУ, чи куди там у нас, до слідчого і там розбирайся з ними. І так у нас економіка побудована.

От ви сказали дуже класну річ, яку... я прям буду тепер ваш захисник. Ви сказали: вони потребують довіри до держави. Ви повинні розуміти, Міністерство економіки, ви повинні це для себе отут от, як камінь, висікти, що інвестування бізнесу – це довіра до держави, створить так, щоб була довіра.

Ви говорите: у нас нема грошей. А чого їх немає? Тому що у нас банки нормально не заходять до нас, бо немає довіри, немає... *(Не чути)* Не треба кредитувати кожного окремо, там ходити за ручку. Зробіть так, щоб до нас зайшли банки, не так, як зробив попередній склад парламенту: чистку банків зробили. Ну, ви знаєте, скільки банків з ринку зняли. Конкуренцію зняли...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, давайте повернемося до питання все-таки включення.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Це стосується економіки. Ми ж говоримо про що? Ми говоримо про те, які повинні бути стимули, щоб зараз, в умовах війни, щось допомогти, щоб бізнес запрацював. Я кажу фундаментальні речі, по верхах ви самі пройдеться. Це ваша специфіка, я політик, я ж не виконавча гілка влади. Це ви там розписуєте, рахуєте цифри. Я вам кажу напрямки, які політично важливі. Інвестклімат залежить більш від того, як працює поліція, як працює прокуратура, чи СБУ, навіть ніж ви. Мені взагалі наш уряд нагадує такі, знаєте, як у басні Крилова, лебідь, рак і щука.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Не зупиняйте мене, будь ласка, я маю право на це. Дмитро Андрійович, будь ласка, я вас прошу!

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, буде ж другий блок, присвячений окремо правоохоронним органам. Ми ж зараз трішки про інше говоримо.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я зараз кажу Міністерству економіки - це наш локомотив. І я хочу сказати, що ви не забувайте, що ми повинні завжди сюди запрошувати наших антагоністів профільних, я маю на увазі по політиці. Це Комітет фінансової та митної політики. Ну, от сьогодні прийняття цих законів про дистиллят, три роки тому ми почали, про виробництво вина. Гетманцев ...*(Не чути)* зараз в залі у нього день трауру, тому що ліберальну політику це запровадили нарешті.

І я зараз, я, чесно, хотів вас трошки помочить, а коли я почув там, я уважно слухав, у вас є правильні речі про які ми казали три-чотири роки тому ще, нарешті я їх там побачив. І я за те, щоб ви далі їх впроваджували. Але треба трошки дивитись ширше, не в сегменті "5-7-9", 8, "нянь" і таке інше. Тобто вся економіка страждає.

І ще, саме головне, що я хочу сказати. Дмитро правильно сказав Кисилевський, що проблеми не в підключенні до мереж, а у фінансуванні цих мереж. А там є два чинники. Перший – технічний, тобто собівартість підключення, тобто треба встановити трансформатор, підтягнути допоміжну лінію і таке інше. Але є таке, що просто на голову не натягнеш. Технічні умови чому стоять таких коштів, від кіловату залежить? От скажіть мені, будь ласка, просто питання, це конкретно. Чому бумажка, цінність якої залежить від того, яку кількість будеш брати, якщо більше... це просто технічні умови, тобі напишуть, що тобі треба зробити, це не стоїть нічого, це напечатають на комп'ютері. От відповідь дайте, чому так.

ГРИБАН О.О. Давайте я з останнього почну. Насправді, можливо, ви не дуже уважно слухали, я казав якраз про те, що, дивіться, от ви кажете, що грошей немає, це основна проблема, я якраз про це і сказав, що сьогодні

вартість підключення до мереж лежить до абонентів, це не правильний підхід, і це не стосується лише виключно індустриальних парків. Я ратую за те, щоб цей підхід змінився, в принципі, для всіх суб'єктів господарювання. Тобто у нас немає оцієї західної практики. Володар, оператор мереж має здійснювати інвестиції, він має нести витрати. От моя думка.

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ГРИБАН О.О. Так в тому то і справа. Ні, дивіться, тут питання...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, не перебивайте, я вас прошу.

ГРИБАН О.О. Питання лежить більше в площині тарифного регулювання, НКРЕКП, тобто тут треба чітко вводити інвестиційну складову в тариф. Якщо тільки з'явиться інвестиційна складова в тарифі, у кожного оператора мереж з'явиться можливість компенсувати ці капітальні витрати через збільшений тариф. Оце логіка, розумієте?

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ГРИБАН О.О. А це все пов'язано, технічні умови... *(Шум у залі)* Ні, дивіться, технічні умови, вони ж передбачають в собі технічні рішення, які ведуть до витрат на підключення. Це ж все взаємопов'язано, це просто етапи реалізації.

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ГРИБАН О.О. Це ви про якісь неформальні кошти говорите, які там ...*(Не чути)* Дивіться...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги! *(Шум у залі)*

ГРИБАН О.О. Але це ж точно ми не є органом, який регулює діяльність ОЕСР. Дивіться...

(Шум у залі)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Давайте уточнимо питання...

_____. Дозвольте, я все ж таки хотів би на своє питання...
(Не чути)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, ми зараз уточнимо питання. Тут є Олександр Степанович Кава, заступник міністра фінансів. Там було питання щодо можливості фінансування і взагалі передбачення в бюджеті коштів на фінансування програми з розвитку індустріальних парків. Я думаю, що це правильний адресат.

КИСИЛЕВСЬКИЙ. Питання більш специфічне. Є 590 Постанова, яка регулює видатки муніципалітетів. Є індустріальні парки, які знаходяться в громадах. Є громади, які зацікавлені в цих індустріальних парках і зацікавлені в тому, щоб своїми місцевими бюджетами підводити туди мережі. Вони готові фінансувати, в них є на це гроші, але 590 Постанова зараз їм не дає. І моє питання, власне, якщо його деталізувати, було таке, що Міністерство економіки ініціювало внесення відповідних змін в 590 Постанову, є листи від мерів купи українських міст, які просили внести ці зміни, і от питання про те, як з цим справи. Тобто питання абсолютно конкретне, практичне, от хотів би на нього почути відповідь.

КАВА О.С. Дякую дуже за запитання. Радий брати участь у цьому заході.

Що стосується 590 Постанови, на жаль, зараз у нас є проблеми з ліквідністю, тому в першу чергу йдуть ті видатки, які передбачені на безпеку, оборону та інші, по 590 Постанові. Якщо це є принципове питання, то, в принципі, я думаю, треба підняти це на рівень уряду, і тоді воно буде підтримано. Тим більше, що індустріальні парки – це, дійсно, гарний стимул для розвитку регіонального бізнесу, а за даних умов створення нових робочих місць важливе.

ГРИБАН О.О. Але це не відмінняє оцього загального підходу, що нам треба просто от змінити цю парадигму, ви абсолютно праві, це так не має бути. Оператор має інвестувати, а не абонент. Це просто якась там практика, успадкована з Радянського Союзу, клепто-олігархічна модель, яка продовжує існувати.

_____. *(Не чути)*

ГРИБАН О.О. Якщо треба нашої підтримки, давайте, якщо треба там офіційно зніціювати, ми зробимо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Дякую дуже.

Марчук, будь ласка. Маріковський, потім був...

МАРЧУК І.П. ...у нашому розумінні, у нас є як мінімум чотири варіації, які використовуються в законодавчому полі, але жоден з них, я би сказав, не зафіксований з точки зору як мінімум надання державної підтримки. Тому давайте розпочнемо з букваря, так сказати, з алфавіту, визначимось врешті-решт, чи це 800 тисяч валюта балансу, чи це 2 мільйони обіг ДЦП, ще якийсь третій показник для того, щоб ми могли б хоча б у статистичному контексті розуміти, про що йде мова.

І ми звикли говорити про малий і середній, але є мікробізнес, і він надзвичайно важливий для нашої країни. А ви знаєте, у світі програми розширеного фінансування, під яку підписалася Україна, там величезні ризики щодо системи спрощеного оподаткування, щодо стимулів на предмет мікрмалого бізнесу.

І я би хотів почути від вас, які механізми, що ви думаєте зробити для того, щоб ми знову не загнали мікробізнес у тінь, при цьому виконавши всі вимоги Міжнародного валютного фонду? От чи є ці напрацювання, тому що ризик величезний, ця програма вже набула розголосу. Мікробізнес, підприємці її знають, вивчають. Тому що ви будете пропонувати? Дякую.

СОБОЛЕВ О.Д. Дякую дуже.

Стосовно мікробізнесу є "Власна справа" програма, тобто у нас 20 тисяч заявок на 4 мільярди гривень, цього року зможемо профінансувати мільярд. І що ми бачимо, ця програма, вона працює, заявку задовольняють, коли ти створюєш три робочих місця і по суті через податки з цього бізнесу вона окупить для держави себе через три роки. Тобто це вигідно, але у нас не вистачає коштів. Тобто її.. Так. Але ми кажемо про мікробізнес...

_____. Мікробізнес – це дохід мільйони євро. Згідно європейських директив ... *(Не чути)* 2 мільйони євро і 200 тисяч гривень ...*(Не чути)*

СОБОЛЕВ О.Д. Тут повертаючись до визначення де мікробізнес, мені здається, що 2 мільйони євро інвестицій в Україні – це точно не мікробізнес.

_____. Тому нам і треба визначити, по яких параметрах ...*(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. *(Не чути)*

ГРИБАН О.О. Насправді тут як і продовження відповіді на репліку пана Євгена, чому от зараз ми знижуємо до 12 мільйонів, і як ширше подивитись на це питання.

Я ж тільки за, я ж теж про це сказав, що, на мою думку, треба розширювати цю палітру стимулів і компенсацій, оце класний механізм компенсації через податки. Він хороший, він відповідає європейським нормам і практикам... *(Шум у залі)* У нас задумувалось ви ж знаєте для чого, щоб приплили великі інвестори і отримали податкові пільги. Правильно? *(Не чути)* Ви під "інвестнянею" маєте на увазі законопроект з такою сленговою назвою, чи ви маєте на увазі конкретну особу якусь? *(Шум у залі)* А інституту, як такого немає.

Тут же ж, дивіться, тут не захід, це стимули і підтримка. От справді буде другий блок по зловживанню правоохоронних органів, це точно не до нас... Да. І мені здається, що тут хороша оця концепція, коли ми передбачаємо ширшу палітру стимулів, там не від 12, а від 100 тисяч доларів, наприклад. 100 тисяч доларів там певний рівень компенсації, там мільйон – ще один рівень компенсації, 20 – ще один рівень компенсації. І це стимулює якраз розвиток різних когорт і в тому числі малого і середнього бізнесу в розумінні українських реалій. Я повністю згоден з вами, що в Європі малий бізнес – це... а в нас це вже такий середній. Тому давайте розширимо цю палітру, я повністю це підтримую. Ми з міністром це проговорювали. Якщо є згода інших комітетів, перш за все податкового, то ми готові це підтримати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги, давайте тоді перейдемо до питань інших членів комітету. Руцишин, Маріковський і Мовчан.

Єдине, у мене прохання, трошки коротенько, бо хотілося б не затримувати максимально і пана міністра Сольського, і інших колег, які прийшли на другий блок, щоб вони тут чотири години не сиділи.

Тому, будь ласка, Маріковський, Руцишин і Мовчан. Будь ласка.

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Шановні колеги, дивіться, ваша презентація дуже непогано виглядає. Але якщо подивитися так прискіпливо, то не вистачає відносних показників саме відповідно того, що ми розуміємо, скільки потрібно, скільки потрібно індустріальних парків, скільки потрібно виданих кредитів і скільки ми зараз маємо, яка дельта. Ми ж говоримо про економіку країни в цілому. Тобто не можемо говорити натуральними показниками, вибачте. Це скільки? Добре 61 парк чи погано? Чи треба 610? І як стимулювати, якщо 610 потрібно парків працюючих, то як оцю дельту компенсувати? Ви маєте нам оце представляти і казати: 61, треба 610, 540 нам потрібно стимулювати таким-то, таким-то чином. А насправді ці натуральні показники нічого не говорять, абсолютно нічого.

Перше. Я розумію, що під час початку війни, там перший місяць, третій місяць, шостий місяць можна дезорієнтовано писати натуральні показники, бо ти не знаєш, куди ми рухаємося. Но більше року війни ми вже розуміємо, де ми рухаємося, де наша земля, які нам інвестиції потрібні, внутрішні чи зовнішні, якими методами ми маємо залучати і казати, як потрібно залучати? Умовно кажучи, хороша презентація, але, м'яко кажучи, порядку дій вона в мене не викликає. Давайте поговоримо, як мережі підключаються або не підключаються.

Вибачте, я був тиждень тому на зустрічі з послом Туреччини в Україні, вже не перший раз ми зустрічаємося. Він каже, індустріальні парки у нас підключаються так: потиснули руки, інвестиції пішли, працюють, ліцензії прийшли, працюють і все інше, замість інвестора. Що ми робимо для того, щоб замість інвестора держава рухалася для того, щоб нульовий якийсь податок дати на 10 років, де це в презентації? Оце мені незрозуміло.

І які є драйвери? Що є драйвером того, щоб ми миттєво зросли на бренді "Україна" зараз, які є драйвери зараз? І як ці драйвери стимулювати? Чи на станки є у нас... розмитнення станків, які можуть додаткову зробити переробку чи немає? Оце, мені здається, цікаво зараз привести ці приклади.

А ця презентація, чесно, мені здається, не для нашого комітету, а трішечки для таких більш попсових засідань. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Давайте тоді Руцишин, будь ласка.

РУЦИШИН Я.І. Так, дякую.

Шановні колеги, у нас нема часу, дозвольте, тут дуже коротенько, я все-таки хочу...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, будь ласка, давайте...

Руцишин.

РУЦИШИН Я.І. Я тільки хочу настояти, щоб ви дали відповідь на те, що почав Ігор Петрович, але, можливо, з іншого боку піду. У нас впродовж багатьох років відслідковується кореляція, що бізнес краще себе почуває той, хто має менші стосунки або контакти з державою, от вам ІТ-приклад, ФОП.

У нас програма вступу в ЄС, наскільки я зрозумів, не залежить від війни, вона вже прописана там ...*(Не чути)*. Це означає, що нам ФОПам треба буде сказати до побачення. Ви пам'ятаєте SaveФОП, ми тут ходили, ледве-ледве переховувалися, щоб нам по голові не дали зайти у Верховну Раду. Тобто це буде революція.

І я хочу спитатися вас, чи ви вже готові, чи ви напрацювали пропаганду, чи ви напрацювали, які кроки будуть для того, щоб людям сказати: спрощена система оподаткування буде видозмінена, чи змінена, чи відмінена, в такому способі. Дякую. Це якраз стосується підтримки бізнесу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Як би це один зі стимулів.

Давайте Мовчан Олексій Васильович, будь ласка.

МОВЧАН О.В. Доброго дня. У мене питання стосується закупівель. Насправді мені здається, що це трохи головний біль, тому що в закупівлях у нас є проблеми, вони були і раніше, і вони залишаються. Це велика галузь в частині розподілу ресурсів держави. І я вважаю, що те, що сказав Дмитро Давидович, що тут є можливість для росту і для, знаєте, це простий такий шлях, ну, або так, не дуже важкий, де можна навести лад. Якщо навести, тоді економіку підтримати. Перше: ну, там низька конкуренція, тобто вона падає. І я дивився, що під час війни вона ще нижче стала, тому що підприємці не довіряють державі, тобто нормальний бізнес не хоче працювати на закупівлях, що б ти там не постачав, приходять не нормальний. Якщо ти нормальний, то потім тобі треба буде йти до правоохоронців і з ними домовлятися. А якщо ти не нормальний, то ти десь від правоохоронців, тобто ти вже... Тобто в результаті ми переплачуємо. Щось з цим треба робити.

Ми говорили з вашою колегою Надією Бігун рік, чи там пів року назад, коли віддавали повноваження на уряд щодо регулювання публічних закупівель. Ми сказали, комітет важкий, повільний, Рада повільно реагує на зміни в закупівлях, і я дуже не люблю ці законопроекти, тому що туди постійно щось пхнуть. Але ми сказали: о'кей, уряд, давайте ви зробіть реформу, от вам повноваження. Але нічого не зробили, тобто реально ми не бачимо результати. Ви кажете: "Ми розвиваємо каталоги". А чому Малюська виходив з постами про те, що він на ProZorro Market купує картоплю, і це дуже вигідно, порівняно із тим, що, наприклад, відбувалося із Міноборони. Тобто чому немає цього, чому ви не розвиваєте ProZorro Market, чому ЦЗО не розвивається так, щоб конкуренція була більша, щоб повернути цю довіру українського бізнесу. Тому що через закупівлю ви можете і мікробізнес, і середній, і малий підтримувати.

І в цій частині Постанова 590, це якраз до Мінфіну, я просто мажоритарник, я спілкуюсь з підприємцями, і вони кажуть, що це є... і з громадами, це є велике обмеження для підтримки або для роботи малого бізнесу там на місцях. Хтось там ремонтував якісь там вікна, ставив в школі,

група, наприклад, закуповувала обладнання в лікарню для того, щоб отримати новий договір з НСЗУ, щоб держава по новому договору з НСЗУ платила їм більші кошти. Зараз у них ці всі плани злітають, тому що є 590 Постанова, і вони особливо нічого не можуть зробити. Роблять як? Кажуть, це схема взагалі напівзаконна, тобто точно правоохоронці потім придуть і будуть їх за це притягати до відповідальності. Вони проводять тендер, щось закуповують і кажуть, це типу для переселенців для ВПО або для потреб оборони. І реально воно на голову не налазить, те, що вони продають як для потреб ВПО.

Тому може все-таки привести якимось чином або зняти якісь обмеження, спростити цю історію, тому що це важливо для локального економічного розвитку. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. ...я захоплююсь навіть. Ні, не треба, я думаю, що...

Давайте дамо можливість відповісти, будь ласка.

_____. *(Не чути)*

Для чого? Для того, щоб не було зловживань ...*(Не чути)*
постачальника, особливо це стосується людей, які займаються виробництвом,
тобто вони ...*(Не чути)*

(Загальна дискусія)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Просто питання простими словами, чи є розуміння стратегічності інструменту державних закупівель як саме інструменту стимулювання внутрішнього виробника?

СОБОЛЕВ О.Д. Давайте з цього, це, мабуть, найпростіше. Дійсно, таке розуміння точно є. Можливо, як на вашу думку, ми не рухаємося достатньо швидко, але цього року точно будуть і зміни, і якраз над цим про те, що казав Олексій, і працюємо. Тобто централізація в якомусь вигляді закупівель це

що, це ЦЗО і ці каталоги. І цього року буде велика кампанія якраз і каталогів ProZorro Market, і українських виробників в цьому ProZorro Market. І це от зараз розробляється, і вона запусниться, гадаю, вже влітку. Це, власне, і стратегія така. Система дозволяє всім все побачити. Побачили, як вона працює, тепер потрібно здорові частини централізувати для того, щоб перестав бути оцей конфлікт інтересів і можна було закуповувати.

Стосовно того, що нам треба, чи багато індустриальних парків, чи багато цих програм, чи мало? От там був слайд окремих про МСБ, скільки потрібно на МСБ, тобто скільки нам потрібно грошей для того, щоб оцей відновити економічний розвиток? 150 мільярдів доларів, які знищила Росія. Звісно, таких грошей зараз не існує і, мабуть, це там не на сьогодні розмова. Що потрібно для МСБ, для того, щоб подолати свої першочергові проблеми? Наприклад, у них зникли клієнти внаслідок вторгнення або зруйнували завод. Тобто ми знаємо, нам потрібно 3 мільярди і там розбито по галузям, у нас є це дослідження.

Тепер скільки з цього закривається різними програмами, у тому числі "5-7-9". Якщо все зібрати, буде десь мільйонів 200-300, от по всій країні, по всьому, що ми робимо. Чи це справедливо? Несправедливо, але це ті ресурси, які ми маємо.

Де ще є ресурси? Є вони в громадах, як правильно Дмитро каже, є вони в НБУ, як ми кажемо. Це все, чим зараз розпоряджається країна або що можна використати.

Окремо є гроші за кордоном. І так само через санкційні механізми можна їх залучати. Але навряд чи це трапиться цього року і наступного.

І є гроші у росіян. Міністерство дуже активно приймає участь в санкційній політиці, і якась частина додаткового ресурсу на економіку якраз буде в цьому.

І наостанок питання було по ФОПах. Можливо, Олександр потім прокоментує по парках. Ми робили розрахунки різних варіантів податкової

реформи, уніфікації податків, збільшення бази. Тому що от цими пільгами зараз, ну, дуже сильно ми, здається, розбалансували систему.

Тому ми готові до різних варіантів, але, дійсно, це дуже політично складне питання. Можливо, як тут казали, що прийняти щось, щоб вступило в силу після того, як зміниться парламент, це найкраще рішення.

РУЩИШИН Я.І. Дивіться, ми для цього вже робимо. Ми приймаємо, суб'єктивізуємо економічних агентів шляхом прийняття законів. От зараз домогосподарства впроваджуються, потім виводимо працівників і таке інше. Тобто ми як парламент, законодавці це вже робимо. Але я не бачу нічого від уряду, вам треба напрацьовувати. Це, як на мене, вже пізно, бо це довго.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги, давайте перейдемо до Міністерства аграрної політики та продовольства. У нас пан міністр Сольський Микола Тарасович, якого ми дуже цінуємо і поважаємо, наш колишній колега. Дякую за час.

Тоді, Микола Тарасович, вам слово, будь ласка.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Дивіться, у нас спеціальної презентації немає, у нас є декілька, є от презентація, яку ми разом з Мінекономіки з Тарасом Качкою робили по сільському господарству, по експортах, по ринках, вона цікава і покаже деякі тенденції.

Загалом якщо проаналізувати останній рік і до сьогодні, я хотів трішки там про інше поговорити ніж колеги з Мінекономіки. Я там практично все, що вони говорять, підтримую і знаю про ці моменти.

Дві речі, які можна вважати стимулами, і дали аграрці, в принципі, в прямому значенні стимули для того, щоб вона функціонувала і дець навіть розвивалася. Це нові ринки, в першу чергу Європейський Союз. Друге – це, в принципі, прозорі правила гри, які цінуються навіть у війну, в тому числі у війну, і ми там покажемо один приклад, що це спричинило.

По відкриттю нових ринків. Чому я вважаю це, напевно, питанням номер один серед стимулів? Звичайно, ми можемо там багато говорити, що зерновий коридор, solidarity lanes з Європою і так далі, але це вже, скажемо, інструменти чогось.

Про ринки. У нас І квартал... Не переключайте поки що нічого, я пізніше прокоментую. У нас І квартал 2020 року в Україні, якщо ми беремо за квартал, найбільший експорт агропродукції всієї за всю історію України, якщо ми порівнюємо перші квартали. Не дивлячись на війну, ми спеціально про це не говоримо... 2022 року, якщо ми беремо І квартал 2022 року... Пробачте, 2023 року, і порівнюємо з будь-яким кварталом за всю історію України, і часів незалежності, і часі залежності, то цей саме І квартал, він самий успішний по кількості і, напевно, по грошах, ми ще просто порівняння до кінця не провели.

Чому? Основне, на мою думку, - це дорогі ринки. Це, в принципі, те, що ми говорили минулого року, що для розвитку, переробки основне, напевно, і як показав цей рік, напевно, так і є, це відкритий ринок, великий якийсь. Коли у нас під боком великий відкритий європейський ринок, по суті своїй, напевно, найпреміальніший в світі, найлогістичніший, це стимулює вкладення грошей навіть у війну найбільше. І всі ринки у світі мають свої принципи і способи захисту. Американські свої, азіатські свої, всі-всі. Тобто навіть в Африці, я був здивований, наскільки вони там захищають свій ринок. Вони не захищають свій ринок, вони просто обилечивають, але користуються такими інструментами.

Тому, якщо ми подивимося, що ми експортували за минулий рік і які у нас позиції збереглися у світі, ми в деяких видах продукції за 2022 рік, деякі види агробізнесу покращили своє становище. Це цукор. У нас вперше ми отримали долю ринку цукру в Європі, білого, через відкритий ринок. І ми стали дуже конкурентними на дотованому ринку ми без дотацій. Це перший момент.

Другий. Молоко. Але ця історія, на мою думку, тимчасова, через дешеву сировину у нас для того, щоби було молоко, це зерно. І відповідно без деяких інших речей ці проекти написані, вони є в податковому комітеті, це зменшення ПДВ на кінцеву продукцію і на просування молока. Ця тенденція не так підтримується.

Потім ряд інших речей, наприклад, вино. У нас ріст 15-20 процентів по експорту. Це вже в цікавих грошах обраховується. Це, в принципі, пояснюється, крім відкритих ринків, модою, зрозуміло, на Україну трошки, так скажемо, маркетингову. І навіть не важливо цих 15-20 процентів, як те, що вони, в принципі, винороби вперше почали заробляти за минулий рік. І добре, що там Ігор Марчук цей законопроект, я знаю, є ще один, який від МінАПК пішов там про те, що ми трошки синхронізували ринки з ЄС. Тому прошу все, що є пов'язано з вином, підтримуйте, навіть не 15-20 процентів важливо, як те, що ми по виноробах вперше бачимо, в принципі, за весь час, що вино робиться в Україні. Українці переорієнтувалися на стандартні для людей з грошима вина, це сухі нормальні вина, вони підтягнули якість, є попит із Скандинавії, з Європи, з Японії. І що ще раз важливо, не 15-20 процентів збільшення експорту відповідного виробництва за минулий рік, а в рази, тобто не на 20 процентів, а в рази збільшення кількості довгих контрактів, що раніше, в принципі, не було. І вони до війни навіть, українські винороби, не були про це готові говорити.

МАРЧУК. Я ще добавлю таку невеличку ремарку. Навіть зараз з таких екзотичних країн щодо вживання вина, як, наприклад, Турція ... *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Треба розуміти, що вино – це все рівно не основне, що ми навіть і в перспективі будемо робити, але по чуть-чуть, по чуть-чуть і так далі.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Миколо Тарасовичу, дозвольте...

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Дайте мені ще 5 хвилин, 3 хвилини, я недовго буду.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Просто проситься піти керівник Експортно-кредитного агентства, і ви якраз зазначили про зовнішні ринки. Якщо дозволите, ми задамо йому питання, воно якраз дотичне до того, що ви говорите, і ми вас дослухаємо стільки, скільки треба, бо ви... ну, дуже цікаво.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Як скажете.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Якщо дозволите. Можна...

Пане Руслане, в такому так трохи скомканому порядку, але щойно міністр зазначив, що відкриваються нові ринки... *(Шум у залі)* Євгенію Володимировичу, те, що...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, будь ласка, давайте, це ж питання напряду дотичне до того, що щойно пан міністр озвучив. Я думаю просто, якщо у пана Гашева і там далі свої задачі, то давайте ми просто уточнимо в контексті виходу на нові ринки. Я правильно розумію хід думки, ЕКА, просто які компанії куди змогли вийти там, скільком ви змогли допомогти за цей час і як було можливо це зробити?

ГАШЕВ Р.І. Дякую.

Загалом за минулий рік з початку війни і внесення змін у законодавство, і внесення змін у постанову Національного банку було підтримано 57 проектів на загальну вартість 3 мільярди 450 мільйонів гривень. Це означає, що одна гривня страхової відповідальності створювала близько 12 гривень майбутнього експорту, а також було створено або збережено 1 тисяча 445 робочих місць, це станом на 31 грудня минулого року.

Географія, вона досить широка з країн Євросоюзу і також були такі країни як Нігерія, Південна Африка, Китай, Узбекистан, тобто різні країни, Латинська Америка була. Працює три продукти, і в цьому році у нас, ми плануємо підтримати загальний обсяг експортних контрактів вартістю близько 18 мільярдів гривень. Зараз ми вже по деяким банкам збільшуємо ліміти, тому що вони їх вибрали вже фактично.

І з приводу виходу на закордонні ринки, так, дійсно, у нас були кейси, коли компанія не могла вийти якраз в Нігерію і завдяки страхуванню договору зовнішньоекономічної діяльності вони більш впевнено почувалися щодо виходу в Нігерію, ми самостійно оцінили контрагента нігерійського, там, дійсно, був навіть страховий випадок, але ми його без виплати врегулювали. Тобто такий кейс також був. І також були приклади виходу компаній в Узбекистан. І зараз у нас буде великий контракт, ми поки що його не афішуємо, але там вартість самого експортного контракту 700 мільйонів гривень, це вихід на ринок Польщі і кооперація з найбільшою торговою мережею Польщі Biedronka. Це буде співпраця з Райффайзен Банком вперше, крупний іноземний банк входить в нашу програму вже із встановленим лімітом.

Тобто, дійсно, такі кейси є, навіть кейси по релокації. Коли відкрився цілий завод в Івано-Франківській області, про це навіть Forbes писав, створено 300 робочих місць, де якраз те, що пан Олександр Грибан казав, що найкращий інвестор – це внутрішній інвестор, який вклав 50 відсотків коштів власних, 50 відсотків дав коштів Ощадбанк, ми застрахували цей кредит, і позичальник взагалі не дав застави. Завод вже працює і кожного місяця відправляє на експорт в Австрію продукції на суму 10 мільйонів євро, а фактично взявши кредит на 3 мільйони євро. Тобто навіть вже за 1 місяць вони окупили, можна сказати, окупили вартість кредиту.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Зрозуміло. Тобто є якась тенденція виходу на зовнішні ринки, і це так само збільшення інтересу навіть під час війни ви спостерігаєте так само.

ГАШЕВ Р.І. Ну, він якраз і збільшується, тому що підприємці, вони шукають інші можливості виходу за кордон, коли внутрішній ринок дуже сильно скоротився.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Зрозуміло. Дякую.

Пане міністре, прошу вас. Вибачте, будь ласка.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Що можна з цього... наприклад, з цього слайду на що я б звернув увагу. Продукція, якою ми з вами найменше займаємося, має найбільшу динаміку до експорту і найбільше розвитку. Це, наприклад, ми візьмемо рапс, продукти переробки рапсу і соєву олію. Це, по суті, переробка сої. Ми вже восьмі в світі, це притому, що є Латинська Америка, там, що не країну візьмеш, вона дуже багато робить. Росіяни, щоб ви знали, по цій позиції нижче в принципі. І ще на моїй пам'яті 14 років назад сої як такої в країні практично не було, фермери навіть не знали, як вона виглядає. Через те, що ми там нею практично не займалися, один раз попробували з ПДВ погратися – і це зробило негативний ефект.

А є, наприклад, речі, якими ми займалися всі разом, наприклад, beef і тварини. От якщо ми не відмінімо те, що в Гетманцева є обмеження, в нас є мито на ввезення молодняка – дурна історія, просто не можуть фермери обновляти, по суті, своє стадо, - і потім є в нас мито на вивезення м'яса. І відповідно, да, ми ніби, ті, що переробляють шкіру, і ті, що переробляють м'ясо на ковбасу, ми говоримо класичними фразами, що переробка, але насправді це працює по-іншому.

Чого тут, наприклад, от звернете увагу, чого немає. Немає спирту для країн, які... і біоетанолу, які мають подібну аграрну галузь, як у нас по

потужності, це завжди... ми навіть тут не в топ-10 не в топ-20, тому що в нас була монополія. От завдяки вашому комітету, в тому числі чи в першу чергу, Тарас Миколайович може показати, ми другий рік ростемо, не дивлячись на війну, по експорту біоетанолу. Це ще не значні цифри, але як говорять лікарі, головне динаміка. Навіть на цих старих заводах ми ростемо.

І я вже бачу проекти в Україні, які пов'язані з біоетанолом. Біоетанол – дуже складна річ, будувати біоетанолові заводи вже в чистому вигляді ні Європа, ні тим більше ми, не роблять. Це вже, якщо це зв'язано з дешевою парою або з дешевою електроенергією, зв'язано з чимось іншим, тоді воно в комплексі рахується. Але все рівно це пробує розвиватися.

Можете наступний слайд дати. По цифрах, 22-й рік. Бачите, да, це досить велика цифра. Дивіться, 21-й рік у нас 27 мільярдів. 22-й. Да, ми просіли, но ми цю цифру... Ми з ... *(Не чути)* в принципі, не говоримо ні про цифри, ні про те, що йде з України, тому що чим більше про це говориш, тим більше у всіх у нас проблем получається в Босфорі, з поляками, з румунами і зі всіма. Це якби там окрема історія.

Важливо, наприклад, подивитись... Ми можемо порівняти 22-й і 21-й роки. Можна наступний...

(Загальна дискусія)

Тому що ми рухаємося в Євросоюз, а в Євросоюзі одна з офіційних норм є англійська.

(Загальна дискусія)

Дивіться, от тут такий важливий момент. Якщо ви подивитесь, Європа в 22-му році цифра – майже 14 мільярдів і процент, майже 60 процентів. А можна наступний слайд зробити. І бачите, в 2021 році наскільки менше було.

Тобто оці емоції, які є в Європі, ви тепер їх бачите на цифрах, що відбувається. І те, що буде відбуватись далі, воно вас не має дивувати, воно ще буде складніше і ще більше. На мою думку, вони поставили 40 процентів, чи 50 процентів всіх документів, які мають погодити з Євросоюзом, зі всіх галузей, - це аграрка і продукти харчування.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. За рахунок всього. Дивіться, цього року ми змітаємо всіх, тому що в нас дешеві, і бразильців навіть і так далі. Воно так не буде завжди, але просто... Ми вам говоримо, що відбувалося минулого року і що ми вважаємо стимулом. Нові ринки однозначно стимул, як на мене, номер один, для аграрки точно, і європейський – це стимул з того номер один ще більше номер один. *(Шум у залі)*

Коли ця історія закінчиться? Ця історія не має закінчитися. *(Шум у залі)* Дивіться, ця історія не має закінчитися, вона завжди буде мати якісь обмежувальні заходи, але вона повинна бути загалом в такому вигляді вже. Це те, що нам від Європи (не на стенограму сказано) найбільше треба.

_____ . *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Ні, звичайно, ні. Давайте ще раз, коли ми говоримо про вино, де має значення бренд, то да, це важливий фактор. Коли ми говоримо про кукурудзу, про ...*(Не чути)* про сухе молоко, воно не має значення, звичайно, ні, там питання ціни і якості. Українці конкурують в якості в 90 процентів цих продуктів, за винятком деяких.

ШЕВЧЕНКО. Ви ж скажіть, будь ласка, колегам, що в прошлому році в Європі була ... *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. в Європі минулого року не хватало мінус 20 мільйонів тонн, тому це нам допомогло. Але вони не той імпортер, в принципі. Євгеній правий, тут такий фактор нам допомагав. Це одна історія.

Ми можемо багато говорити, що нам треба зробити в Азії, що нам, можливо, треба робити в Африці, тобто там, чесно кажучи, політика більше над економікою значно переважає. Ми ж такими широкими мазками. Тому нові ринки – стимул номер один.

Друге – прозорі правила. Поки що нічого не включайте. Ми минулий рік, в принципі, як мені здається, в МінАПК, потім в Раді, дякуємо вам, поміняли те, що відбувається в рибній галузі. Тобто у нас до початку цього року вилов риби в країні за весь час був відповідно до науково обґрунтованих екологами квот і розподілявся певною комісією, яка при МінАПК існувала. Вони оцінювала спроможність кожної контори, кількість пірсів, кількість лодок, кількість працівників, кількість там ще чогось і виділяла квоти. І відповідно в такому неконкурентному бізнесі там нічого не відбувалося.

Рівно та сама історія була по можливості розвивати, наприклад, бізнес в лиманах, в акваторіях, в тому числі "Садко" і так далі. Ми, в принципі, нічого особливого не видумували, просто перевели це на ProZorro. Ми зробили спочатку, ми не встигали закон зробити до нового року, ми перевели це постановою Кабміну як експеримент, а після нового року, дякую, ви проголосували, ви, в принципі, зацементували всі ці історії. Від сьогодні, в принципі, вся риба вона іде через аукціони.

І наприклад, 21-й рік. Хороший рік, в принципі, для української аграрки і, в принципі, для бізнесу непоганий був, як ми тепер розуміємо. От коли розподілили ці квоти в межах Дніпра, всіх водосховищ у межах Дніпра, Дністра, Дунаю, а також двох морів, ми отримали за це 10,4 мільйона гривень за весь час. Тепер подивіться, що відбувалося за два перші тижні, всього лотів 600. Два тижні зимою, ми от взяли, щоб там не показувати всі ці лоти, перші два тижні на аукціонах ProZorro. Ваш Мовчан теж Олексій... Да, ми розбили ці всі, зробили тих трьох розмірів, більші, менші, середні, щоб нам малі не говорили, що ми їх ображаємо. *(Шум у залі)* Ні-ні... *(Шум у залі)* Так, має бути ...*(Не чути)*

Дивіться, можна трошки збільшити. Це перший тиждень, зліва стартова ціна, справа вартість. Це люди не купляють рибу, це право вилову.

Можна другий тиждень показати? Наприклад, це скрін. Я просто попросив зробити за другий тиждень.

Таких лотів 600. Тобто, в принципі, я до чого веду, якщо правила прозорі я вважаю це стимул нормальний, дяди навіть у війну готові віддавати більші гроші.

_____. *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Ну, ви там 150 мільярдів наберете... *(Шум у залі)*

Тому я вважаю, що навіть не стільки податки, тобто, зрозуміло, податки мають бути зрозумілі, мають бути однакові схеми. Більше на 3 проценти, на 5 процентів менші ПДВ, одне, друге, третє, як на мою думку, бізнес, в принципі, хоче просто однакові правила і зрозумілі, вони не так впливають як в аграрці на мене, як нові ринки і просто прозорі. Це два стимули, які у війну дали результат.

Якщо коротко, хотів про це просто розказати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка, Маріковський, Кицак ... *(Не чути)*

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Дякую дуже за позитивну динаміку щодо експансії в Європу.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Можна я переб'ю, Саша. Дивіться, я просто не хочу, щоб у вас теж склалося враження, якщо в аграрці все добре. У нас насправді за цей рік 80 процентів підприємств в аграрці, що займаються вирощуванням, вони в мінусі або в нулі, але не в критичному, як інші фактори показують, що не в критичному. Але проблем там дуже багато. Їх більше ніж, наприклад, про ті хороші речі, що я сьогодні розказував. Але воно показує, що, в принципі, галузь абсолютно жива і вона навіть у війну може функціонувати, якщо є, наприклад, оці речі.

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Чи є стратегія розуміння, як експансію равіолі пасти робити замість зерна?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Є. Те, що я сказав, прозорі правила і нові ринки. Дивіться, в принципі, от якщо ви подивитеся, там є на сто сторінок тут речей, ви по деяких позиціях здивуєтеся, що ми, наприклад, вже маємо якісь об'єми, наприклад, там сотні мільйонів доларів.

Дивіться, от давайте візьмемо на прикладі пасти равіолі. Я так думаю, що буде відбуватися з пастою равіолі в Україні, є такі приклади, я їх бачив до війни, воно просто притримано. Для пасти равіолі у світі, в принципі, по суті, є тільки декілька країн нетто-експортерами цієї продукції. Основні з них дві – це італійці і турки.

Італійці, вони традиційно, це їхня їжа була, і вони хороші підприємці, і хороший бізнес, і, в принципі, всі інші правила такі, які дозволяють це робити, прозоро більш-менш і так далі, тому вони розвинули цю історію. Турки розвинулися через сукупність різних факторів, вони добрі торгаші, вони єдині, що, в принципі, забрендували муку у світі. Тому що мука – це в світі не експортується, вона робиться в тих країнах, де споживається. Тому що вона дуже відрізняється в різних країнах, хто хоче з чого хліб пекти, вона погано транспортується, збивається. Тобто розвивання муки – це шлях в нікуди.

Ці країни до цього... равіолі і паста, як би це не звучало, це в рази складніше ніж спирт. Тому для цього потрібно, крім цих правил, це ви взяли такі трохи, Олександр, складніші кейси, в Україні треба банально технологічно тверду пшеницю, тобто пшениця, яка на 2 проценти має більше білка.

ШЕВЧЕНКО. Чому в нас мало її?

СОЛЬСЬКИЙ Т.М. Чому в нас її мало? Тому що ми її теоретично можемо вирощувати, на мою думку, в Євгенія може бути інша думка, тільки в Запорізькій і в Дніпропетровській областях. Це зона, яка підходить кліматично до цього. Це яра пшениця, яка специфічних умов вимагає. Хоча в Канаді я бачив і озиму вже.

І... Да, світ рухається. Но ми навіть без вирощування цієї історії могли би робити пасту равіолі, тому що у нас... Женя, ну, дай секунду, дай 2 хвилини розкажу. Тому що, наприклад, турки, вони ж її теж експортують з Канади, наприклад, з тої самої. І ще, наприклад, Казахстан є.

Тому тут одне мало підтягувати друге. У нас по пасті вже появились заводу, у нас були нові проекти. І вирощування твердої пшениці в Україні воно накладається ще на те, що фермер всюди у світі, всюди, це достатньо консервативна людина, і вона не кидається в нові речі, навіть якщо це виглядає дуже привабливо. Це всюди проблема, не тільки у нас, це не те, що проблема, така історія і в країнах там Штати чи Австралія, у них ця теж історія. Тому це точно буде розвиватися.

Ми, до речі, цю історію обговорили ще минулого року перед війною в комітеті. Ми говорили, що є дві речі, які би ми стимулювали по дотаціям – це сорго і тверду пшеницю, тому що воно поміняло сівооборот на півдні. Ми би, скажемо так, повісили б таку цукерочку для фермера, то він... Тому що фермер всюди який? Він консервативний, але чуть-чуть жадний, м'яко кажучи. Тому вирішили те трохи з тої сторони передавити. Но ми цю історію відклали. Її можна так спедальювати, но зараз ми цим займатися не будемо, тому що є інші проблеми.

Дивіться, в кожній з цих історій, от дивися, є якихось мільйон, Олександр, історій, які можна в аграрці розвивати від простіших до складніших чи, наприклад, середньої складності, як ви сказали. От у всьому цьому є важливі декілька речей, воно все без нас буде розвиватися, тому що там багато технологічних речей: перше – нові ринки, які треба максимально відстоювати, друге – прозорі правила гри. Вони просто повинні бути

зрозумілі і прозорі. От те, що ми банально весь час повторюємо, вони повинні бути прості і прозорі.

Я вважаю те, що Мовчан сьогодні там говорив, відстоював у чаті, що після ProZorro не має, що ...*(Не чути)* не має застосовуватися, 100 процентів. Це правильно. Я приклад показував цей. Я бачу ти відмітив у себе на сайті по рибі, як ProZorro поміняло вилов квоти. Тому от людина, вони розуміють, вони готові заплатити більше, але вони готові цим папірцем махати і їм неважливо, хто міністр там і так далі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Друзі, можна у нас був Кицак, бо не питав взагалі ще жодного разу. І я тоді, Дмитро Давидович, передаю вам головування, скажімо так. І, Микола Тарасович, дякую. Дякую всім присутнім.

Веде засідання заступник голови Комітету КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д.

КИЦАК Б.В. Коротенькі два питання буквально. Ти кажеш, що виходить наша українська продукція на європейський ринок і вона фактично конкурує із продукцією, яка дотується. Правильно?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Пробачте, Богдане...

КИЦАК Б.В. Українська продукція, по суті, виходить на європейський ринок чи на інші ринки і вона конкурує з тою, яка дотується. От чи є у нас якийсь сегмент або сектора, наприклад, чи визначені позиції, номенклатура, що ми зі своєї сторони дотуємо, що ми можемо їх потім перебивати. Тому що зрозуміла ця історія, коли нам зараз дають, бренд Україна працює і так далі, вона закінчиться, вона вже починає там закінчуватися.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Богдане, дивіться, я вам скажу те, що в нас не дотується с/г продукція через те, що у нас немає хронічно грошей, це наше щастя. Оце показує результат цієї історії.

Тому що Ярослав правильно говорив, чим даліше від влади, тим бізнес в абсолютній більшості випадків успішніший. Я теж такої думки. Європа, дивіться, не може не дотувати бізнес, вона би хотіла не дотувати агропідприємства, вона просто в таких умовах. Про це довго можна говорити, чому? У них теж є програми укрупнення, у них є якісь інші речі, вони готові би були це не дотувати, якщо би мали змогу, але вони не можуть не дотувати.

Але є інші приклади, наприклад, там є Америка, є Латинська Америка, як би то комусь не подобалось, є Австралія, де не дотується. В Європі є одна країна, де, скажемо так, найнижчий рівень – це вирощування, тобто саме поле не дотується. Це Голландія. І ферма, в принципі, середня 100 гектарів, але туди треба дійти.

КИЦАК Б.В. Скажіть, будь ласка, українська продукція, яка там зараз в два рази зросла, експорт і так далі, чи є якісь там неформальні, стоять перепони відносно того, що ввозиться, чи то українська перероблена продукція, чи там відносний ступінь переробки, чи виключно сировина йде, і вони чекають сировину, для того щоб в себе запускати на готову продукцію?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Як це працює? До червня минулого року в нас був перелік продукції, яку можна ввозити; перелік продукції, яку можна ввозити до якогось розміру без мита, а більше якогось розміру – з митом. Так от, оце, що можна ввозити в межах якихось квот, а потім мито, це практично 90 процентів напівпереробленої або переробленої продукції. Треба розуміти, що м'ясо – це той же продукт переробки, тому що, ну, це зерно.

Тому в червні ми, дійсно, зробили тоді, Мінекономіки велику роботу зробило, там Тарас Качка багато старався, ми Шмигалья накрутили. Ми, в

принципі, особисто це просили Володимира Олександровича... *(Не чути)*, щоб вони оперативно зняли літом ці квоти. Тобто ринок повністю зараз вільний з Європою. Ну, і це от результат. До кінця цього року, до 2023 року, ніби ми попередньо з ними домовилися, що цей режим буде продовжений до 2024-го, кінця.

Що зрозуміло з Євросоюзом. З Євросоюзом, швидше, не буде варіанту такого, що вони після 2024 року також продовжать безстроково з зобов'язанням не вертатись до тих обмежень. Розуміючи те, що ми їх просимо, ми кажемо: дивіться, давайте... зрозуміло, що ви зразу з 2024 року не скажете, що "все, тепер далі буде так, як останні 2 роки, ніяких квот", ви все рівно щось поступово встановите. Але в нас прохання, щоб ми це один раз з вами встановили в якомусь компромісному варіанті і не було того правила, яке діяло до минулого року, що кожен рік переглядається. Якщо діє таке правило, бізнес не вкладається в щось. Тобі треба зробити якийсь завод, який щось робить з розрахування, ти думаєш, куди це продати, і ти розумієш, що європейський ринок, вони на наступний рік можуть щось одне зробити, через рік-два можуть дозволити, можуть не дозволити, тоді це не працює. Якщо в тебе є така дорожня карта, бізнес підлаштується, це вже якийсь хороший варіант.

КИЦАК Б.В. І останнє питання. От ми там нещодавно комітетом піднімали питання відносно українських посольств, де там передбачена функція, зокрема, і наших аташе, і так далі, щоб вони були економічними провідниками, вивчали можливості ринку, просували відповідно українських там експортерів і так далі. Яким чином налагоджена ця робота, не налагоджена, як вони допомагають, наскільки це ефективно, щоб взагалі проводилася така ця робота?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. От давайте питання. Наскільки це ефективно – перше питання. Дивіться, те, що точно треба зробити, у нас буквально цього

тижня було обговорення, це має бути або аграрне аташе, або має бути фінансовий аграрними асоціаціями лобістський офіс в Брюсселі. Тому що у нас почалися переговори, і це має бути як мінімум п'ять аналітиків в Брюсселі, які аналізують, і мають бути два пробивних чоловіка, або жінки, які вміють говорити, вміють їздити, на місці не сидять, вміють ввечері з кимось посидіти, це там так працює насправді. Тому що 90 процентів випадків вони відмовляють або утримуються від рішень не тому, що вони когось там не люблять або тому, що він сам вирощує свиню – тому що вони не розуміють, їх ніхто не попросив. Так само, як у нас всіх в Раді, як ми, в принципі, не розуміємо, нас ніхто не попросив, тому ми за це питання і не дуже переживаємо. І це точно треба зробити, і от зараз ми зараз визначимо, хто це буде фінансувати.

По аташе. Давайте так, Мінекономіки це підтримає, ми також підтримаємо, але моя особиста думка, що бізнес все рівно буде ефективніший ніж будь-який аташе. Ми запустили зі своєї сторони, тому що там у МЗС і в Мінекономіки була дискусія, ми попросили, щоб ми запустили постанову Кабміну, але це все рівно піде, напевно, Мінекономіки під Тараса Качки, торговий аташе, умовно їх назвемо, вони там будуть трішки по іншому називатися, в декількох країнах Африки. От там є якийсь зміст, де ці коридори треба більше знати ніж щось інше, тому ці люди як мінімум якусь базову допомогу можуть надавати і економити час тим, що туди продавати щось.

КИЦАК Б.В. *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Богдан, будь-яка серйозна компанія має мати таких "нянь" у своєму штаті, це така історія, безплатна "інвестняня", вона безплатна.

_____. Вона так і працює.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Вона так і працює.

(Загальна дискусія)

По м'ясу можу розказати, там цікава історія дуже. Якщо комусь цікаво просто по м'ясу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тут просто питання Ярослава Івановича, Олексія Васильовича і...

РУЩИШИН Я.І. Пане міністр, ми робили недавно зустріч з фермерами у нас, і мене здивувало, що дуже питань, які не стосуються законодавчого рівня, а от, власне, підзаконка. Наприклад, перше, що мене питають. По дорогам можна їхати 3.60 ширина, у мене є перелік агротехніки, яка ...*(Не чути)* це все. Як вирішуємо, вирішуємо, як вдасться, так і вирішуємо по цьому, принаймні.

_____ . *(Не чути)*

РУЩИШИН Я.І. А ще не знають, можливо.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Ярослав, це питання задають мені області з періодичністю раз в три місяці.

РУЩИШИН Я.І. А вони ще досі касують.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Да, це з вересня вступило в силу, в червні прийнято.

РУЩИШИН Я.І. Дякую також за пальне, що там вже з грудня, по-моєму, відмінили, що вони штрафи за зберігання пального.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Це Гетманцев, ми його просто просили-просили і допросилися.

РУЩИШИН Я.І. Але щодо ...*(Не чути)* засобів захисту для малих кількостей... виїхати за кордон купити собі і привезти, вони цього не можуть. Це я б хотів, щоб ви дали відповідь на це питання. А також я прямо зачитаю, як вони це...

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Ярослав, можна, на це відповім. Дивіться, по гербіцидах, я пам'ятаю ще як в Раді, ми зробили, напевно, більшу лібералізацію по гербіцидах. Це було дуже складно. Тому що Комітет екології, от є колишній представник, може згадати, як вони за нами ходили і казали, от зараз в річці буде і в колодязі, і так далі, і так далі. А вони хочуть везти без ліцензії самостійно незареєстровані, ми це не продаємо.

РУЩИШИН Я.І. Ні, це може і правильно, що не зареєстровані. Нехай би зареєстровані, можливо, були б.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Вони не можуть зареєструвати, тому що зареєструвати гербіцид – це достатньо сильні затрати, тобто це бізнес. Якщо він готовий вкласти мільйон доларів в цей гербіцид, то воно по-іншому... Можна сказати, що у 99 процентів країнах світу працює подібне.

РУЩИШИН Я.І. Мова йде про невеликий, до 300 гектарів, він не завезе собі тоді в такому випадку. Гаразд

Тут в мене таке написано: відсутність державних центрів закупівлі сільськогосподарської продукції – вони так пропонують – це дало б розуміння того, що якщо ціна в порту 500, то фермер здасть продукцію хоча б по 400-420 і мінус на логістику.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Ярослав, це так не буде працювати. Те, що підтримує Євгеній...

РУЩИШИН Я.І. Які тут інструменти можуть бути?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Дивіться, що з м'яса чи з чого почнемо? З м'яса. Давайте з цього почнемо.

Тут є дві речі. Треба тоді Кабміну визначитися, нам в Кабміні визначитися, яка у нас мета, коли ми викупуємо у фермера зерна. Перше – чи ми хочемо на цьому заробити, друге – чи ми хочемо підтримати ціну, розвернути її поспробувати в якусь іншу сторону. В другому випадку завдання чи заробиш, чи не заробиш взагалі не стоїть. В більшості випадків зразу треба розуміти, що там буде збиток.

І коли ми, в принципі, зустрічалися в Офісі Президента і був Прем'єр, і так далі, і ми не розуміли, як ще розігріється коридор зерновий у вересні, і я пропонував, давайте зробимо інтервенцію, умовно, назвемо якимось красивіше, без елеваторів Держрезерву, без елеваторів "Хліб України", без елеваторів ДПЗКУ і так далі, тільки на приватних елеваторах, тобто візьмемо комплаєнс, умовно, у Райффайзена, в ОТП, в Credit Agricole і так далі по елеваторах, і те, що вони пройшли комплаєнс, і на тих елеваторах можна буде це зберігати. Вони мені сказали, Миколо, ми маємо на цьому заробити. Я кажу, я не знаю. І ми б не заробили. Тому що ціни, які були світові, зараз вони зовсім інші. Тому, напевно, хтось би за це сидів або хтось був би звільнений, або одне і друге, і третє, і четверте. У нас, на жаль, не на жаль чи на щастя, на рівні уряду і Офісу Президента, нема сприйняття, немає позиції, що інтервенції мають ефект в інших сферах, а не прямий ефект, що на цьому треба заробляти.

Тому, якщо ми хочемо заробляти на інтервенціях, я в це не вірю. У нас є приклад ДПЗКУ, у нас навіть приватні трейдери не швидко заробляють, у нас фіксація по зерну протягом дня відбувається декілька раз по імейлам, так

трейдери всі працюють, так працює ринок, і є посилання на GAFTA, і це є під свідченням GAFTA. У нашому випадку будь-яке ДП буде мати таке регулювання.

Це, Ярослав, до тебе подзвоню і запитаю, по скільки тим готовий продати кукурудзу? Він скаже, 190. І я маю сказати, дай мені місце на погодження цієї ціни. Воно не може бути в силу цих речей ефективний державний трейдер, це не електроенергія. Більше того, в тебе питання зберігання, отримання якості. Я, дійсно, не вірю інтервенції, те, що тільки що звучало, але з іншою метою. Наприклад, ми тоді хотіли трішки трейдерів розвернути в іншу сторону і притримати ринок. Тому що там є ситуація з ринком зерновим, як з будь-яким ринком, вона однакова, ціна йде вгору – тоді фермери притримують, продавець притримує, ціна йде вниз – вони всі біжать і, навпаки, добивають цю ціну. Тобто у 90 випадках це питання тренду. Потім, якщо критична маса факторів, то розвертає в іншу сторону. Тому я кажу, давайте добавимо цю критичну масу за місяць і постараємося розвернути. У нас сказали, ні. Я не вірю в держрезерв. Я не вірю просто, що там те зерно буде, от реально не вірю.

Дивіться, в принципі, Мінекономіки добре розуміє, що треба робити з Держрезервом, ми з цим дискутували. В країнах, де є профіцит зерна... Америка з 1991 року не формує держрезерв, тому що це не має змісту, вони формують держрезерв тільки грошима. У них є фонд держрезерву, якому вони видали мільярд доларів, і цей фонд бавиться акціями, там є, наприклад, облігаціями американськими. Є написано, в що вони можуть вкладуватися, це якісь достатньо гарантовані речі. І тому вони в тяжку історію воно вкладається.

В Америці позиція, що зараз не Друга світова війна і не почато, і не XIX століття. Тому що в країнах, які мають профіцит зерна у них задачі інші, на вивезення. І логістику глобально, як показав наш досвід, ми ще тоді з ними говорили, вони кажуть, її неможливо заблокувати. Це просто занадто вже по-іншому ніж колись. І тому моя думка, що резерв в Україні, в

принципі, не треба формувати, натуральний – тільки грошима, там, де профіцит. У нас по продуктах всюди профіцит. Авокадо ми ж не будемо формувати, якось без цього обійдемося.

По м'ясу. По м'ясу у нас наступна історія. У нас, що відбулося минулого року? Коли відкрились ринки ЄС і ми, о, всі повеземо м'ясо. Виявляється, по м'ясу була готова тільки курка, яка пройшла всі санітарні норми. І Костюк, треба віддати належне, системно цим займався. Він лобіював в Європі певні питання, лобіював в Україні, правильно, щоб це підзаконка і законка була зроблена. І це, виявляється, що у нас ветеринарія, оця санітарна частина, вже дозволяла і дозволяє зараз курятину експортувати.

Рівно так само... І, до речі, що цікаво, ми з минулого року, Женя, вперше почали експортувати насіння кукурудзи за всю історію України у Францію, в Німеччину і так далі з України. І коли ми сказали, ми хочемо баранину, телятину і свинину, по свинині там інша історія. Чому немає в тих рейтингах? Через гігієну. Це наша глобальна історія. Мені взагалі здається, що по свинині ми зможемо її імпортувати, коли ми виростимо хоча би до рівня якихось таких базових... гігієни виробництва, як в Польщі. Тому що можна розказувати, чому воно так.

З бараниною і телятиною, вони кажуть, без питань, ринки відкриті, давайте заявку, ми почнемо синхронізувати. Ми подали їх осінню, два роки. Рівно така... тому що ніхто не вірив. Ми питаємо ДПСС, чому це не робилося, так кажуть: "То ми не вірили, що взагалі таке можливо. Ми не вірили, війна, не вірили у відкриття ринків. Ну, у нас було, чим займатися". Ну, можна їм там помахати пальцем, що не працювали на перспективу. Ну, таке... ни о чем.

Рівно така сама ситуація. От Азія і Японія, наприклад, я думав, що японці нам відкриють ринок по телятині. Офігенна тема, тому що, якщо ви берете, в принципі, те, що почало останніх декілька років розвиватися, - це телятина, яка має генетику, там, одна з шести корів (Женя точно знає), щоб

робити рібай. Її можна відправляти в Японію, вони там доробляють на... *(Не чути)* Там в Америці цілі штати сидять на цьому бізнесі. Я точно впевнений, що ми би там свій кусочок відкусили. Ну, і інші речі. Але це зараз займе декілька років.

Ми останню нараду проводили минулий тиждень, зараз ще раз актуалізуємо. Тому що я вважаю, що, в принципі, нові ринки – це, напевно, ключове, якщо не говорити про проблеми, зв'язані з війною, які, в принципі, зрозуміло, відставляють на... *(Не чути)*

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Згідний, Жень. Тому тут, чим простіше – тим краще. Це я підтримую.

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

(Загальна дискусія)

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Все? Чи ще щось?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні, ще Олексій Васильович і Євгеній Володимирович.

МОВЧАН О.В. Можна?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка.

МОВЧАН О.В. Дякую дуже.

Перше. У мене три питання, але короткі. Держпродспоживслужба, мені здається, це великий біль. Там є Олексій Соболев, заступник міністра економіки, він координує від Мінекономіки Держпродспоживслужбу, але, мабуть, не по аграрних питаннях. Але те, що я чую там на землі, то фідбек

негативний. Як ми разом, тобто ми от можемо на комітеті щось прийняти, тим паче, що закони ці в нашому комітеті, або домовитись про щось, для того щоб вони перестали брати гроші в фермерів і підприємців, які чимось на базарах торгують і так далі?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Дивіться, по ДПСС. ДПСС підпорядковується напряму Кабміну, в частині формування політики по ветеринарії – МінАПК, Мінекономіки по цінах і там інші питання, Олексій, вже не пам'ятаю, захист прав споживачів і Міністерство охорони здоров'я. Ми запустили постанову про перепідпорядкування нам, і вона не прийнята в Кабміні. Там якби є своє бачення, як це має функціонувати. Я вважаю, що там просто...

Питання в ДПСС, на нашу думку МінАПК, те, що вона інституційно вже, в принципі, не тягне ці завдання, які мають робитися у зв'язку з євроінтеграцією. Там немає людей, вони всі займались там іншим, вони і зараз займаються іншим. Якщо говорити в МінАПК, там не секрет, дві основні теми, це перше – порти Одеса і Ізмаїл, фітосанітарка і ветеринарка. У цій частині ми їх минулого року акуратно демонополізували, з літа будуть приватні лабораторії. Вони навіть цього не замітили, тому що дивились, рахували щось інше.

І на техніці, но ми їх там теж демонополізували, декілька інших інститутів дозволили видати сертифікати. Там така корупція на рівні колишнього ДАІ, там сто, сто доларів, сто, сто доларів. Але оскільки вона масова, майже у всій країні, тому всі про це говорять. Ну, це зрозуміло.

МОВЧАН. *(Не чути)* ...питання про Держпродспоживслужбу, про ввіз аграрної техніки. Тобто ми йдемо до Євросоюзу, всі знають ...*(Не чути)* завозимо нову сівалку, сертифікація пів року, гроші... Ну, тобто ми сумніваємося, що сівалка, яка сидить повна в Німеччині, вона завдасть шкоду нам. ...*(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Сівалка не сертифікується, сертифікується тільки самохідна техніка, і там є... Яка там причина, Тарасе Миколайовичу?

ВИСОЦЬКИЙ Т.М. Ми вже євроінтегрувалися, у них є вимога обов'язкова, що оскільки це є ризик для життя і для водія-тракториста, і інших, що це має бути сертифікований...

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Дивіться, якщо говорити про ці документи, які пов'язані з євроінтеграцією, чесно кажучи, ми стараємося їх мінімізувати оці процедури, які обов'язкові в ЄС, які вони хочуть, щоб у нас теж застосовувалося. Не все, вдається. Як на мене, там ми б ще процентів 70 з того, що є, просто відміняли або не застосовували. Але в них свої правила, їм важко пояснити, що у нас це не буде працювати. Коли вони говорять, що у нас це працює так, вони кажуть, ну, контролюйте, і на цьому розмова закінчується.

МОВЧАН О.В. Ще одне питання, що стосується водокористувачів. Дуже ви правильно рухаєтеся в частині розвитку зрошувальних систем, я і за законопроектами слідкував.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Класно, що ви слідкуєте.

МОВЧАН О.В. Да, і в мене просто поливні землі в окрузі.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. У нас там велика битва.

МОВЧАН О.В. Я про це. Тобто проблема яка, значить, в чому фішка? Я бачу, що це дуже крута точка розвитку для аграріїв, тому що вони можуть там, де землі поливні, там вони можуть заробляти вдвічі більше чи там скільки. Вони всі супер організовані, в мене як мінімум вони там створюють,

вони регулярно проводять якісь заходи, ми там вже купу разів їздили до голови рибагентства. І те, що я бачу, що проблема блокується зі сторони водагентства.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Мінекологія, да, я відверто це говорю.

МОВЧАН О.В. І вони блокують. Тобто що вони просять? Вони просять рівних правил і зрозумілих правил гри.

Питання. Що робити нам, чим ми можемо допомогти, щоб все-таки перестали вже кошмарити цих водокористувачів і дали їм створити ОВК?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Пояснюю, дивіться, дійсно, ми тоді в залі, якщо пам'ятаєте, з трудами прийняли цей Закон про ОВК. Це один з двох законів. Про ОВК, крайня інфраструктура на орошенні передається аграріям, які там об'єднуються. Підзаконку літом зробили, ми вже зареєстрували 15 об'єднань, тобто це 15 масивів, заявок десь 7 чи 8, за пів року, передаємо за нуль, через це виникла проблема ПДВ, неважно.

Має бути наступний рівень. Коли є магістральний канал, який не можна приватизувати, залишаємо у власності держави. Але наглядова рада, вона так само, як в Голландії, як в Штатах, вона має складатися з водокористувачів, тому що вони об'єднані інтересами. Це означає, що там має увійти аграрій, це означає, що туди має увійти промисловість і туди мають увійти міста, це правильно. Залежно... і в них, в принципі, право голосу має або бути двойний кворум, або вимірюватися кількістю води, яку вони споживають.

Я вважаю, що це точно обов'язково треба робити, тому що це така децентралізація, як ми в інших сферах робили тут, проти цього Мінекології. Ми вважаємо, що там не дуже чистоплотні аргументи в усьому цьому, тому ми зробили з цим кипиш, аграрний комітет попросили, щоб він пішов в зал. Екологічний комітет нам і мінаграрному опонує в цьому, і в нас буде нарада

на рівні міністрів і замголів фракцій, голів комітетів по цій реформі. І ми просимо тоді вас підтримати, якщо ви слідкуєте...

МОВЧАН О.В. Я готовий долучитися і підтримати. Тому що це економічно, це просто космос. Вони працюють там на якісь 15 відсотків від потужності, якщо будуть на сто відсотків, то це три врожаї будуть...

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Я пам'ятаю, ми колись з Женею говорили про це. У Євгенія там великий досвід про це. У Євгенія інший підхід, що держава має цим займатися, якщо має гроші, має займатися. Ми 30 років не маємо цих грошей. Якщо ми не маємо і ми зараз... виходить, наприклад, є засідання Кабміну і презентація в Мінекології, "Чиста вода", далі цифри знаєте які? 2050. Я отак взявся і просто сиджу думаю, блін, через 5 років американці на Марсі вже будуть воду тримати, а в нас "Чиста вода 2050". Це чисте очковтирательство, щоб просто там далі щось відбувалося і нічого не рухається.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Микола Тарасович.

Євгеній Володимирович, ви вже, чи Миколу Тарасовича...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я 18 років працював сам на зрошенні, до речі, і знаю, які там зловживання є. Якщо ми говоримо про те, щоб аграрії більше зрошенням займалися, там треба щось з тарифами робити. Бо на те впливає 90 відсотків вартість тарифу електроенергії, на це все.

Микола Тарасович, я вам дуже вдячний, що ви нарешті професійний міністр, який обозначив нам головні критерії, які стимулюють розвиток аграрної продукції, тобто це вихід на ринки. Але я хочу, якось всі пропустили, м'ясо, молоко, спирт – це ті три продукти, які мають перспективи дуже великі для експорту в Європу.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Молоко – ні.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Дивіться, я маю на увазі не прямо молоко – молочні продукти. Це сир, масло і таке інше, я про це кажу. Чому? Тому що збільшення виробництва КРС, це знімає з ринку теж і споживає внутрішній ринок зерна, це впливає на ціну зерна, по-перше, це критерій. По-друге, ми родючість ґрунтів зберігаємо. Якщо ми кажемо про перспективу дуже таку далеку, без КРС ми далеко не проїдемо, перетворимося в Китай.

Це не запитання, Микола Тарасович, просто побажання. Тому що мені дуже подобається... *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. А можна я тоді ще 3 хвилини? У мене тоді теж буде прохання.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я тоді спирт, а ви відповісте. Добре?

І про спирт. Дивіться, я не розумію одного. Зараз ми приватизували, тобто дали можливість приватизувати, монополізація. Тобто у нас же проблема була в чому спирту? В тому, що держава не могла експортувати. Чому? Внутрішні ціни були вищі, ніж зовнішні ціни. А Молдова поруч, вона демпінгувала. І якщо директор підприємства продав спирт на зовнішні ринки за валюту, отримав нижчу ціну – тут же приходила на нього кримінальна справа.

От зараз у нас які можуть бути стимули, щоб уже приватний сектор безперешкодно міг експортувати? Ну, я не про біоетанол, тому що біоетанол, я зрозумів, це дорого, колони і таке інше, це кошти. А в спиртовій галузі у нас Молдова... Хто ще конкуренти з нами там, на зовнішньому ринку? Грузія, по-моєму, хто там ще виробляє зараз?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. У нас спирт, в принципі, виробництво вже рухається, продається. Я думаю, тут треба тільки час. Я причому впевнений, що там результати за два роки вже будуть. *(Шум у залі)*

От дивіться, можемо показати статистику. Чистий спирт. От дивіться, травень 2022 року – 700 тонн, червень – 1 тисяча, липень – 1 тисяча 200, серпень – 1 тисяча 300. Добре, 11.2022 року – 7 тисяч тонн вже. В березні – 9,5 тисяч тонн. В місяць. Бачите різницю?

_____ . *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Тому що ми туди не ліземо, ми віддали людям, нехай роблять.

ШЕВЧЕНКО Є.В. І питання нетелей.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Це відмініть. Це відмініть, бо це глупість просто. Це просто підтримайте в залі. Дивіться, ми зараз про нетелі, про...

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Дивіться, молоко – дуже важка історія. У світі, на жаль, це стагнующий ринок, є проблема з цим. Деякі країни хоча б розвернули внутрішнє споживання. У нас в Європі, як ви думаєте, хто менше у нас в Європі споживає молочних продуктів, яка країна?

ШЕВЧЕНКО. Україна.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Менше ніж Україна, яка країна споживає в Європі менше ніж ми? Чи скільки країн споживає менше ніж...

(Загальна дискусія)

Ми найменше. З найбільшим відривом з передостаннім місцем. 20 років назад була інша історія. І коли ми почали це вивчати, що робити, і подивились, що Європа, що інші країни зробили, і ми взяли IFC, USAID, здається, на цю історію. Вони нам дали аналітику і дали канадців, які говорять, дивіться, у нас так само історія була ця. І що вони зробили 10 чи 15 років назад? Проблема в тому, що у світі... От навіть моя дочка знає, вона не знає, що на завтра вчити, но знає, що молоко – це шкідливо, і вона знає, краще вода, і вона там вам розкаже вам про якісь білірубіни і так далі, і так далі. Вони говорять, у нас така сама історія була. Ми потім зібрали виробників і почали це обговорювати. Тому що коли ми дивимось ТікТок і все решту, ця тенденція збільшилась протягом 15 років, красива молода дівчина у спортзалі п'є воду, а не молоко.

Тому в Америці є і в Канаді, і у всіх інших країнах, які розвернули цю історію, є збір, він там долар, наприклад, з літра, чи там... неважно, приблизно, які вони разом скидуються, раз у рік ти обов'язково повинен це зробити, держава до цього не має відношення, вони разом вибрали голову і вони просувають молоко. Тому Арнольд Шварценеггер, коли робить звернення, то він п'є молоко з булкою і так далі. І вони розвернули споживання, у нас цього немає. Тому, коли ми говорили, наприклад, з цими виробниками, "Біла лінія", каже, ми дійсно, у нас проблема, коли ми виводимо новий сир, ми рекламуємо новий бренд сиру, який нічого не дає, тому що самого споживання сиру або молока це не є щось в сприйнятті людей нормально, це щось, яке має нюанси.

Тому там є друга річ. В Європі зменшили практично до нуля, вони віднесли до соціальних продуктів ПДВ на кінцеві продукти, молокопродукти. Тому що правильний підхід, це дасть трошки більше заробити тим, хто виробляють, трошки дешевше ціну тим, що купляють. Тут соціальний є момент, в принципі, з одної сторони, діти, а з другої сторони, похилі, які...

_____ . *(Не чути)*

СОЛЬСЬКИЙ Т.М. Ми взяли ці два закони ПДВ до 10 процентів і оцей збір, зібрали їх всіх, за 5 місяців утрамбували, вони всі згідні з тим збором – виробники, 99 процентів, але кажуть, зменшіть нам ПДВ. Пішли до Володимира Олександровича, взяли дані у Гетманцева, Зеленський сказав, я із Залужним сам готовий місяць пити молоко, якщо ви це приймете.

Тому це буде в залі. Даня погодився на 10 процентів ПДВ зменшити. Ми зробили презентацію в податковому комітеті десь місяць назад, там минулого тижня закінчились строки для альтернативи. Будемо просити це підтримати, тому що воно піде в комплексі. Воно теж дасть чуть-чуть віддихатись, по крайній мірі українцям бути конкурентними з поляками. Ми цього року експортуємо тільки за рахунок того, що у нас дешевша сировина. Як тільки за рік ситуація відігнеться, ми знову ж таки з європейцями або, наприклад, з новозеландцями не зможемо конкурувати. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякуємо, Микола Тарасович.

Степан Іванович, будь ласка.

КУБІВ С.І. По-перше, дійсно дякую, що така, напевно, зустріч є. Вона є важлива, я не був на початку з об'єктивних причин. Я рахую, що коли ми сьогодні збираємося економічний комітет і коли приходять урядовці, ми повинні подивитись реально на ситуацію, що ми хочемо. Це повинно бути сьогодні, це повинно бути в період воєнний, умовно, плюс пів року чи рік, і подивитися на роки 10, 20, 50.

Якщо ми говоримо про ринки сьогодні, то ми ринки на сьогоднішній день... ми говоримо про людей споживання, так? Індія – 1 мільярд 450, Китай – 1 мільярд 350, Африка – 1 мільярд, і це 50 відсотків всього потенціалу споживання. І не даром європейські країни сьогодні почали їхати в Азію, в інші країни, там, де найбільш очікують найбільший ріст ВВП. Я так буду мазками грубими, якщо конкретніше, ми можемо в комітеті переговорити.

Другий аспект, який є важливий на сьогодні, - це фінансові інструменти і що ми маємо сьогодні. Що ми маємо друзі, сьогодні? Ми маємо бюджет, дотований 60 відсотків зовні. 60 відсотків зовні на бюджет, який ми затверджували на 2023 рік, він мав три підходи: минулий рік – 28 мільярдів, на початок року – 30 мільярдів, потім – 32 мільярди, а потім – 33 мільярди, яким ми затверджували бюджет.

30 березня відповідно міжнародні фінансові інституції підписали реально остаточні цифри для України більше 40 мільярдів дотацій балансу бюджету. І 16 мільярдів вони дали для відбудови, доларів. Тобто ми говоримо реально про 560 мільярдів і ми говоримо 40 мільярдів на 40, ми виходимо на ту цифру, яку цифру.

Для чого я це говорю, колеги? І третій вектор, шкода, що немає Мінфіну, може чують мене, якщо ні, ми говоримо ринок міжнародний, облігації внутрішнього, зовнішнього... Ні-ні, я ж не за... ми знаємося дуже давно і дуже добре, я ж толерантно сказав про іншу позицію, слово Мінфін. Коли розглядається, коли сидять депутати, голова комітету – це міністр по статусу.

І слідує питання, яке я хочу сказати, це внутрішні і зовнішні євробонди. Євробонди наші міжнародні квотуються 50 відсотків. А тепер задача дуже проста. Ми говоримо про інвесторів, інвестиції, про "няні", там про бабців, тьоців, тепер скажу, який інвестор вкляде приватні кошти в країну, де міжнародні бонуси 50 відсотків? Відразу ризик в остатку 50 відсотків.

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Степан Іванович, він був дешевше... *(Не чути)*

КУБІВ І.С. Хвилиночку. Він скаже плюс... Що ти кажеш?

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Вони були дешевше ...

КУБІВ І.С. Я не за це, я кажу 50. Я модельно показую, колеги, я можу цифрами, повірте мені, у мене з головою допустимо все сьогодні. Ми говоримо про ризик 50 відсотків. Хто буде заходити, 50 плюс він ще захоче взяти. Плюс, виникне питання страхування фірми, страхування життя і входимо у фінансово-страховий бізнес, який повинен прийняти фінансові інструменти, які ми хочемо очікувати. Тепер назвіть, назвіть мені любу, нерезидентну навіть, страхову компанію в Україні, яка страхує життя?

Друге. Інвестор, який їде навіть, там умовно, в Мости, в Рава-Руську, в Тернопіль, Франківщина, навіть Карпати відпочивати, він відразу отримує ризик страхового полісу життя. Йому кажуть, не їдь, це кажуть в посольстві. Тобто, шановні колеги, коли ми говоримо про серйозні речі, ми повинні зробити серйозну діагностику.

А тепер про інструменти, про одну, про другу, про третю. Чи можна нині автоматичним методом повернути ПДВ? Або які інструменти використовуються з обласних судових львівських, київських і скільки це коштує? Я не буду далі говорити, ми ж всі розуміємо про що я говорю.

Затримка ПДВ, це для чого, для поповнення бюджету, чи затримка ПДВ для того, щоб використовувати посередницькі інструменти? 5, 7, 10, я не знаю, чого там.

Тепер далі ставимо питання. Якщо аудиторська фірма з четвірки іноземних структур провела аудит і на аукціоні придбана фірма, через два місяці подають в суд Мін'юст і забирають фірму назад, то ви назвіть, хто прийде в Україну. Я грубими мазками, всі розуміють про що... Мінфін сто відсотків мій друг, ми багато пропрацювали, розуміє, що я говорю.

А тепер далі я скажу, колеги, які є методи розвитку. Є війна, так? Чи ми готові сьогодні проварити інвестиційними коштами відбудови і ким 560 мільярдів?

Тепер далі. На ті зовнішні позиції падає взагалі загальна економіка, тренд ціни на продукти, на все інше.

Я до чого це веду, колеги, я можу багато чого розказати в реальних цифрах для України. Ми повинні зараз провести сканером, що є, ми повинні вибрати позиції і не робити з міністерствами кола сільського господарства два департаменти міністерств і любимому економіки, де я пропрацював чотири роки. В Україні має бути два міністерства сільського господарства: одне Міністерство агрополітики, яке займається зовнішніми ринками, лобіюванням, глобальною моделлю, про що ми сьогодні почули; і друге міністерство, коли ми говоримо про децентралізацію, повинно займатися сільським міністерством громад: тракторами, міндобривами і так далі. Має бути два міністерства, колеги, має бути два міністерства, повторюю. Це моя точка зору. Тепер слідує...

СОЛЬСЬКИЙ М.Т. Ніхто не має іншої думки. Було таке в пресі...

КУБІВ С.І. Слухай, я не за пресу, я говорю за факти, я ж читаю все між рядками і бачу все між рядками. Але я не за це хочу сказати. І далі, колеги, що я хочу сказати, що верх ми повинні робити. Ми повинні формувати державну політику і правила гри. Крапка. А не лізти в інструменти, зварювання там і так далі. Міністерство фінансів надає фінансові інструменти, ми формуємо ризики і ми формуємо привабливу відповідну політику. І коли ми це зробимо, це в одному, тепер далі.

Ми говоримо про кошти. Та кошти є, бо є валютні резерви. І те, що ми кажемо тримаємо долар чи не тримаємо долар, я вам скажу, чи ми його тримаємо, чи не тримаємо, але ми не розуміємо, що робиться в цілому. То скажіть мені, скуплені мінеральні добрива по 39 тисяч тонна, а перед посівною вони стають 29, як їх завезли, можна запитати? Я говорю про суди і про митницю.

Слава богу, зараз останні три місяці почали наводити порядок на митниці...

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

КУБІВ С.І. Я не говорю... Слухай, Женя...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Степан Іванович, нас ще два міністерства там чекають.

КУБІВ С.І. Я скажу, бо у мене так з часом виглядає. Я веду до того, шановні колеги, що сьогоднішні слухання, нарада, яку ми проводимо, вона повинна носити характер тих документів глобальних, які дозволяють сьогодні сказати, що ми можемо зробити. І кожен міністр, кожне міністерство, яке приходить сюди, повинно дати відповідь: чи ми освоїмо на цей рік 560 мільярдів гривень відбудовчих коштів і як; чи ми готові сьогодні знизити і збільшити довіру по інструментах, які я сказав.

Тобто я сказав загальні речі глобального характеру, чим повинні займатися ми як депутати, як комітет, і відповідно ці речі спільно індивідуально з кожним міністерством формувати таку державну політику і правила гри, які говорять на перспективу.

Якщо ми будемо говорити, що олію веземо... І тепер ще одне питання, ми підняли по муці тільки, по переробці чи інше, але хочу сказати, що нашу муку з млинами Туреччини їх можна побачити в Кореї, в Японії, в Індії, між іншим, і так далі. Це теж правда.

_____ . До речі, у нас експорт муки був...

КУБІВ С.І. І я, колеги, хочу просто сам собі це говорю. Нам небайдуже, ми живемо в цій країні, нам небайдуже майбутнє нашої країни. Але сьогодні не можна розірвати Міністерство фінансів. Міністерство фінансів поїхало і 30 березня підписало тут, а вчора закцентував Світовий банк і голова Міжнародного валютного фонду тренди на десятиліття. На десятиліття,

колеги. От з тої матриці, я не хочу критикувати, говорити, я сказав вам свою думку зсередини, те, що у мене болить. Я готовий допомогти любому, і це ...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Що, у міністерство підете?

КУБІВ С.І. Ні-ні, я не піду. Я зараз вже нікуди не піду – ні в депутати, ні в міністерство. Тобто я хочу сказати, що ці знання, які маю, і цю практику, я готовий, шановний Дмитре, дійсно, сказати. Дякую вам, колеги. І будемо слухати вас онлайн.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую Степан Іванович. Дякую, Микола Тарасович.

Колеги, давайте ми спробуємо якимось темпом трошки наздогнати, тому що у нас...

(Загальна дискусія)

Шановні колеги, хто планує піти, то...

(Загальна дискусія)

Шановні колеги, у нас було багато запрошених, давайте все ж таки проявимо повагу до них і дослухаємо їх. Я хотів би нагадати... Колеги, будь ласка, хто хотів би переговорити, то прошу, щоб не заважали там.

Я хотів би нагадати, що ми все ж таки зібралися тут обговорити не всі економічні проблеми, які є в країні, а ми зібралися обговорити абсолютно конкретні питання, саме інструменти стимулювання економічного розвитку. Дещо ми почули від Міністерства економіки і Міністерства аграрної політики і хотіли б також почути, ще у нас були запрошені Міністерство фінансів і Міністерство з питань цифрової трансформації. А потім ще у нас заплановано інше питання, по силовим структурам, яке ініціював Євгеній Володимирович.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Давайте, є у нас питання, я бачу, що представник один уже навіть... Пішов вже, немає, де він? Бо ми так затягнули просто, що...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я розумію, Євгеній Володимирович, ну, ви брали участь в обговоренні так само, як і інші.

Тому я все ж таки просив би, у нас присутній заступник міністра фінансів пан Кава Олександр Степанович. Якщо є хтось ще з Мінфіну, колеги, присідайте за стіл.

КАВА. Тільки я? Дякую дуже, колеги. В принципі, по основній програмі, яка зараз є для підтримки "5-7-9", вже розказали колеги з Міністерства економіки та пан Гапон, керівник фонду. Основна робота, на якій зараз сфокусоване Міністерство фінансів, це наповнення доходної частини нашого бюджету для того, щоб фінансувати програми, в першу чергу це безпека і оборона, та інші видатки з державного бюджету і, зокрема, програма "5-7-9". В принципі, буду максимально лаконічний, якщо є якісь конкретніші питання, то...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Зараз, Ігорю Петровичу, секундочку.

Я хотів би прокоментувати, що от те, що нам Микола Тарасович повідомив, дуже багато він говорив про те, що куди держава не лізе, там все добре і це чудово, але з 20 мільярдів гривень, які у нас держава витрачає на підтримку, 10 мільярдів гривень саме в розпорядженні Міністерства аграрної політики. Тому 10 мільярдами гривень Міністерство аграрної політики не лізе нікуди значно краще, ніж воно б не лізло би з нулем гривень. Тому все ж таки давайте про це пам'ятати.

Інші цифри такі. З цих 20 мільярдів гривень: 10 – аграрна сфера, 7 мільярдів гривень – це сфера послуг, в тому числі і торгівля; і біля 2 мільярдів гривень, трішки менше – промисловість. Тому як би тут є, над чим,

скажімо так, попрацювати Міністерству економіки, заявити, що якщо аграрії обґрунтували необхідність такого обсягу інструментів стимулювання, то або потрібен певний розподіл, або потрібно заявляти відповідні інструменти, які були б в напрямку промисловості теж. Це такий коментар.

Ігор Петрович, прошу.

МАРЧУК І.П. Можна детальніше зупинитися на національній стратегії доходів.

КАВА О.С. Пане Ігорю, на жаль, це питання у нас курує Денис Улюгін. Зараз не готовий вам розказати детально про це питання. Я думаю, що на наступний раз ми підготуємося і детальніше розкажемо. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги, чи ще будуть якісь...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Питання загальне, яке турбує всю економіку: хто блокує податкові накладні? Оце питання нагальне, і з Міністерства економіки ми постійно чуємо, от чоловік сидів, я не пам'ятаю, як його прізвище, він казав на ...*(Не чути)* засіданні комітету, що вони на мільярд доларів розблокували, чи гривень – гривень, да? – на мільярд гривень розблокували податкових накладних. Хто блокує їх, питання?

КАВА О.С. Це питання податкова...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Ну, вони ж у вашому віданні, як це так?

КАВА О.С. Зараз у нас обмежений вплив на...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Обмежений вплив?

КАВА О.С. Так.

ШЕВЧЕНКО Є.В. У вас, наскільки я знаю, повноваження по фінансовій політиці від Верховної Ради представляє колективний Гетманцев. Ви спілкуєтесь з ними, не спілкуєтесь? Я маю на увазі – колективний, тому що для нас як людей, які в економіці, це рудимент радянських часів, який потрібно звільнити. Поки в нас буде голова комітету Гетманцев, у нас все буде погано в країні. Ну, поїдьте, будь ласка, подивіться перетин кордону, як грузи перетинають, які черги там, місяцями люди стоять. Податкові блокуються...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, ну, дорікати заступнику міністра фінансів на голову парламентського комітету, я думаю, що це трохи навпаки має бути.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Ні, я ж... у мене було конкретне питання: хто блокує податкові накладні? Вони впливають, ну, як це, це фінансова монетарна політика, це їх профіль. Вони говорять: ми не знаємо, хто. Я знаю, ладно, тоді відповідає Гетманцев, так чи ні? Ні, якщо не відповідає, скажіть, хто, от хто в країні за це відповідає?

_____ . Податкові.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Добре, треба було викликати... *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. На наступний, на цей вже не встигнемо, Євгеній Володимирович. Добре.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Це геніально було, висновок логічний, був геніальний.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Олександр Степанович, ми так довго чекали, коротко виступили. Дякую вам. Якщо, колеги, нема більше запитань? І окремо хотів би подякувати вам за пана Гапона, це професійна людина. Мав із ним спілкування до цього, під час. Як би хороший професійний менеджер, тому цінуюте його, да.

Так, гаразд. Ще ми запрошували на засідання представників Міністерства з питань цифрової трансформації. Чи ще, так, вижили, так, будь ласка, і дочекалися, прошу вас.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Треба людям, хто дочекався, якусь почесну грамоту від комітету...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми можемо їм книжки подарувати про економічний розвиток. Да, будь ласка.

(Загальна дискусія)

ДОБРОПРАВОВ О.В. Добрий день... Дякую. Добрий день присутнім. Олексій Добронправов, Мінцифри, директорат розвитку ІТ. Я безпосередньо розповім про проект Дія Сіті, яким опікуюсь. Дякую вам, шановні депутати, що в 21-му році підтримали цю ініціативу. Ми прийняли, ви проголосували і ми далі побігли з цим проектом.

Проект Дія Сіті запустився за два тижні до війни. І він не те, що вижив, він активно рухається, він має динаміку, динаміка позитивна. Станом на сьогодні ми маємо в режимі Дія Сіті, режим Дія Сіті – це спеціальний правовий податковий простір, він передбачає ряд податкових пільг, можливостей залучення венчурних інвестицій, особливі гнучкі форми найму фахівців, зокрема впроваджена нова форма найму гіг-спеціаліст. Але це технічні деталі, але якщо казати про економічні податкові аспекти, то зауважу, що зараз 508 компаній в цьому режимі. Сумарно вони залучили понад 40 тисяч фахівців, динаміка позитивна, як я сказав. Кожного тижня

залучається 5-10 компаній і ми маємо вже цифри по сплаченим податкам за 22-й рік, фактично резиденти Дія Сіті сплатили понад 4 мільярди гривень податків. Порівнюючи з 21-м роком, є динаміка на понад 20 відсотків сплачених податків, при цьому можна сказати як про те, що податкова ефективність у резидентів Дія Сіті краща, ніж у тих самих компаній, які не були резидентами Дія Сіті.

Водночас від компаній так само можуть... якщо, можливо, спілкуєтесь, знайомі або в ЗМІ почитати, відгуки суто позитивні. Якщо якісь проблемні питання стосуються регуляції, включення держави, де це можливо, ми завжди включаємось і допомагаємо вирішувати проблемні питання, вони завжди різні. Це і валютна лібералізація, і питання з податковою в першу чергу. Так само ви знаєте, що в Дія Сіті передбачена можливість обрання спеціального податку на прибуток на особливих умовах, фактично мова іде про податок на виведений капітал. Майже половина резидентів обрала цю податкову модель і це фактично впровадження реформи такої довгоочікуваної на прикладі галузі, яка розвивається. І станом на зараз, ще раз скажу, динаміка позитивна.

Якщо казати про проблематику, яка існує для ІТ-галузі, то це знову ж таки фактично ми з нею працюємо кожен день. Можна сказати, що це з точки зору податків питання, проблемне питання пролонгації пільги на ПДВ щодо програмної продукції. Це знову ж таки питання. Є законопроект, Ярослав Железняк автор, ми як Мінцифри підтримуємо цю ініціативу, з розумінням ставлячись до вимог МВФ. Тому пропонуємо від Мінцифри історію про те, щоб цю пільгу поширити на обмежене коло компаній, зокрема на суб'єктів режиму Дія Сіті. І знову ж таки є ефективна фіскальна історія, є детінізація з оподаткуванням. Якщо казати... До Дія Сіті найбільшими платниками по ДФО по ІТ-напрямами були державні підприємства, по ПДФО і по ЄСВ, то зараз фактично бізнес вирівнюється і фактично можна казати про детінізацію.

Також проблемне питання було питання бронювання і можливості виїзду за кордон для цілей контракування. Знову ж таки це питання спільно з Мінекономіки, дякую, колеги.

Прийняли постанову про новий порядок бронювання, там є історія про критичність підприємств, про можливість бронювання їхніх фахівців, і Дія Сіті – це один з критеріїв визнання підприємства критичним. Так само ІТ-компанії користуються цим інструментом і наразі питання бронювання фактично в новій фазі, і знову ж таки, проблем якихось з цим немає.

Якщо є якісь питання, задавайте.

ШЕВЧЕНО Є.В. В мене просте питання, дуже просте, воно стосується того, що зараз наші громадяни багато хто знаходяться за кордоном, і я маю на увазі транзакції фінансові, тобто туди хтось заробляє, допомагає і таке інше. У нас була система Revolut, чому вона зараз не працює, що там?

ДОБРОПРАВОВ О.В. Насправді, Revolut – це публічно, як перший резидент Дія Сіті був. Тобто у них є юридична особа, дійсно, це не ...*(Не чути)*, але в них є українська юридична особа, яка представлена в Україні...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Є, але вона зараз заблокована, не працює.

ДОБРОПРАВОВ О.В. Вони працюють, просто центр прибутку, на жаль, так склалося...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Якщо фізична особа українець тільки туди заходить і нажимає Україна, все блокується зразу ж, так же? Тобто вони з українцями зараз не співпрацюють взагалі. По всій Європі працюють, тобто Британія, ЄС, Канада... Австралія, Канада – ні, Австралія, ЄС і Велика Британія, Україна – ні. А юридична особа тут зареєстрована. Ви не знаєте? Просто цікавить питання таке.

ДОБРОПРАВОВ О.В. Тут, дійсно, виникають періодично такі історії і це не тільки з Revolut, це, в принципі, питання платіжних систем і їхня суб'єктність на Україні, українській юрисдикції...

ШЕВЧЕНКО Є.В. А можете просто для себе галочку, там розібратися, чому. У мене таке враження, що вони, їх хтось тут обідив, тобто влада, і вони, як месть, всім українцям заблокували доступ до Revolut, таке враження.

ДОБРОПРАВОВ О.В. Я можу відповісти, що кожна така історія, ми звертаємося до компаній для того, щоб вони цей сервіс поновили. І з GhatGPT така сама історія була...

ШЕВЧЕНКО В.Є. Ну, ви ж можете собі там...

ДОБРОПРАВОВ О.В. Воно працювало, поки, потім воно відломилось, ми чекнемо це питання, але, можливо, тут питання по санкціям, тому що там є один з фаундерів...

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ДОБРОПРАВОВ О.В. Да-да. Може питання через те, що санкції ... *(Не чути)*

ШЕВЧЕНКО Є.В. А в Британії ...*(Не чути)* працюють тоді? В ЄС працюють вони там успішно дуже. І, до речі, я так знаю, цей громадянин, він, по-моєму, громадянство змінив і знаходиться в Британії, він бувший громадян Росії, один із засновників... Але є юридична особа, яка зареєстрована в ... *(Не чути)*, тобто це компанія не російська, вона британська.

ДОБРОПРАВОВ О.В. Де-юре все прозоро і воно має працювати. Воно дійсно працювало. Якщо зараз є проблематика...

_____. *(Не чути)*

ДОБРОПРАВОВ О.В. Добре. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Гарзд. Так, Євгеній Володимирович, ви питання задали, коментар отримали. Ви продовжите... Ярослав.

РУЩИШИН Я.І. Скажіть мені, бо мене просто завжди цікає, я не знаю, Антон Скрипник, ви, напевно, його знаєте, з ELEKS, він говорить завжди, що ІТ вмирає чи померло, чи ми забуваємо. Чи є в нас якась стратегія, у вашому міністерстві, відповідно в який спосіб ми будемо перемагати конкуренцію в майбутньому в світі і чи є такий документ? Дуже коротенько, які основні ... чи ми зможемо це.

ДОБРОПРАВОВ О.В. Насправді, що стосується нас, я представник директорату ІТ і ми фактично формуємо політику у сфері розвитку ІТ-індустрії, то тут у нас є ряд ініціатив. Тобто це два локомотиви – проект Дія Сіті, про нього розповів, і є проект ІТ Generation. Це можливість обрати професію ІТ-фахівця для людини, яка, наприклад, в центрі зайнятості знаходиться або з тих чи інших причини немає можливості знайти собі роботу. Це два проекти, які успішно функціонують, вони розвиваються. І питання масштабування, воно дійсно стоїть в порядку денному. У нас був такий брейншторм ще на початку весни по тому, яке ми бачимо ІТ, і, в принципі, у нас позиціювання трохи є... Ціль міністерства по ІТ – це те, що 10 відсотків в структурі ВВП формує ІТ, зараз у нас показник 7,35 мільярда доларів за 22-й рік. Там зростання на п'ять відсотків, але це теж зростання. І фактично ми вийшли уже на експорт зерна по показникам.

У нас є ряд ініціатив, вони всі передбачають залучення інвестицій закордонних і зрозуміло, що з причини війни в першу чергу ці проекти зараз більше носять такий... вони лежать в шухляді і чекають свій час. Але конкретно по ІТ ідеї є, але це питання фінансування закордонного, тому що всі ви знаєте, бюджет Мінцифри найбільш... з точки зору тих, хто з найменшим фінансуванням. А з точки зору загалом ініціатив Мінцифри, так само є знову ж таки питання там передання повноважень, скажімо, координації політики у сфері інновації освіти теж тепер за Михайлом Федоровим. І тут теж очікуються певні ініціативи от. А питання кіберзахисту, це ж, тобто є ряд стратегій, наприклад, стратегія інновацій, вона фактично схвалена, але зараз питання перегляду, воно на часі і це теж опрацьовують от. Тобто сказати, що якийсь там один документ, який всі політики Мінцифри охоплює, то ні, але по напряму дійсно робота ведеться.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Так, я розумію, що ви планували представити ще один проект...

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Так, колеги. Дякую за слово. Ярослав Поляхович, я керівник проекту е-резидентство. Я ще хочу один проект представити про е-резидентство, постараюся так коротенько.

Ми говорили тут просто про зовнішні ринки, про потенціал, якраз я думаю, що е-резидентство саме про це. Тобто ми хочемо створити, можливо, не хочемо, а вже майже створили як правовий режим, так і технічні інструменти для того, щоб іноземці мали змогу реєструватися у нас в Україні як підприємці на третій групі без необхідності приїзду в Україну, тобто все онлайн, все віддалено. Ми дослідили потенціал е-резидентів і зрозуміли, що він може складати десятки мільйонів: якщо ми надамо їм юрисдикцію для здійснення підприємницької діяльності в нас, то ми змогли би отримувати досить великі кошти у виді податків, які будуть сплачувати е-резиденти.

Хто такі е-резиденти потенційно? Це переважно іноземці, які з країн Азії або Європи, які надають свої послуги онлайн. Такі люди – за нашими дослідженнями, ми проводили опитування, зібрали близько 4 тисяч анкет – вони заробляють приблизно, десь 40 тисяч доларів на рік їхній дохід складає, що, в принципі, вписується в концепцію мікробізнесу, про який ми сьогодні говорили. Тобто кожний е-резидент потенційно може приносити там тисячу – дві тисячі доларів у виді податків до бюджету України.

Чому їм це цікаво? Тому що ми даємо привабливі умови оподаткування тобто 5 процентів від доходу ми даємо юрисдикцію, що зменшує ризики і підвищує довіру до таких фрілансерів, так можна сказати. І плюс онлайн відкриття банківських рахунків та потужна банківська система, які надуть можливість вести всі розрахунки через смартфон або через вебпортал.

Наразі, дякуючи також вам, ми прийняли закон в минулому році, десь в жовтні місяці, про внесення змін до Податкового кодексу. Це щодо створення умов для саме іноземців. Наразі ми розробляємо правове поле, підзаконні акти, які будуть врегульовувати бізнес-процеси щодо набуття цього статусу. Там є досить багато різних документів, зокрема і частину Мінцифри, і Нацбанк, і Мінфін розробляє такі документи. І найближчим часом ми плануємо запуснути, паралельно ми розробляємо відповідні інструменти, тобто це будуть складні рішення в простих речах. Тобто іноземець зареєструвався через смартфон, отримав статус, здійснює підприємницьку діяльність, сплачує податки. Вигідно їм, вигідно нам, бюджет поповнюється.

Однак це буде не швидко, ми будемо в кілька етапів робити, оскільки ... (*Шум у залі*) будемо робити в декілька етапів, оскільки проект новий, е-резидентство було тільки в Естонії, ми взяли кращі практики, які були в них, але зробили дещо інакше. Можливо сказати так, що в нас зовсім інший проект, в них там юридичні особи, у нас будуть фізичні особи-підприємці. І для того, щоб, скажімо, дійсно, проект масштабувати і досягти великих успіхів в наших цілях, то ми в декілька етапів. Перше: ми зробили загальні

дослідження. Потім ми зробили опитування: хто ви, звідки, з яких країн, що хочете. На підставі цього розробили правове поле та відповідні технічні інструменти. Далі ми плануємо в цьому році вже провести бета-тестування на реальних кейсах е-резидентів, подивитися вже в реаліях, хто це і так далі, і далі вже пробувати масштабувати, тому що для початку це буде маленька кількість людей, яка дасть можливість вдосконалити продукт, який можна масштабувати на той потенціал у відповідності до досліджень наших... *(Не чути)*

Ну, от якраз, власне, тут і є цей потенціал. Це ми брали просто з відкритих джерел, на фрілансі є зареєстрована кількість проектів. Це було ще, по-моєму, на 2019-й чи 2020-й рік. Там була динаміка до зростання, вона була така, направлена. Тому, якщо продукт буде цікавий, якщо, дійсно, ми зробимо все правильно, ну, хай буде там не з першого разу, а там в другій, в третій ітерації ми попадемо, дійсно, в їхні інтереси, то, ну, якщо у нас є 5 мільйонів ФОПів, 10 мільйонів, наприклад, чи 20 мільйонів іноземних ФОПів, які будуть сплачувати податки в Україні, причому автоматично, я думаю, що це непоганий кейс при мінімальних вкладеннях отримати максимальні бенефіти для нашої країни.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Ви сказали, що ви додали і щоб юридичні особи були?

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Ні, я сказав, що в Естонії були юридичні особи, але так як для MVP, знаєте, завжди є така практика зробити щось маленьке на маленькій кількості країн з обмеженнями певними, щоб відкатати продукт. І в майбутньому ми не виключаємо, що це будуть юридичні особи і, можливо, там буде з деякими розширеннями, але для початку ми хочемо зробити простий кейс, який дасть можливість онлайн зареєструватись, щонайменше для тих, хто вже зацікавлені, які вже чекають, коли це запусниться, провести на них реально, скажемо, наш весь бізнес-процес, бо він насправді складний,

подивитися в реаліях, хто це, як, які у них потреби і так далі, зібрати перший від них фідбек, і далі вдосконалити для того, щоб можна було вже після розвідки боєм іти уже у справжнє, скажемо, масштабування для того, щоб досягти тих відповідних цілей. Якщо коротко, то так. Дякую.

РУЩИШИН Я.І. Дуже коротеньке питання. Знаєте, я був якраз в Естонії в урядовому... в оцій поїзді, коли вони впровадили це, це було досить давно уже, я не пам'ятаю коли, і вони... Прошу?

_____. *(Не чути)*

РУЩИШИН Я.І. Ні-ні, я думаю, що перед тим, перед війною, перед війною ми були і вони нас агітували якраз стати і резидентами. І я дуже чітко вивчив це питання, тоді при нашій системі єдиноподаточної невігідно було ставати і резидентом Естонії, скажемо так.

І я в продовження свого питання до Міністерства економіки. У вас ця бізнес-модель може бути поламана дорогою України до ЄС, коли спрощена система оподаткування буде відмінатися. Більше того, у нас можуть виникнути проблеми з підписанням договорів між країнами про уникнення подвійного оподаткування у зв'язку з цим, бо це не визнається, ця система. Чи оці ризики передбачали в цьому?

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Так, звісно, це не єдині ризики, є дуже багато і ви слушні задаєте запитання. Я скажу просто свою особисту думку. Можливо, знаєте, проблема стає тоді, коли вона стає настільки масштабна, що вона починає хвилювати Євросоюз і всіх інших. Тобто для початку наші там тисяча, дві тисячі е-резидентів, вони не будуть проблемою. А коли вона вже стане настільки високою, коли навіть думка тих, кому це може не сподобатися, буде вже неважлива, оскільки воно принесе більше вигоди, ніж в виді опозиції... Знаєте, якщо коротко, то коли вже продукт стане таким

масштабним, то... *(Шум у залі)* Та, власне кажучи, ми зрозуміли. А на початку, звичайно, задушити, коли це ще слабенький продукт, то, звісно, що можна. Але поки що закон і проект пройшов експертизу Єврокомісії і, в принципі, такі були, дійсно, побоювання, але, в принципі, як не дивно, що в нас партнерами є і ті ж естонці в даному проекті. Тому, ну, наразі немає...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я ж не просто так вам задав питання про юридичних осіб. Я розумію, про що казав Ярослав. Але я відповім теж контраргументом: Кіпр знаходиться в Європейському Союзі чи ні?

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Ви про офшор хочете...

ШЕВЧЕНКО Є.В. ... *(Не чути)* інструмент, який ви запропонували, я вважаю особисто, це дуже ефективна річ. Неважливо, що вони там говорять. За рік, за два, за три можна стільки коштів до бюджету України за рахунок такої дії зробити! Якщо ви запропонуєте, я навіть в Дії зареєструюсь... *(Не чути)* я не реєструюсь принципово. А якщо ви таке запропонуєте, я навіть зареєструюсь. Це дуже потужна річ. І не треба ні на кого дивитися. Якщо вони будуть проти ФОПів, робіть юрлица. *(Не чути)*

Ну, грубо кажучи, деякі країни заробили дуже багато грошей на такій юрисдикції. А якщо це електронно взагалі, якщо не треба їхати... *(Не чути)* це дуже крута річ.

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Це дуже класна річ, але дуже багато, звісно, що є опонентів з фінмоніторингу і так далі. Тобто ми зробили там відповідні обмеження. Ми врахуємо цю думку. Тут саме важливе, що вона не залежить від нашої думки, вона залежить від того, наскільки буде це привабливо для тих...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Вона залежить не від нашої думки, вона залежить від Гетманцева.

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Ні-ні, вона залежить від того, наскільки привабливим буде продукт для тих, для кого він призначений, для тих 10 мільйонів.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Якщо буде ставка не 5 відсотків, а 3 відсотки оподаткування... *(Не чути)*

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Ми поки почнемо з п'яти, а там будемо бачити.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Тоді будуть мільйони ...*(Не чути)*

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Коротше, поїдемо, а по ходу заведемося.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ігор Петрович, ще питання?

МАРЧУК І.П. Ремарку буквально щодо Естонії. У них величезна проблема з відкриттям рахунків ...*(Не чути)* банків, і це може бути нашим... нашою конкурентною. Це проблема просто колосальна, і люди протягом року зареєструвати в онлайні і сплатити ... *(Не чути)*

ШЕВЧЕНКО Є.В. Для того треба Revolut у нас, тоді з Revolut це буде працювати. А як Revolut не буде, це ...*(Не чути)* Я знаю цю тему просто.

ПОЛЯХОВИЧ Я.М. Ви дуже правильно кажете, ми відсліджували цю проблему, ми трошки раніше почали, коли ще не було настільки багато технічних інструментів і вони, в них там був просто скандал з приводу відмивання коштів, я пам'ятаю, це вже давно було, бо ми відсліджували їхній

досвід. Зараз у нас така є ситуація, коли банки технічно готові, тобто зараз банки, навпаки, все скажемо автоматизують, і ми якраз в ідеалі нашу концепцію продукту бачимо в тому, що масштабування буде за рахунок того, щоби не було ручної роботи. Тобто от скільки ми там запустили, скажемо, реклами, стільки й прийшло і все автоматично працює.

На перших порах це так не буде відбуватися, і якраз, власне кажучи, наші банки, з якими ми опрацьовували, у нас там порядку більше ...*(Не чути)* ну, до 10 банків, які зацікавлені, хоча на період ...*(Не чути)* ми будемо один банк долучати для експерименту, от якраз, власне, тут дуже велику роль відіграють інструменти і саме законодавство в плані фінансового моніторингу. Воно в нас там було, проведено певну реформу, якщо я не помиляюся, в 2019 році, недавно, і там, в принципі, визначено, що от як там боротися з тим нелегальним відмиванням коштів і так далі. Тому ми це передбачили, дуже багато було дискусій якраз з фінмоніторингом і з Нацбанком, в принципі, досягли згоди і прийняли закон, зараз доопрацьовуємо ... *(Не чути)*

Я дякую, що ви на це звернули увагу, це важливий момент.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, колеги.

Я думаю, що нам треба вибачитися перед тими, кого ми запрошували на наступне питання, тому що затягнувся у нас розгляд попередніх. Да, Олексій Васильович і Євгеній Володимирович, як? Чи є...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Є люди, які... Хто з Фонду держмайна, ви? І як їх, вони просиділи тут пів дня...

МОВЧАН. Ну, насправді, це питання до нас, а не до них.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я розумію, але з поваги до людей, які тут...

МОВЧАН. Ні, дивіться, це просто питання, я особисто...

РУЩИШИН. Тільки Фонд держмайна, тільки одна інституція...

МОВЧАН. Ні, так питання в тому, щоб...

ШЕВЧЕНКО Є.В. А, ви з поліції? А, будь ласка, можете до нас поближче? Дякую, що прийшли.

МОВЧАН. Ні, одну секунду, зачекайте, Євгеній Володимирович, секунду. У нас питання важливе – це питання регулярного втручання в приватизаційні процеси правоохоронцями. Немає сенсу обговорювати це питання, коли 4 людини на комітеті. Тобто це, тобто для галочки? Я не хочу, тобто...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Ні, але що робити, якщо люди...

МОВЧАН. Ні, давайте так, от я дуже перепрошую всіх, хто сьогодні прийшов...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Давайте тоді я на правах головуючого, я вибачусь і все...

МОВЧАН. Ні, я скажу, я не закінчив. Дивіться, але це питання, воно ж не нам із вами потрібне, це питання потрібне нашій економіці і державі. Так вийшло організаційно, що ми затягнули, але нам треба його досконало дослідити із правомочним комітетом. Зараз у нас навіть кворуму немає, ну, що ми можемо?

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, я вибачаюсь. У мене є пропозиція, давайте... вибачте, дозвольте, Євгеній Володимирович, от дозвольте я сформулюю до вас пропозицію.

ШУГАЛІЙ Д.А. *(Не чути)*

ШЕВЧЕНКО Є.В. Євгеній Володимирович, у мене є пропозиція наступна.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Слухали, отут 50 відсотків просто-напросто... *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, це було... Євгеній Володимирович, у мене є пропозиція наступна до вас. Ви запропонували додати це питання другим до цього першого питання, яке було заплановано давно. Тому як би всі розуміли, що воно буде другим і після обговорення питання із визначеним завчасно порядком денним.

Тому у мене зараз є до вас пропозиція наступна. Оскільки ми запросили людей, їх потурбували, вони дійсно витратили час, давайте зараз сформулюємо, що саме ми хочемо обговорити. Якщо каже представник Національної поліції, які конкретні питання, щоб вони сьогодні отримали, скажімо так, завдання чи якусь адженду, що ми від них хочемо, на наступний раз запросили тих колег, які потребують обговорення цих питань, і на наступне засідання комітету, коли буде кворум, зберемося. І от саме тут я хотів би, щоб ви взяли слово, це окреслили, от що саме їм треба підготувати, і ми тоді би так вже, скажімо, розійшлися, хоча б обговоривши адженду. Приймається таке? *(Загальна дискусія)*

МОВЧАН. Я підтримую позицію Дмитра Давидовича, тому що це питання надважливе для нашого комітету. Ми 30 відсотків часу присвячуємо приватизації.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я вношу пропозицію. В нас кворуму немає, але я повинен щось сказати. Я вношу пропозицію це питання перенести на наступний комітет, поставити його в першу чергу, для того щоб ми на наступний раз так людей не затримували, а швидко це питання розглянули. Чому? Тому що я вважаю, що втручання правоохоронних органів у... *(Не чути)* клімат, у приватизацію і таке інше – це стимул самий негативний, який є. Тобто ми тут говоримо "5-7-9", ми про інвестняні кажемо, ми говоримо за кредитування. Це все не працює, коли в бізнес досі втручаються правоохоронні органи, замовники, неважливо, це питання таке... Ну, слухайте, про що йде мова? Я вам зараз просто скажу зразу, щоб ви вже...

Був Фондом держмайна проведений аукціон з продажу заводу ДП "Укрспирт" Стадницького, це Тернопільська область. Був визнаний переможець там. Переможець, який був перший, відмовився від укладання контракту. Другий уклав, заплатив кошти. Для довідки: ціна була запропонована Фондом державного майна 28 мільйонів. Він був проданий за 68, плюс 25 мільйонів обов'язки по боргах кредитних, тобто 105 мільйонів заплатили за це підприємство. Це було здійснено на публічних торгах, Фонд держмайна. Тобто з'являється кримінальна справа по 34 статті, викликають на допити нового власника керівника, старого власника, Фонд держмайна не займають, і фабула така, що було з порушенням продано законодавства, продано це майно.

У нас навіть, Олексій, ми досліджували, є рішення ЕСПЧ, у якому говориться: те, що продано було на публічних торгах, це неможливо просто оспорити взагалі. При чому тут кримінальне провадження, я взагалі не розумію. І таких звернень дуже багато у нас.

Тому ми, для мене взагалі навіть не поліція була тут, тобто ви тут зацікавлена сторона, бо прокуратура, яка должна подивитися. Там є департамент, який захищає... бізнесменів і таке інше. Тобто це йде кругом, за останній рік, тобто хтось із поліції думає: якщо йде війна, йому дозволено все, розумієте, і в цьому питання. Тобто мова не йде про це підприємство конкретне. Ми розуміємо, якщо приватизація тільки здійснилась, ще вона не відпрацювала, поліцейські... тільки от, в жовтні продали, поки... *(Не чути)* чекали, вони там у січні чи в лютому отримали тільки відповідь АМКУ. Воно ще не працювало, а вже кримінальна справа. Ми тут боремося, говоримо про інвестиції, про розвиток економіки... Що ви кажете?

_____. *(Не чути)*

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я не знаю. Можна? І ще, ви думаєте, що я займаюсь... Ні, для нас просто те, що відбувається в правоохоронних органах, що опять поліція втручається в ці процеси, це неправильно. Якщо там у когось украли щось – займаються, якщо це були публічні торги, як можна оспаривать у кримінальному процесі публічні торги?

МОВЧАН. Євгеній Володимирович, є пропозиція організаційна. От щоб ми зараз, щоб на наступне засідання у нас усі були детально підготовлені, тому що там ми не розсилали матеріалів попередніх.

Перше: до Фонду державного майна є прохання. Я знаю точно, ну, я не знаю точної кількості кейсів приватизаційних, де відкривалися кримінальні справи і здійснювався певний тиск і на покупців, і на представників Фонду, але зробіть, будь ласка, дайте нам матеріли, бажано, до наступного комітету, щоб ми це розглянули, у нас є на це право по Закону про приватизацію, тут детальніше.

І також до Міністерства економіки така сама задача, тобто щоб ми зменшили це все і проговорили, які системні є проблеми.

Тобто от де найчастіше на післяприватизаційних аукціонах, приходять правоохоронці і кажуть, ви купили там не за тією ціною, давайте сервери, давайте ще якусь інформацію. Щоб ми це дослідили і потім вже зробили в висновку, можливо, навіть законодавчо. О'кей?

І цей кейс, про який Євгеній Володимирович каже, він у нас уже є, ми його розішлемо на всіх стейкхолдерів, щоб ви могли підготуватися. Дякую.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Питання, для чого ми це робимо ...*(Не чути)* Тому що, якщо ми це зараз не зупинимо в рамках депутатського контролю, комітет... Тобто всі ...*(Не чути)* остаються, ми їх ... *(Не чути)*

Я думаю, що хтось не задоволений, хтось програв цей тендер і він написав заяву, ...*(Не чути)*, ми все це розуміємо. Ну, публічні торги – це аксіома, розумієте, тут не можна. Я ще раз кажу, є ...*(Не чути)* по такій справі, де Україні казали, що це неможливо робити, тому що це публічні торги, хто більшу дав ціну. А якщо там ...*(Не чути)*, так це питання до Фонду держмайна, там такого навіть немає.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, постановка задачі, я думаю, що зрозуміла. Будь ласка.

ПИСАРЧУК І.В.. ...*(Не чути)* вчора було на комітеті народним депутатом і ТСК...

(Загальна дискусія)

ПИСАРЧУК І.В. Так у нас є досвід вже допомоги і комітетам, і тимчасовим слідчим комісіям. Я попрошу, якщо є конкретні факти, надати ці кримінальні провадження, щоб у нас був час заслухати. Ми запросимо в листі вашому працівників Головного слідчого управління, це наш орган, який ми має право заслухати та доповісти вам щодо суті кримінального провадження та його перспектив. Я вважаю за доцільне запросити

працівників Генеральної прокуратури, які здійснюють процесуальне керівництво.

Також я чув, ви задавали питання щодо блокування податкових накладних. Доцільно тоді працівників податкової служби безпосередньо, комісій чи керівників запросити. Тоді це буде більш змістовна розмова. Тому що... *(Шум у залі)* Так, ну, це окремо. А щодо нас...

(Загальна дискусія)

Ну, ви ж можете будь-кого законно запрошувати, правильно? *(Шум у залі)*

Якщо чисто про приватизацію, я впевнений, що у Фонді держмайна є перелік кримінальних проваджень, по яких були виїмки, обшуки, давайте до Національної поліції. Ми підготуємося по конкретному кримінальному провадженню, обговоримо, доповімо, чи як. Але на це треба час та працівники Головного слідчого управління.

ШУГАЛІЙ. Дивіться, у нас немає повної картинки по об'єктах після приватизації, бо зазвичай приходять вже до нового власника, і він не завжди приходить до нас і каже, що в нас така проблема... *(Не чути)*

В нас є ситуація, наприклад, я... *(Не чути)* ...майновий комплекс "Київський державний науково-дослідний інститут текстильно-галантерейної промисловості". Продався він за 17 мільйонів. Київ, да. І 22.11 було підписано договір купівлі-продажу. 25.11 затверджено наказом регіонального відділення ФДМУ продаж об'єкту і завершення його приватизації. А 02.02.2023 Подільським ГУНП УП в місті Києві здійснюється досудове розслідування у кримінальному провадженні, 364 стаття, за заявою директора державного підприємства.

ПИСАРЧУК. У мене питання... *(Не чути)*

ШУГАЛІЙ. Подільською окружною прокуратурою міста Києва, процесуальне керівництво.

(Загальна дискусія)

Ні, процесуальне керівництво – прокуратура, да, а...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Просто хотіли вам доповісти... *(Не чути)* що філософія публічних торгів - навіть хай за гривню продасть. Закон так виписаний, що ми не впливаємо на результат, це об'єктивний чинник. Тобто неможливо, як в радянські часи було, прийти... *(Не чути)* Це публічні торги, вони так зроблені, вони об'єктивні. Якщо нема конкуренції, значить, об'єкт такий, поганий, тобто він знецінений. Якщо об'єкт дуже ...*(Не чути)* з точки зору бізнесу, там буде ціна і якість. Ми не може рівнятися, ви розумієте, на кожен об'єкт. Якщо би ми цього не зробили, ми, автори законопроекту, бо я один із перших хто був, щоб ДП повністю приватизувати... *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Євгеній Володимирович, зрозуміла постановка питання. Тут...

(Загальна дискусія)

Євгеній Володимирович, молоді просто ще не такі заряджені, як ви.

Так, ще представник Міністерства внутрішніх... Євгеній Володимирович, я з повагою і з вибаченням, але маю такий обов'язок.

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ну, що ж робити?

Будь ласка, представник Міністерства внутрішніх справ.

ГРІНЦОВ М.М. Доброго вечора, шановні присутні та народні депутати! Я хотів би на наступне засідання, щоб дещо точніше поставили питання для правоохоронних органів, оскільки на даний час постановка

питання звучить як результати протидії незаконним втручанням. В даному випадку ваше коло - це Офіс Генерального прокурора і Державне бюро розслідувань, яке бореться з незаконними втручаннями в господарську діяльність представників правоохоронної діяльності. Якщо вам необхідні результати розслідування в окремих фабулах, точніше по окремих кримінальних провадженнях, проблематика або чому, наприклад, органи поліції здійснюють це досудове розслідування, то тоді формулюйте, що стан досудового розслідування в сфері приватизації чи проблематика, наводьте кейси конкретно, оскільки не всі справи перебувають у провадженні Національної поліції, не всі, далеко не всі.

У нас є орган Бюро економічної безпеки, у нас є СБУ, яке також займається питаннями по приватизації. І не завжди ми зможемо відповісти на питання, поставлені під час засідання комітету, якщо ви, наприклад, поставите спиртзавод в Хмельницькому, а ми дивимось, Національна поліція дивиться, а у нас його немає, а воно, наприклад, в провадженні... прокуратура забрала і віддала СБУ. І ми вам нічого не надамо, і це буде засідання безрезультативним, це м'яко кажучи.

Тому, якщо буде ваша ласка, змінити, можливо, назву, постановку питання, і надайте нам кейси, які вам цікаві. І ми забезпечимо і присутність представників Національної поліції, Головного слідчого управління і Департаменту стратегічних розслідувань.

ШЕВЧЕНКО Є.В. ...*(Не чути)* бачите, назва, бачите, хто запрошений, і перше питання у нас було...

ГРІНЦОВ М.М. Да, без питань, ми розуміємо. Але питання зловживання посадовим становищем, зловживання посадовим...

ШЕВЧЕНКО Є.В. *(Не чути)*

ГРІНЦОВ М.М. Національна поліція не зможе надати. У нас два періоди, два роки...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Ви чули нас... *(Не чути)* У нас був тут представник прокуратури, який пішов... його департамент цим займається. І ми більше питань... для нього.

ГРІНЦОВ. Генеральна прокуратура...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Зрозуміло, колеги, дякую.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Ми вам це дамо, але нас... *(Не чути)* просимо вас прийти до нас. І ми там обіцяємо, що не будемо затягувати довго...

(Загальна дискусія)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Гаразд. Значить, колеги, тоді, колеги правоохоронці, вибачайте, що ми... Євгеній Володимирович.

ШЕВЧЕНКО Є.В. Я можу без протоколу сказати? Не перебивайте... *(Не чути)*

...*(Не чути)*, я вважаю, що людина, яка робить ... *(Не чути)* в рамках приватизації, він неправильно її робить, тобто з проблемою... *(Не чути)* Я не розумію... *(Не чути)* ну, не розумію, де об'єкт, де суб'єкт. Де об'єкт? Хто суб'єктом являється, хто об'єктом, ...*(Не чути)* В чому, діяння яке? Це таке...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ігор Юрійович.

РУЩИШИН. ... питання треба, це треба зробити з фахівцями...

ПИСАРЧУК. Можливо, ви поставите кейси, і ми вам наведемо приклади, чому це відбулося саме так, пояснення.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, ми вже так по четвертому колу одне й те саме обговорюємо.

Євгеній Володимирович, колеги, от ми так попередньо обговорили питання, домовилися про те, що Євгеній Володимирович сформулює більш конкретно ті там ситуації, які потребують обговорення. Будуть запрошені Генеральна прокуратура і Міністерство внутрішніх справ по... да, Фонд держмайна не дасть, я вибачаюсь, да...

ШЕВЧЕНКО Є.В. Все обобщим...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Гарзд.

Так, на цьому, колеги... Приносимо вибачення, що не обговорили. Тоді наступного разу запросимо вас в більш конструктивній обстановці. Вибачте, дякую.

Вікторіє Павлівно, завершуємо, чи...

ШЕСТОПАЛОВА В.П. Так.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Можемо закрити засідання.

На цьому засідання комітету оголошую закритим.