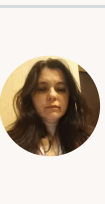
ІНТЕРВ'Ю ДЛЯ ПІДПИСНИКІВ

Як спільні українсько-ізраїльські компанії можуть завоювати світові ринки

Голова наглядової ради ТПП Ізраїль-Україна Євген Шульгін розповів про перспективи нових напрямків інвестування у країнах, що воюють



Надія Михальчук
Спеціальний кореспондент, розділ "Фінанси" LIGA.net

5 БЕРЕЗНЯ 2024, 08:00

Євген Шульгін (Фото: пресслужба ТПП Ізраїль-Україна)

ЗМІСТ:

1 "Ми прагнемо розвитку взаємодії у сфері сервісних послуг"
2 "Потрібно створювати спільні підприємства та розвивати товарообіг у дві сторони"
3 "Трикутник Україна-Ізраїль-ЄС у межах конвенції Пан-Євро-Мед є лише на папері"
4 "Поєднання ізраїльських технологій і виробничих потужностей України – ідеальна комбінація"

Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Ізраїлем набрала чинності 1 січня 2021 року. Але перепоною на шляху її реалізації стали спочатку COVID-19, а потім – повномасштабна війна Росії проти України. І війна в самому Ізраїлі.

В інтерв'ю **LIGA.net** голова наглядової ради Торгово-промислової палати Ізраїль-Україна Євген Шульгін розповів про сьогоднішній рівень інвестицій і перспективи взаємодії в галузі передових технологій та виробничих потужностей. Про те, як через Ізраїль в Україну хочуть зайти японські інвестори. І, власне, на ринки яких країн сама Україна може виходити через Ізраїль.

– На початку 2021 року набула чинності угода про ЗВТ між Україною та Ізраїлем. Але, очевидно, на її реалізацію мали вплив спочатку COVID-19, а потім і війна Росії проти України.

ЗАПРОШУЄМО НА РОЗМОВУ
Розкажіть як ви споживаєте новини у вихідні та покращіть свій досвід з LIGA.net

Попри все, цей документ є вкрай важливим. Це реальне відображення багаторічної співпраці двох країн.

З моменту набуття ним чинності й до початку повномасштабної війни в Україні приріст обсягу обороту збільшився на 30%. Це без сервісних послуг, які ще додатково подвоювали торговий оборот між країнами. Якби не COVID, ріст був би більшим.

Через війну в Україні торговий оборот з Ізраїлем у 2022 році, згідно з ізраїльською статистикою, скоротився практично вдвічі – до $603 млн. Це не рахуючи послуги ($515 млн експорт з України та $78 млн імпорт в Україну). Та ще бачимо зниження 2023 року. Причому постачання з Ізраїлю в Україну зменшилися майже втричі, порівнюючи з довоєнним періодом.

– Зараз для того, щоб покращити ситуацію, щось робиться?

На жаль, наразі ситуація залишається складною. Питання не в тому, що робиться спеціально Україною для покращення торговельного обороту з Ізраїлем. Це зв'язане з тією економічною реальністю, яка існує в Україні.

У товарообігу значну роль відіграє логістика. Це частина собівартості кінцевого продукту. Оскільки з логістикою все дуже складно, то стосовно покращення говорити важко.

Крім того, частину експорту становила металургійна продукція, яка зараз значно скоротилася у виробничих потужностях.

Проблеми також існують і у сфері експорту сільськогосподарської продукції. І в інших галузях, з яких складався товарообіг.

– Війна не тільки в Україні. Ізраїль також воює.

Ми вважаємо, що ізраїльська війна не сильно вплине на ці економічні відносини. Ізраїль протягом усього свого існування вирішує військові конфлікти. До цього нам завжди вдавалося виходити з подібних криз сильнішими, згуртованішими, з новими інноваційними технологіями та бізнес-рішеннями.

Попри те що ця війна в Ізраїлі істотно відрізняється від попередніх конфліктів і, найімовірніше, буде більш тривалою, ніж попередні, ми сподіваємося, що вона не сильно вплине на економічну міць і стабільність самої країни.

Війна в Україні має інший характер. Дуже багато чого руйнується. Особливо у фінансово-економічному секторі. Нам хотілося б, щоб Україна не тільки змогла вибратися із ситуації, в якій перебуває зараз, а й розвинути нові технології за прикладом Ізраїлю.

"Ми прагнемо розвитку взаємодії у сфері сервісних послуг"

– І якими ви бачите подальші економічні відносини Україна-Ізраїль? Які тут можуть бути короткострокові сценарії? Довгострокові?

У короткостроковій перспективі ми бачимо можливість взаємодії України та Ізраїлю щодо створення спільних підприємств, продукції, технологій та інвестицій.

У довгостроковій – ми прагнемо розвитку взаємодії у сфері сервісних послуг. Не обмежуючись лише IT. Це також консультаційні, банківські та інші фінансові сфери. Для України, де сервісний сектор має великий вплив на реальну експортну картину між нашими країнами, це особливо важливо.

– Сьогодні ізраїльські інвестори вкладають кошти в Україну? Чи вплинула війна на самі напрями інвестування?

На сьогодні інвестиційну активність в Україні практично повністю призупинено. На це є низка об'єктивних та суб'єктивних причин.

Серйозні перешкоди створює проблема виведення коштів з України. Інвестиції не є грантами. Вони мають приносити дохід як одержувачам інвестицій, так і самим інвесторам.

Крім того, зараз складно робити розрахунки прибутку та складати бізнес-плани.

Також війна в Україні ускладнює питання наймання чоловічого персоналу. Це ускладнює відкриття нових підприємств та реалізацію бізнес-можливостей. Особливо це відчувається в сільському господарстві. Інвесторам важливо мати чітке уявлення про те, хто працюватиме і наскільки стабільно, перш ніж вони ухвалять рішення про вкладення.

Утім, ми знаємо про вкладення в нерухомість, приватні інвестиції, а також про переговори щодо можливого будівництва підприємств в Україні.

ЧИТАЙТЕ ТАКОЖ
Інвестиції в розбудову українського бізнесу у 2024 році

– А які напрями тут бачите перспективними на сьогодні та у післявоєнній перспективі?

Ізраїльські інвестиції мають значний потенціал. Після закінчення війни ми бачимо перспективи взаємодії в галузі передових технологій та виробничих потужностей. Україні треба буде відновлюватися. В цьому контексті ми бачимо потенціал співпраці. Ізраїль, хоч і не є виробничою країною у звичайному сенсі, але він займає провідні позиції в галузі технологій.

– Чи є зрушення у напрямку просування такого етапу ЗВТ, як сервісна частина (IT, консультативні, фінансові послуги), впровадження якого через війну не відбулося? Наскільки бачите його впровадження важливим? Чи не шкодить така заминка?

На жаль, немає. Порядок денний країни останніх двох років практично не був пов'язаний із цими економічними питаннями. Варто зазначити, що це більше в інтересах України, аніж Ізраїлю. Ізраїль мало експортує такі послуги в Україну.

Для України це вкрай важлива складова договору – майже половина торговельного обороту між країнами припадає на послуги. На тлі складнощів з експортом товарів через війну, сервісна сфера стає ще більш значущою та актуальною для нашого обороту. Затримки шкодять. Ми всіляко рекомендуємо не відкладати це питання.

– А який рівень та якість інвестування українців в ізраїльську економіку? Тут бачите перспективи?

Рівень інвестицій України в ізраїльську економіку вкрай невеликий. Хоча, на наш погляд, це цікаво насамперед для самої України. Інвестиції – це не тільки джерело заробітку, а й спосіб збереження коштів, а також спосіб легітимації коштів з фінансового погляду.

Через кризи Ізраїль виробив звичку диверсифікувати свої ризики, інвестуючи в активи за межами держави. Це забезпечує певну фінансову стабільність. Ба більше, регуляторно державні та страхові фонди мають право інвестувати в активи за межами Ізраїлю.

Також активна інвестиційна діяльність багатьох ізраїльських банків за кордоном сприяє диверсифікації портфеля та пом'якшенню наслідків криз. Це не просто виведення коштів із країни. Це також їх збирання та примноження. Завдяки своїй інтеграції у світову фінансову систему ізраїльська економіка, попри військові дії, продовжує залишатися стабільною.

Для України такий підхід є досить перспективним. Їй необхідно заходити у передові інноваційно-технологічні економіки, фінансово-інвестиційний світ. І Ізраїль готовий допомогти це зробити. Ми вважаємо, що цей шлях розвитку наших двосторонніх відносин буде найефективнішим.

– Як Палата допомагає виходу українських компаній на ізраїльський ринок? Є конкретні кейси?

Торгово-промислові палати, зокрема наша, є реальним місточком взаємодії між інвесторами, технологіями, виробництвами, країнами. Наприклад, нещодавно до нас звернулися наші колеги з Торгово-промислової палати Ізраїль-Японія. У них утворився певний пул інвесторів, які хочуть зайти в Україну. Ми зараз обговорюємо підписання низки документів та організації заходів для входу японських інвесторів до України.

Є ізраїльські компанії, які звертаються до нас за консультаціями. Є українські компанії, які звертаються та просять знайти технології.

– Зараз це інші напрямки, ніж були до війни, чи ні?

До війни це були переробка сміття, харчові технології, пластик, енергетична сфера, водоочищення та водопідготовка, сільське господарство.

Сьогодні це пов'язано із цивільною обороною, технологіями підготовки води, будівництвом захищених кімнат (мамадів) тощо. Також варто виділити в окрему категорію IT-напрямок.

"Потрібно створювати спільні підприємства та розвивати товарообіг у дві сторони"

– А який ринок – український чи ізраїльський – складніший для інвестування?

Безумовно, сьогодні складніше інвестувати в український ринок. Як я вже говорив, ринок обмежений для інвестицій через неможливість виведення коштів. Також є корупційні аспекти та проблеми у взаємодії з державними органами.

У поточній ситуації уряд України приділяє менше уваги інвестиційним питанням. Це також впливає на ситуацію.

Збільшення ризиків має супроводжуватися відповідним збільшенням прибутку, проте відсоток прибутковості в Україні знизився. Це робить інвестування в країну ще складнішим.

Складнощі під час перетину кордонів та виїзду з України також ускладнюють процес залучення інвесторів. Інвестори зазвичай мають альтернативи. Тому без активного їх залучення з боку країни інвестиції не приходять.

Є логістичні проблеми. Товарів, що перевозилися літаками, було дуже багато. Наразі такий варіант транспортування надзвичайно знизився. Судноперевезення практично не функціонує. Це все досить великі перепони для інвестування, які ми бачимо.

Крім того, треба розуміти, що справжні інвестиції – біржові. Можливості таких інвестицій наразі немає. До того ж вартість українських облігацій впала. Тому треба подумати про альтернативи. І сервісна частина може стати подібною альтернативою. Її варто виділити в окремий привілейований напрямок в Україні. І постаратися розвинути, а не добити.

В Ізраїлі інвестування – це відпрацьована модель у найвищих міжнародних фінансових стандартах. Ізраїльські компанії присутні в достатньому об'ємі та часто виходять на міжнародні фондові ринки. Це дозволяє нам бути інтегрованими у світову фінансову систему.

На наш погляд, інвестування спільно з Ізраїлем є розумним і реальним рішенням як для українських інвесторів, так і потенційним виходом із ситуації, що склалася для країни в цілому. В межах цієї співпраці Україна може отримати доступ до світової фінансової системи. Це важливо для її розвитку.

– А які коригування у структурі товарообігу між Україною та Ізраїлем ви бачите доцільними?

Існує значний дисбаланс в об'ємі експорту з України до Ізраїлю, порівнюючи з експортом з Ізраїлю в Україну. Це вигідно для України на короткий термін. Але у довгостроковій перспективі такий дисбаланс шкодить.

Взаємовигідна торгівля є ключовим чинником успіху у розвитку відносин між країнами. І якщо одна сторона тільки купує товари, не продаючи власні, це може знизити вигоду для неї.

Чиновники, що керують такими питаннями, часто орієнтуються на статистику. Якщо вона показує недостатність торгового обороту з однією країною, вони можуть схилятися до співпраці з іншими партнерами.

Наприклад, загальний експорт товарів та послуг з Ізраїлю у 2023 році становив $156 млрд. З них в Україну – лише кілька тисячних відсотків.

Потрібно створювати спільні підприємства та розвивати товарообіг у дві сторони.

– Наскільки те, що в Україні зараз завести гроші не проблема, але практично вивести неможливо, шкодить інвестуванню? Які тут бачите виходи?

Для розуміння виходу із ситуації необхідно спочатку чітко зрозуміти завдання. Україна має визначити своє місце у світовій економіці. Кожна країна має відігравати свою роль у міжнародній системі. Це неможливо без чіткої економічної ідеології. Для України один із можливих напрямів – технологічна сфера. До війни Україна продемонструвала себе потенційно серйозним гравцем у східноєвропейському регіоні.

Нині настав час для коригування та створення фундаменту для майбутнього розвитку. Це довгостроковий процес. Він потребує щонайменше 10-15 років систематичної роботи. Війна обов'язково колись закінчиться. Дуже сподіваємося, що це станеться якнайшвидше. І саме таке закладання технологічних концернів, підприємств та аспектів для України може визначити її процвітання.

Нині в Україні справді неможливо виводити гроші. Різні моделі бартерних угод, які наразі є, не сприяють економічному розвитку країни, не приваблюють інвесторів та не стимулюють кількість проєктів усередині самої країни. Ці моделі можуть вирішувати проблеми в певному моменті, але надалі стають недостатніми та застарілими.

Розуміння того, чому Україна закрила можливість виведення коштів, є. Дозвіл на це може спричинити появу інших проблем. І він не вирішить проблему інвестування в країну. Може допомогти тільки певним групам. Це лише один з аспектів комплексного завдання, що потребує системного підходу.

"Трикутник Україна-Ізраїль-ЄС у межах конвенції Пан-Євро-Мед є лише на папері"

– А як ви оцінюєте страхування воєнних ризиків інвесторів з обох сторін? Можете розповісти про механізми такого страхування: умови, доступність…

Тут є стандартні механізми для таких речей. В Ізраїлі є державне агентство ASHRA, яке страхує угоди від воєнних і політичних ризиків.

Але для того щоб були застраховані ризики експорту з Ізраїлю в Україну, потрібно, щоб в Україні був попит на товари з Ізраїлю.

Наразі обсяг торгівлі між Україною та Ізраїлем, як я вже казав, невеликий. Тому такі страхові програми можуть виявитися незатребуваними.

Наприклад, у 2023 році було виділено під таку програму страхування близько 100 млн шекелів (майже $28 млн. – *Ред.*). Через відсутність проєктів, що підлягають страхуванню, ними ніхто не скористався.

Ми, як Палата, готові сприяти цьому питанню і співпрацювати з усіма, хто в цьому зацікавлений. Щойно відповідні проєкти з'являться, можна буде ефективно користуватися певними страховими механізмами.

ЧИТАЙТЕ ТАКОЖ
Сотні українських компаній вийшли на ринок Румунії у 2023 році. Більшість з IT-сектору

– Яким, на ваш погляд, є вплив воєн в Ізраїлі та Україні на світову економіку?

Може, я скажу досить абстрактно і дещо шокувальне, але мені здається, що тут інакше не можна. Якщо дивитися на довгострокову перспективу, то історія людства показує, що конфлікти сприяли розвитку. Попри страждання, випробування та біль, вони можуть привести до цивілізаційної трансформації на краще.

Якщо ми говоримо про короткострокову перспективу, то економіка світу змінюється. Зараз відбувається запекла боротьба за ринки. Деяким країнам війна між Україною та Росією приносить вигоду. Іншим – збитки.

Подорожчання енергоносіїв позначається на логістиці та вартості виробництва. Для компаній це означає необхідність переглянути моделі продажів та адаптуватися до нових умов. Деякі компанії стикаються з катастрофічними наслідками. Деякі знаходять у цьому можливість нового розвитку.

Економіка оновлюється коштом таких змін. Це загалом є позитивним явищем у довгостроковій перспективі. Наприклад, Ізраїлю часто доводиться завдяки своїм кризам розвивати світові інноваційні технології. Ключовим є вміння знаходити оптимальні рішення, готовність брати відповідальність за свої вчинки, рішучість змінюватися та оптимізм. Все це потрібно, щоб не стати жертвою цієї хвилі змін.

– Якою бачите реальну мету ескалації конфлікту в Ізраїлі та ролі Ірану в ньому? Які тут є економічні чинники?

Іран грає у шахи, розігруючи різні дебюти. Грає по-великому, ставки його високі. Він працює через своїх сателітів. Побудував досить непогану мережу у низці держав на Близькому Сході. Тепер через неї впливає опосередковано на ті чи інші процеси. В основному діє військово-політичними організаціями. Це ХАМАС, хусити, Хезболла тощо. Хезболла, наприклад, на чолі з їхнім лідером Хасаном Насраллою є досить серйозною бойовою одиницею з пристойним бойовим досвідом, що був отриманий за 12 років війни в Сирії, і оснащеною іранським озброєнням.

Іран прагне затягнути час для завершення своєї ядерної програми та випробувань озброєнь, які вони активно розвивають. Вони розуміють, що Ізраїль рішуче налаштований припинити їхню військову програму, де зняття такої тяжкої загрози вигідне не лише Ізраїлю, а й усьому регіону. Для того щоб відвести від себе увагу, потрібен був інший конфлікт – гучніший і безжальніший. І тому Іран смикає за ниточки, користуючись Палестиною як інструментом для досягнення своїх цілей, абсолютно не переймаючись долею палестинського народу і свого, мабуть, теж.

Також, за оцінками ОПЕК, Іран посідає третє місце в рейтингу запасів нафти. Якщо ще додати сюди підконтрольних йому сателітів, то може стати першим у цьому списку за сукупністю. Тому він прагне збільшити свої продажі в обхід ембарго та експортувати більше паливно-мастильних матеріалів для нарощування своєї потужності.

Крім того, Іран однозначно цікавить і лідерство у регіоні. На Близькому Сході здебільшого переважає психологія прямої сили, і Іран прагне показати свою силу у цьому регіоні. Хоча треба зауважити, що на лідерство є гідніші претенденти.

– У межах конвенції Пан-Євро-Мед ми маємо трикутник Україна-Ізраїль-ЄС. Розкажіть про взаємодію "кутів" у ньому. Де бачите слабкі місця? Де сильні?

Трикутник Україна-Ізраїль-ЄС у межах конвенції Пан-Євро-Мед обіцяє багато перспектив. Але… Поки що залишається лише на папері. Він з'явився лише у 2021 році й передбачає тривалі переговори щодо формату взаємодії, фіксування співробітництва контрактами, побудови спільних підприємств. А про це, як розумієте, зараз складно говорити.

Слабкі та сильні місця також з'являться, коли ми почнемо діяти, коли будуть реальні угоди. Їх потрібно буде коригувати, знаходити якісь нові рішення. Говорити зараз щось теоретично немає жодного сенсу.

"Поєднання ізраїльських технологій і виробничих потужностей України – ідеальна комбінація"

– Які бачите можливості для виходу українських компаній на ринки інших країн і яких саме через Ізраїль?

Чисто технічно такий вихід є абсолютно реальним. Це можливість, яку ми, як Торгово-промислова палата, готові підтримати. Через Ізраїль Україна може виходити на американський, європейський та інші ринки.

Ізраїль зацікавлений у такій співпраці з Україною. Це сприяє розвитку, залученню інвестицій та зміцненню економік обох країн. Нам потрібні партнери. Встановлення таких міжнародних зв'язків допомагає залучити більше коштів, створити нові робочі місця, знизити залежність від країн, розподілити ризики.

– А наскільки успішними можуть бути в перспективі спільні українсько-ізраїльські компанії? У якому напрямку? Чим вони можуть бути цікавими ринкам інших країн?

Обговоримо, кому це вигідно. Чи вважатиметься таке спільне підприємство успішним для України? На наш погляд, суперуспішним. Для Ізраїлю? Також дуже успішним. Чи може таке партнерство витіснити когось на європейських ринках? Це можливо. Для тих, кого ми витіснимо, це може бути не дуже добре.

Потрібно розуміти, що ринки зазвичай не вітають нових учасників. Вони не завжди зацікавлені у нових гравцях. Однак для споживача нові можливості завжди цікаві.

Чим ми привабливі для споживача? Ізраїль відомий своїми технологічними розробками. Ми прагнемо дивувати інноваціями. Україна має потужні виробничі ресурси. Поєднання технологій та виробничих потужностей – ідеальна комбінація. Їй не вистачає лише інвестицій. Але знову ж таки, вони є в Ізраїлі. Якщо така спільна взаємодія станеться, то це буде співпраця у форматі "один плюс один дорівнює набагато більше, ніж два".

Це командна гра, подібна до футболу. Одна людина не може одночасно захищати ворота та забивати голи. У команді є нападники, захисники, півзахисники, воротар та запасні гравці – кожен на своєму місці. Коли команда злагоджено працює, результати чудові. Але якщо кожен прагне бути зіркою і грає лише на себе, це не спонукає до успіху. Сучасна стратегія полягає у тому, щоб створювати сильні міжнародні та глобальні команди.

– Чого, на вашу думку, не вистачає Україні, щоб підіймати економіку в умовах війни? На досвіді Ізраїлю.

Мені важко відповідати на це питання, тому що це може сприйнятися як своєрідна критика. А мети когось критикувати нема. Це підказка, на що варто звернути увагу. Але вона не означає, що ми абсолютно в цьому питанні маємо рацію. Ми лише відштовхуємося від свого досвіду та знань.

На сьогодні Україні не вистачає цікавих інноваційних проєктів та технологій. Відсутній достатній зв'язок між українськими та світовими економічними проєктами. Ми говоримо не про прості локальні ініціативи, а про проєкти, здатні впровадитись у глобальні тренди та знайти своє місце на світовому ринку.

Також де-факто бізнес не співпрацює з державою. Один із високопоставлених українських дипломатів якось сказав мені, що добре, що держава не втручається в ці питання, інакше все перестало б ефективно працювати. Це відображає реальність в Україні, хоча має бути навпаки: за наявності державної підтримки все має функціонувати краще.

Сьогодні ми спостерігаємо за тим, що українська економічна дипломатія зазнає труднощів. Відсутній економічний порядок денний. Є співробітники, які намагаються зробити все можливе на своєму рівні, але нам важко зрозуміти, як держава підтримує їх у цьому питанні.

Економічна безпека в Україні стає нагальною проблемою. Практично неможливо гарантувати безпеку свого бізнесу в Україні. Існують високі фінансові та виробничі ризики. Можливо, навіть так, що юридично все закріплено, а реально не виконується і важелів впливу на ситуацію, що склалася, дуже мало.

Однак, попри всі ці моменти, ми переконані у величезних перспективах

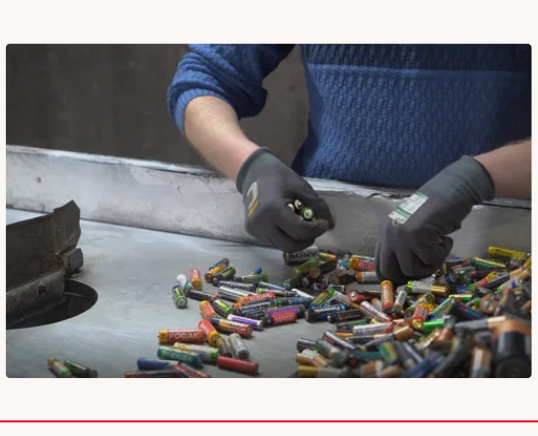
ПОПУЛЯРНЕ
У "маркетплейсі дронів" DOT-Chain Defence виконали перші замовлення
7 946
Дві фармкомпанії заплатять мільйонні штрафи за обман споживачів: рішення АМКУ
7 226
"Нетипова поведінка". Завод, що випускає "Вухастик", отримав власника
4 943
Японія викрила схему постачання верстатів Tsugami російському ВПК через компанії з Китаю
4 814
Готель "Салют" у Києві збанкрутував, заборгувавши понад 5 млрд грн
4 214

ІСТОРІЇ
Феномен Лабубу, Окупація через Telegram, Хто може замінити Путіна.
Найкращі історії світу

ДУМКИ

Володимир Невмержицький
Активи в окупації: як підприємцям призупинити кредитні зобов'язання
ВСІ ДУМКИ

СПЕЦПРОЄКТ
Позитивний заряд. Як бізнес України переробляє батарейки та зменшує відставання в рециклінгу від ЄС



Однак, попри всі ці моменти, ми переконані у величезних перспективах, що відкриваються перед Україною, у її потенціалі стати державою, яка економічно процвітає. Зараз важливо закріпити економічну стратегію та наполегливо рухатися вперед до її реалізації. І ми, як Палата, використовуючи свій досвід та можливості, готові надати підтримку на цьому шляху.

Ізраїль | інвестиці | торгово-промислова палата

Якщо Ви помітили орфографічну помилку, виділіть її мишкою і натисніть Ctrl+Enter.

Коментарі (0) Отримувати сповіщення

Ваш коментар...

ВІДПРАВИТИ

LIGA.net ПІДПИСАТИСЯ

Новини
- Політика
- Суспільство
- Світ
- Надзвичайні події
- Київ
- Спорт
- Новини регіонів
- Різне

Бізнес
- Економіка
- Люди
- Ідеї та кейси
- ProГаз
- UAExport
- ТЕК
- Авто
- Транспорт
- Нерухомість
- Продовольство
- FMCG
- Новини компаній
- Українська фактологія

Фінанси
- Економіка
- Банки
- Особисті гроші
- Фондовий ринок
- Конвертер валют
- Валюта
- Банківські метали
- Обрати кредит онлайн
- Новини компаній

Технології
- Технології
- Телеком
- Гаджети
- В Україні
- Стартапи
- Різне
- Новини компаній

Життя
- Історії
- Поради
- Пояснення
- Розваги
- Рецепти

Досьє
- Всі досьє
- Персони
- Компанії
- Партії
- Свята
- Організації

Спецпроєкти **Думки** **Блоги** **Промокоди** **Crypto** **iGaming** **LIGA. Радників**

Контакти Реклама Правила використання матеріалів Редакційний кодекс Автори Редакція Архів RSS-розсилка

Політика конфіденційності та захисту персональних даних Умови користування сайтом Умови договору оферти

Матеріали зі знаками Ⓡ, ℗, Новини компаній, Пресреліз, а також матеріали пресцентру ІА "ЛІГАБізнесІнформ" публікуються на правах реклами. Онлайн-медіа призначене для осіб старше 21 року.

ПАРТНЕРСЬКИЙ ПРОЄКТ — маркування для платних матеріалів, що створюються LIGA.net в партнерстві з замовником. Тексти та верстку готує відділ нативного контенту LIGA.net.

СПЕЦПРОЄКТ — маркування для статтей, що публікуються на правах реклами. Тексти створюються відділом нативного контенту LIGA.net або надаються рекламодавцем. До 1.07.2024 такі матеріали маркувалися ЗА ПІДТРИМКИ.

© Інформаційна агенція ЛІГАБізнесІнформ
2007–2025

Суб’єкт у сфері онлайн-медіа;
ідентифікатор медіа – R40-06105

jti Journalism Trust Initiative