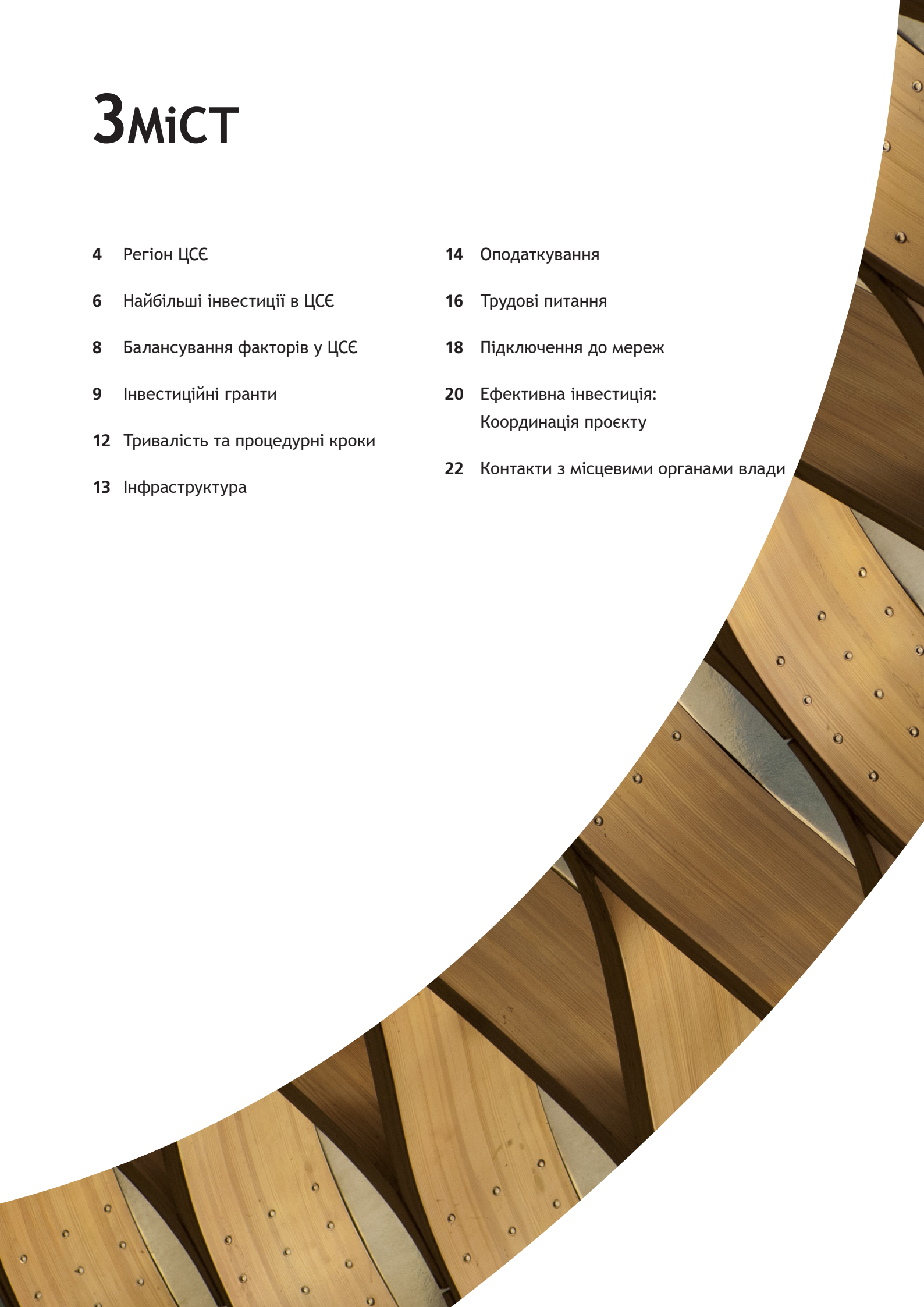


Короткий огляд інвестицій у створення нових активів у Центральній та Східній Європі

Зміст

- | | | | |
|----|--------------------------------|----|--|
| 4 | Регіон ЦСЄ | 14 | Оподаткування |
| 6 | Найбільші інвестиції в ЦСЄ | 16 | Трудові питання |
| 8 | Балансування факторів у ЦСЄ | 18 | Підключення до мереж |
| 9 | Інвестиційні гранти | 20 | Ефективна інвестиція:
Координація проєкту |
| 12 | Тривалість та процедурні кроки | 22 | Контакти з місцевими органами влади |
| 13 | Інфраструктура | | |





Регіон ЦСЄ

Питання, які слід враховувати при інвестуванні в створення нових активів у Центральній та Східній Європі

Ми раді опублікувати сьоме видання нашого “Посібника з інвестування в створення нових активів у Центральній та Східній Європі (ЦСЄ)”. Посібник містить актуальну інформацію з питань, на які інвестори повинні звертати увагу при інвестуванні в провідні країни регіону, а саме: Болгарію, Чеську Республіку, Угорщину, Польщу, Румунію, Словаччину, Туреччину та Україну.

Зокрема, довідник містить актуальну і точну інформацію про наявні механізми заохочення та зобов'язання, які необхідно взяти на себе інвесторам для того, щоб ними скористатися. У довіднику також розглянуто ключові питання щодо нерухомості, конкуренції, інфраструктури, оподаткування та зайнятості.

Від початку дев'яностих років регіон ЦСЄ привернув значну частку інвестицій у виробництво, здійснених європейськими компаніями. Компанії приваблювали різні фактори, серед яких нижчі витрати на робочу силу. Лише у 2022 році ми спостерігали хвилю нових інвестицій від таких компаній, як Volvo Cars, Nokian Tyres та CATL. Значна частина цих інвестицій припадає на автомобільну промисловість та відновлювану енергетику.

Ми очікуємо, що протягом 2023 року та наступних років буде оголошено про значні нові інвестиції. Це буде зумовлено низкою наступних тенденцій: прагнення європейських компаній перенести виробництво до сусідніх країн. У багатьох компаніях постачання товарів і компонентів було перервано через транспортні труднощі із транспортуванням та через Covid локдаун у Китаї. Зараз існує занепокоєння щодо напруженості у відносинах між Китаєм і Тайванем. Як наслідок, низка транснаціональних корпорацій розглядають можливість перенесення виробництва в Європу.

Китайські компанії прагнуть вийти на нові ринки. Багато китайських компаній, особливо в галузі електроніки та автомобілебудування, потребують розширення за межами Китаю, щоб продовжувати зростати. Ми вже бачили оголошення від таких компаній, як Geely, GWM і BYD про початок діяльності в Європі. У багатьох випадках існує велика ймовірність того, що наступним кроком буде виробництво в Європі.

У більшій частині Європи спостерігається помітне прагнення до використання відновлюваних джерел енергії - це потягне за собою виробництво значної кількості обладнання, як для побутових, так і для комерційних установок.

У зв'язку з переходом на електромобілі - видається малоймовірним, що автомобілі з двигуном внутрішнього згоряння будуть продаватися в ЄС після 2035 року. Більшість автовиробників переходять на нові електрифіковані лінійки автомобілів. Часто це тягне за собою створення нових виробничих підприємств, а також окремих потужностей для виробництва акумуляторних батарей.

Всі ці фактори означають, що багато інвесторів, ймовірно, матимуть бажання створити нові виробничі потужності в ЦСЄ.

Однак, незважаючи на численні виклики регіону, на деякі з них інвесторам слід звернути особливу увагу.

Перевага у вартості робочої сили скорочується. У таких країнах, як Польща, Чехія та Словаччина, за останні кілька років відбулося значне зростання середньої заробітної плати. Дефіцит робочої сили також є проблемою, з якою доводиться стикатися інвесторам.

Існує сильна конкуренція між різними країнами та їхніми інвестиційними агенціями. Міжнародні компанії, які бажають інвестувати в регіон ЦСЄ, обов'язково розглядають різні ринки, перш ніж остаточно визначитись із відповідним місцем зробити остаточний вибір остаточно. Часто варто проводити «паради краси» - збирати пропозиції від інвестиційних агенцій у різних країнах, а потім запускати паралельні інвестиційні процеси, щоб отримати найкращу пропозицію.

CMS - юридична фірма, що надає повний спектр послуг, і має більшу кількість юристів та офісів у регіоні Центральної та Східної Європи, ніж будь-яка інша юридична фірма. Ми маємо великий досвід роботи в усіх країнах, охоплених цим звітом, і на кожному ринку ми допомогли великій кількості компаній інвестувати в будівництво нових об'єктів. Послуги, які ми надаємо, варіюються від допомоги з початковим вибором місця розташування до подання заявки до Європейської Комісії на отримання державної допомоги. Ми раді представити потенційних інвесторів інвестиційним агенціям у країнах регіону ЦСЄ.

Інформація в цьому посібнику є актуальною станом на 1 лютого 2023 року. Однак закони можуть змінюватися. Ми рекомендуємо отримати повну юридичну консультацію перед ухваленням будь-якого інвестиційного рішення.

Ієн Бетті

Партнер, керівник практики комерційного права у ЦСЄ

CMS Варшава

T +48 22 520 5505

E iain.batty@cms-cmno.com

П'ять причин інвестувати в ЦСЄ

1. Добре освічена робоча сила та нижча вартість робочої сили, ніж у Західній Європі.
2. Податкові пільги та механізми сприяння для інвесторів.
3. Регіон підтримується за рахунок структурних фондів ЄС та численних національних інвестиційних грантів.
4. Швидко розвивається інфраструктура з хорошим транспортним сполученням із Західною Європою та рештою світу.
5. Значні та зростаючі внутрішні ринки.

У цифрах

293млн

Населення

1.8 трлн
євро

ВВП в цілому

2.018
трлн
євро

ВКощи ЄС загалом (2022-2027)

Найбільші інвестиції в ЦСЄ

Регіон	Машинобудування	ІТ та телекомунікації	Центри спільного користування послугами
Болгарія	Ixetic, Lufthansa Technik, Montupet, Palfinger, SKF, Yazaki Corporation, Teklos, MD Elektronik, Leoni, Voss Automotive	ICB, CISCO, Microsoft, HP, VMWare, Google	Coca-Cola Hellenic Bottling Company, HP, AIG, Світовий банк
Чеська Республіка	Walbo Engineering, Stora Enso WP HV, Precision Castparts	—	—
Угорщина	Apollo, Hankook, Continental, Bridgestone, Ividen, Knorr-Bremse, Denso	IBM, ZTE, SAP, Oracle, Huawei, Nokia	British Telecom, BP, Vodafone, National Instruments, Emirates, IBM, Morgan Stanley, Tata, General Electric, Diageo
Польща	Faurecia, Nexteer Automotive, TRW, Delphi, Valeo, Hutchinson, Michelin, Bridgestone, Goodyear, Pilkington, Johnson Controls, Lear Corporation	IBM, Asseco, Comarch, Ericpol	Shell, Electrolux, HP, Nokia, Heineken, Carlsberg, Credit Suisse
Румунія	Continental, Goodyear, Faurecia, Delphi	Microsoft, Oracle, ZTE, Huawei, IBM, Nokia, Orange, Ericsson, HP, Liberty Global, Deutsche Telekom, Samsung, Omnilogic, Liberty Global, Deutsche Telekom, Samsung, Omnilogic	Booking.com, Amazon, Accenture, Vodafone, Deutsche Bank, Allianz, Societe Generale Europe Business Services, Huawei Global Business Services Centre, British American Shared Services Europe (BAT)
Словаччина	INA Kysuce, Getrag Ford Transmissions, INA Skalica, Vaillant Industrial Slovakia, Continental Automotive Systems	Dell, IBM, HP, ESET, Sygic	Dell, IBM, Hewlett-Packard, AT&T, Lenovo, Accenture, JCI, NESS
Туреччина	Airbus, Thyssenkrupp, Mitsubishi, Mahindra Rise, IHI Corporation, Putzmeister	Foxconn, CISCO, ZTE, Microsoft, IBM, SAP, Huawei, Vodafone	—
Україна	PET Technologies, Petroteq Energy	EVERY (EDB), RapidAPI, Uber Technologies, Ubisoft Entertainment, CloudFlare, Huawei Technologies, Snap	VEON (VimpelCom)

Електротехніка/ Електроніка	Автомобільна промисловість	Фармацевтика	Дослідження та розробка
Liebherr, ABB, Siemens, Honeywell, Hyundai Heavy Industries, Schneider Electric	Witte Automotive, Sumitomo Electric, Yazaki Corporation	Pharmaceutical Product Development, TEVA Pharmaceuticals	—
Elpro-Energo Transformer	ZF Automotive, Brembo, Hilite	BOCHEMIE, EXBIO	BMW Mobility Development Center
Samsung, Flextronics, Philips	Audi, Suzuki, Daimler - Benz, Bosch, General Motors, BMW, ThyssenKrupp	GE Healthcare, Johnson & Johnson, Becton Dickinson, TEVA, Sanofi, Sauflon	Becton Dickinson
LG Display Poland, Jabil, Sharp, Funai, LG Electronics, Alcatel Lucent, Kimball Electronics, Flextronics International, Dell	Volkswagen, Fiat Auto, General Motors, Ford, Autodoc	GlaxoSmithKlein, Bayer CorpScience, GenMed	NSN, Motorola, Samsung, Delphi, Rockwell Automation, Faurecia, Delphi, Valeo, Google, Capgemini, Oracle, Unilever
ABB, Siemens, Honeywell, Samsung, Phillips, LG Electronics, Alcatel-Lucent, Bosch, Huawei	Renault, Autoliv, Ford, Daimler, Draxlmaier, Bosch, Continental, Porsche, Mercedes Benz, Faurecia, Pirelli	GSK, Glenmark, Aspen, Novartis, Pfizer, Roche, Novartis, Amgen, Astellas, Zentiva, GE Healthcare	Oracle, Unilever, Renault, Porsche, Continental, Siemens, Nokia, Amazon, Bristol-Myers Сквібб.
Samsung Electronics, Whirlpool, Foxconn, Panasonic Electronic Devices Emerson Electric Slovakia, Emerson	Volkswagen, KIA Motors, PSA Peugeot Citroen, Jaguar Land Rover, Volvo Cars	Elfa Pharma, GSK,	Low&BonaJohnson Controls, ON Semiconductor, Leoni, BSH, ThermoSolar, Sauer Danfoss, Krauss Maffei, Ness, Siemens, Alcatel-Lucent, Mühlbauer, Continental Automotive Systems
Bosch, Huawei, Siemens, Sony, LG	Fiat Chrysler Automobiles, Ford, Hyundai, Toyota, MAN, BMW, PSA Peugeot-Citroen, Renault, Mercedes, Daimler	Novartis, Pfizer, GSK, Bayer, Sanofi-Aventis, Unilever, Abbott, Allergan, Amgen	Microsoft, Ford, Fiat, Daimler, AVL
Vestas Wind Systems	—	—	—

Балансування факторів у ЦСЄ

Потенційні інвестори повинні враховувати велику кількість факторів при виборі місця для інвестиції - багато з цих факторів розглядаються в цьому посібнику, наприклад, інвестиційні гранти, податкові пільги, питання купівлі землі, трудове законодавство тощо.

Рідко буває так, що інвестиції здійснюються на основі єдиного набору критеріїв. Наприклад, податковий режим сам по собі рідко може бути єдиним визначальним фактором. Уряди змінюються, так само, як і податкові режими. Аналогічно, вартість робочої сили зросла на деяких ринках за останні кілька років і, ймовірно, продовжить зростати, хоча заяви про те, що в найближчі десятиліття відбудеться зближення із Західною Європою, можуть бути надто далекими від дійсності.

Ключові питання

Час

Доступність інвестиційних грантів

Інфраструктура

Наявність нерухомості

Оподаткування

Робоча сила

Інвестиційні гранти



Правила ЄС

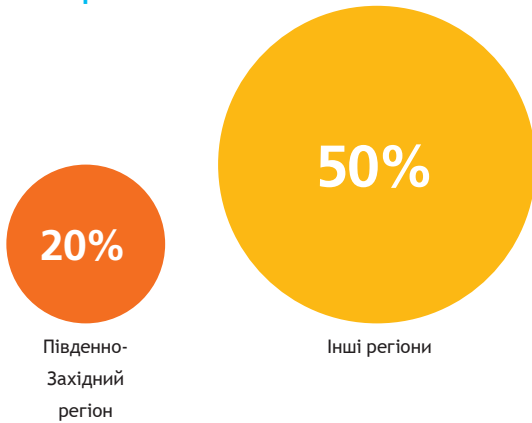
Загалом, згідно із законодавством ЄС заборонено надавати будь-які стимули, які можуть вплинути на конкуренцію та торгівлю між країнами-членами. Однак із цього загального правила є низка винятків, які дозволяють надавати допомогу на дослідження і розробку, навчання, створення робочих місць і захист довкілля. Існують також певні винятки із загальної заборони, щоб сприяти розвитку певних сфер бізнесу або видів діяльності. Вони відомі як секторальна допомога. У таблиці вище наведені поточні пріоритетні сектори, яким надається така секторальна допомога.

Крім того, дозволена регіональна допомога для сприяння економічному розвитку в регіонах, де рівень життя є аномально низьким або де спостерігається серйозне безробіття (порівняно із середнім показником по ЄС). Інтенсивність допомоги залежатиме від того, який регіон інвестор обере.

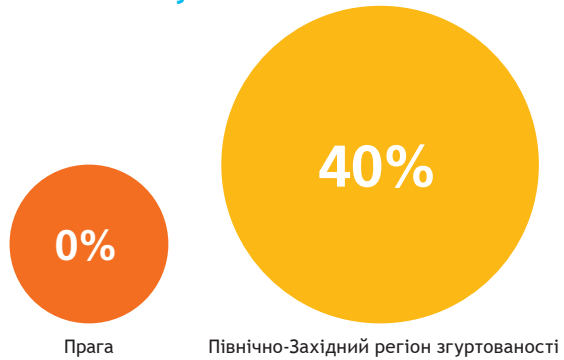
Оскільки багато країн ЦСЄ є менш економічно розвиненими, ніж західноєвропейські, допомога часто може бути дозволена законодавством ЄС для стимулювання розвитку всередині регіонів. Зазвичай допомога є більш щедрою подалі від великих міських агломерацій. Наприклад, у Польщі допомога здебільшого не буде доступна для інвестицій у Варшавському регіоні, але буде доступна для інвестицій на сході країни, де рівень безробіття переважно є високим.

У таблиці нижче представлено діапазон максимального рівня допомоги в регіонах Центральної та Східної Європи¹:

Болгарія



Чеська Республіка



Угорщина



Польща



Румунія



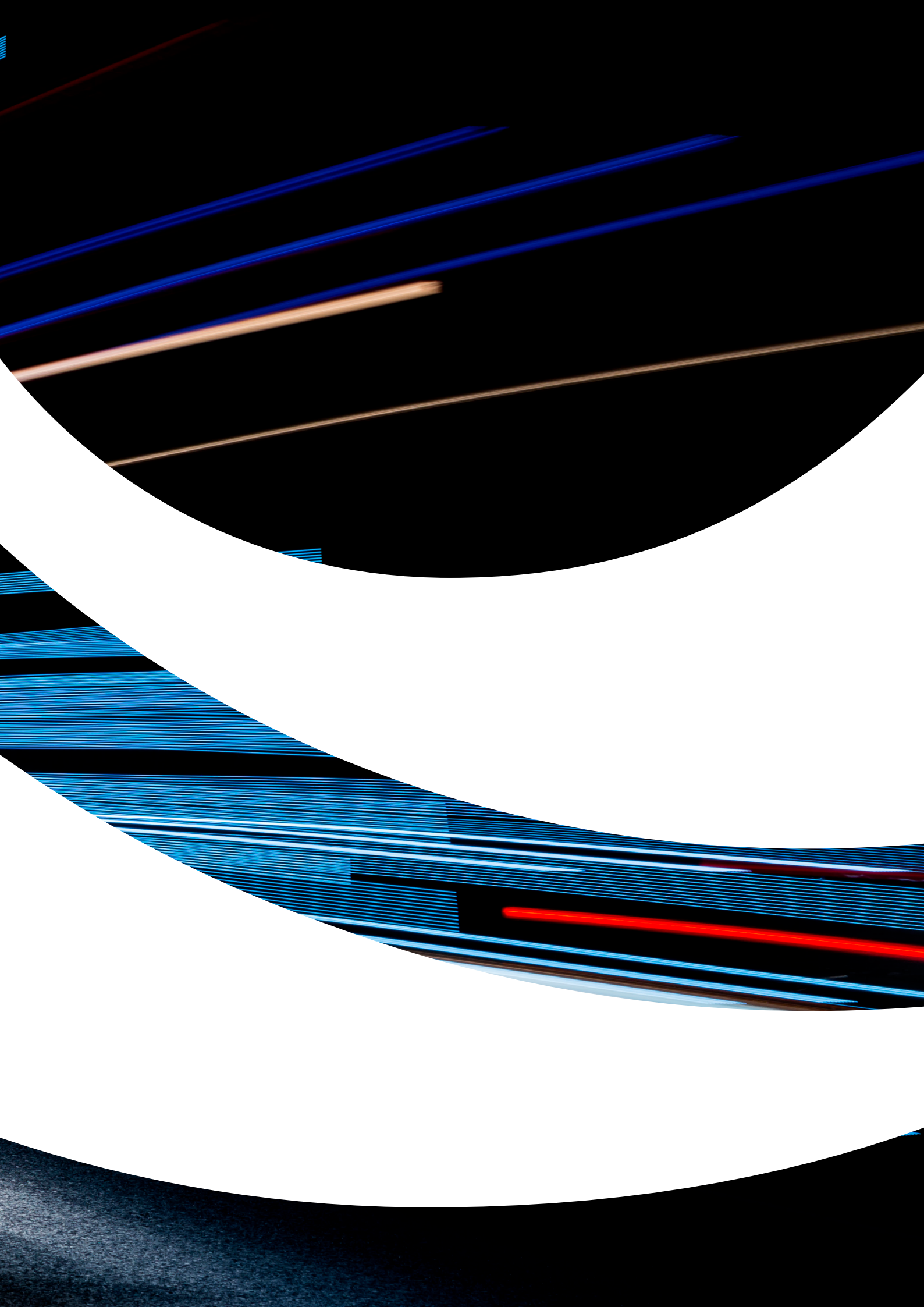
Словаччина



Максимальний розмір і форма підтримки варіюється від країни до країни. Нижче ми наводимо стислий опис основних видів підтримки, доступних у кожній країні.

¹ На основі Регіональної карти допомоги для кожної країни, затвердженої на 2022-2027 роки.

² Підтримка середніх та малих/мікропідприємств збільшується на 10 та 20 відсоткових пунктів відповідно.



Тривалість та процедурні кроки

Більшість заявок на отримання інвестиційної допомоги в країнах ЄС передбачає двоетапний процес. Спочатку необхідно звернутися до національних органів влади. У більшості випадків, з деякими винятками, національні органи влади повинні будуть отримати дозвіл від Європейської Комісії.

Часові рамки інвестиційного процесу в ЦСЄ загалом залежать від розміру проєкту та обсягу потреб інвестора. Зазвичай необхідно укласти спеціальну інвестиційну угоду з відповідним урядом. Часто підготовка таких угод може тривати довгий час і проходити через багато ітерацій.

За загальним правилом, інвестиції не можна розпочинати доти, доки не буде подано принаймні офіційну заявку на отримання державної допомоги. У деяких випадках необхідно зачекати до більш пізнього етапу процесу.

Нижченаведені часові рамки стосуються, насамперед, ситуацій, коли потрібне лише внутрішнє схвалення. Зазвичай національні органи влади, які розглянули заявку на отримання державної допомоги, після попереднього схвалення, подають її до Європейської Комісії.

Для простіших випадків існує спрощена процедура, яка передбачає, що Комісія ухвалює рішення протягом 20 робочих днів з моменту отримання повідомлення. У випадках із масштабнішими проєктами держава-член ЄС, яка надає допомогу, подає до Комісії заяву. Зміст заяви, зазвичай узгоджується з інвестором.

У випадках із масштабнішими проєктами розгляд у Комісії триватиме щонайменше шість місяців. Зазвичай інвестору рекомендується заздалегідь встановити прямий контакт з Комісією, особливо якщо передбачається значний обсяг державної допомоги.

Комісія дає вказівки щодо форми заяви та документації, яка має бути укладена між інвестором та державою-членом ЄС, а також щодо її думок про форму заяви та документації.

У великих проєктах існує неминучий ризик інших затримок, які можуть виникнути, наприклад, у випадках, коли необхідне зонування (див. нижче) або коли держава залучена у відносини щодо у землі чи підготовки місця розташування інвестиційного активу. Для того, щоб мінімізувати такий ризик, завжди рекомендується включати терміни завершення кожного ключового етапу процесу в інвестиційну угоду або додаткові угоди, підписані місцевими органами влади.

Іноді уряди та урядові установи в регіоні можуть необережно поводитися з конфіденційною інформацією. Часто це робиться для забезпечення сприятливого іміджу уряду, особливо напередодні виборів, або для того, щоб «набрати очки» перед іншими країнами, які конкурують за ті ж самі інвестиції. Щоб мінімізувати такі проблеми, важливо, щоб потенційний інвестор підкреслив, що дотримання конфіденційності є обов'язковою умовою для інвестування в країну. Додатковою пересторогою можуть стати положення про конфіденційність з відповідними санкціями в інвестиційній угоді та іншій важливій документації.

Інфраструктура

Перед ухваленням остаточного рішення про місце розташування проєкту надзвичайно важливо проаналізувати наявну інфраструктуру. Найважливішими аспектами, які варто дослідити, є такі:

1. Автомобільні дороги
2. Залізничне сполучення
3. Доступ до авіаперевезень
4. Доступ до води

Нижче наведено загальний огляд інфраструктурних об'єктів у ЦСЄ:

Країна	Автомобільні дороги	Залізничні колії	Аеропорти	Доступ до води
Болгарія	846 км автомагістралей, з яких 125 км на стадії будівництва	Наразі понад 6 500 км залізничних колій експлуатуються державними та приватними компаніями	П'ять міжнародних аеропортів	Чотири порти. Має виходи до Дунаю та Чорного моря.
Чеська Республіка	1 350 км автомобільних доріг	Наразі 9 355 км залізничних колій експлуатуються державними та приватними компаніями	П'ять державних міжнародних аеропортів (із загальною кількістю 24 міжнародних аеропортів)	Країна не має морських кордонів, проте є багато річок, особливо Ельба, що впадає в Північне море.
Угорщина	1 855 км автомобільних доріг	8 057 км залізничних колій загального користування, що експлуатуються однією державною компанією та однією компанією з мажоритарною державною власністю	П'ять міжнародних аеропортів	Дунай-Рейн-Магістральний канал і канал Дунай-Чорне море, а також внутрішні водні шляхи.
Польща	4685,9 км автомагістралей (з них 1753,6 км - автомобільні дороги)	Наразі понад 20 000 км залізничних колій експлуатуються державними та приватними компаніями	15 міжнародних аеропортів	Має вихід до Балтійського моря. Основні порти: Гданськ, Гдиня, Щецин-Свіноуйсьце, Колобжег.
Румунія	17 873 км національних доріг, з яких 6 200 км - європейські дороги, а 992 км - автомобільні дороги	10 777 км залізничних колій загального користування;	16 міжнародних аеропортів	Має вихід до Чорного моря. Головні морські порти: Констанца, Суліна та Мангалія. Також по території країни протікає річка Дунай - головні річкові та морські порти - Браїла, Галац та Тулча.
Словаччина	854 км автомобільних доріг (ще 80 км на стадії будівництва)	Наразі понад 3 600 км залізничних колій експлуатуються державною компанією	Дев'ять міжнародних аеропортів	Річка Дунай протікає через Братиславу і з'єднує Північне і Чорне моря.
Туреччина	97 738 км автомобільних доріг (у тому числі автомагістралі, державні та регіональні дороги)	13 128 км залізничних колій, що експлуатуються державними компаніями (інвестиції в нові залізничні лінії заплановані протягом наступних семи років, і уряд має на меті подвоїти їхню довжину, в тому числі 10 000 км нових колій для швидкісних пасажирських маршрутів)	54 аеропорти, в з яких 37 класифікуються як міжнародні	7 186 км кордонів з Чорним, Егейським, Середземним та Мармуровим морями. Основні порти: Амбарлі, Барбарос, Мерсін, Хайдарпаша та Іскендерун.
Україна ¹	9 331,1 км автомобільних доріг	22 000 км залізничних колій, що експлуатуються державною компанією	21 аеропорт, з яких 17 класифікуються як міжнародні	Омивається Чорним та Азовським морями. На території країни розташовані 13 морських портів та 11 річкових терміналів.

¹ Повномасштабне російське вторгнення в Україну суттєво вплинуло на громадську інфраструктуру, оскільки багато мостів, доріг, аеропортів та інших об'єктів критичної інфраструктури було зруйновано або пошкоджено. російське вторгнення також призвело до блокади Чорного та Азовського морів і тимчасової заборони повітряного руху над Україною. Тим не менш, український уряд активно відновлює постраждалу інфраструктуру та працює над залученням інвестицій для поточних і майбутніх проєктів відновлення.

Оподаткування

Податки будуть ключовим питанням при визначенні місця інвестування. Інвестор зазвичай діє через спеціально створену компанію або партнерство. Податковий режим залежатиме від конкретної структури.

Загальний огляд основних форм податків наведено в таблиці нижче. Завжди важливо перевіряти точний розмір податку та відповідні пільги й умови, за яких вони надаються. Також доцільно з'ясувати, чи існують гербові збори, податки на трансакції тощо.

Країна	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	ПДВ (стандартні ставки)	Податок на нерухомість
Болгарія	10%	10% фіксована ставка Пільги з податку на прибуток та внесків на соціальне страхування, що надаються для певних видів діяльності в певних регіонах	20%	Визначається кожним муніципалітетом в діапазоні від 0,1 до 4,5% від податкової / балансової вартості майна. Відсутній на щодо сільськогосподарських земель.
Чеська Республіка	15% для частини річного доходу до приблизно 78 900 євро та 23% для частини річного доходу, що перевищує приблизно 78 900 євро	19%	10%, 15%, 21%	Залежно від типу, місця розташування та цільового призначення нерухомості тощо, діють такі ставки за м2 : Житлова та сільськогосподарська: 0,08 євро, Промисловість: 0,41 євро, Інший бізнес: 0,41 євро, спеціальні промислові зони: звільнення до п'яти років.
Угорщина	15%	9%	5%, 18%, 27%	Податок на будівництво/ земельний податок може встановлюватися на розсуд муніципалітетів. Максимальна річна ставка податку на нерухомість не може перевищувати 2190,9 форинтів за м2 або 3,6% від скоригованої ринкової вартості. Максимальна ставка земельного податку не може перевищувати 398,3 форинтів за мм2 або 3% від скоригованої ринкової вартості.
Польща	12 - 32% (або фіксована ставка для підприємців у розмірі 19%). У випадку доходу, що перевищує 1 млн злотих (приблизно 212 тис. євро), платники податків додатково зобов'язані сплатити так званий податок солідарності в розмірі 4% від суми, що перевищує 1 млн злотих	Податок на прибуток у розмірі 19% (9% для компаній з доходами до 2 млн євро або компаній, що працюють перший рік); пільги для ведення бізнесу в спеціальних економічних зонах	0%, 5%, 8%, 23%	Максимальна річна ставка за користування землею для господарських цілей не може перевищувати 1,16 злотих за м2 для будівель. Звільнення від сплати податку на нерухомість може бути надане інвесторам на підставі рішення, ухваленого відповідними місцевими органами влади. Максимальна річна ставка податку на нерухомість у випадку будівель або їх частин, пов'язаних з підприємницькою діяльністю, а також у випадку житлових будинків або їх частин, що використовуються для підприємницької діяльності, не може перевищувати 28,78 злотих за 1 м ² корисної площі. Максимальна ставка податку на нерухомість для споруд, які не є будівлями, та їхніх частин, що використовуються для господарської діяльності, не може перевищувати 2% від їхньої вартості для цілей амортизації згідно із законодавством про податок на прибуток.

Країна	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	ПДВ (стандартні ставки)	Податок на нерухомість
Румунія	Звільнення від сплати податку на доходи фізичних осіб для працівників, які займаються виключно дослідженнями та розробкою протягом перших 10 років своєї діяльності	16% Звільнення від податку на прибуток для підприємств, які займаються дослідженнями та розробкою	19%	- Для житлових будинків: від 0,08% до 0,2% від оподаткованої вартості будівлі; - Для нежитлових будівель: 0,2% - 1,3% (за рішенням місцевої міської ради) від оподаткованої вартості будівлі; - Щодо земельного податку: формула залежить від категорії землі (сільськогосподарська/під забудову), рейтингу місцевості тощо.
Словаччина	19% (для річного доходу до 37 163,36 євро) 25% (для частини річного доходу, що перевищує 37 163,36 євро)	21%; і 15% для платника податків, який отримав виручку (дохід), що не перевищує 100 000 євро (станом на 1 січня 2020 року).	20% і 10 % (знижена ставка для певних товарів та послуг)	Земельний податок, як правило, переважно стягується за ставкою в розмірі 0,25% від визначеної муніципалітетом вартості землі. Ставки варіюються залежно від типу землі та її розташування. Загальна ставка податку на будівництво становить 0,033 євро за кожен квадратний метр, зайнятий під будівництвом. Наведені вище загальні ставки податку можуть бути зменшені або збільшені відповідним муніципалітетом.
Туреччина	15-40%	23% Передбачені звільнення для певних видів діяльності, наприклад, для тих, що здійснюються у вільних економічних зонах	1%, 8%, 18%	0,1 % - 0,2% для житлової нерухомості 0,1 % - 0,4% для комерційної нерухомості 0,1% - 0,2% для фермерських господарств 0,3% - 0,6% для земельних ділянок
Україна	18% (плюс 1,5% військового збору)	Спеціальні тарифи діють для страхових та кваліфікованих ІТ-компаній Після широкомасштабного вторгнення росії в Україну та на час дії воєнного стану компанії можуть обрати спрощений режим оподаткування зі сплатою 2% податку з обороту за ставкою 2% замість звичайного податку на прибуток підприємств	0% / 20%; знижена ставка 7% застосовується до закупівель лікарських засобів та певних виробів медичного призначення; знижена ставка 14% застосовується до імпорту та постачання певних зернових культур.	Визначається органами місцевого самоврядування залежно від типу та місцезнаходження об'єкта/землі в межах наступних граничних значень: - не більше 1,5% від розміру мінімальної заробітної плати встановленої законом (на сьогодні приблизно 3 євро) за квадратний метр для житлової та нежитлової нерухомості; - не менше 0,3% і не більше 1% від нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення; - не більше 1% від нормативної грошової оцінки землі для земель загального користування; - не більше 3% від нормативної грошової оцінки землі для інших видів земель (зокрема земель промисловості та земель під забудову); - не більше 12% від нормативної грошової оцінки землі для земельних ділянок, що перебувають у постійній оренді в суб'єктів господарювання.

Трудові питання

Дані Євростату свідчать, що у 2022 році середні витрати на робочу силу в Європейському Союзі становили 30 євро на годину, а в третьому кварталі 2022 року погодинна вартість робочої сили зросла на 2,9 % в єврозоні та на 3,4 % в ЄС, порівняно з аналогічним кварталом попереднього року. Витрати на робочу силу в середньому в ЦСЄ приблизно на 70% нижчі, ніж у Західній Європі.

Витрати	Болгарія	Чеська Республіка	Угорщина	Польща
Орієнтовна мінімальна місячна заробітна плата брутто (євро)	390 євро	715 євро	594 євро	743 євро
Орієнтовна середньомісячна заробітна плата брутто (євро)	995 євро	1 645 євро	1 470 євро	1 475 євро
Витрати на соціальне забезпечення	14,47% для роботодавців	31,3% для роботодавців	13% для роботодавців	близько 20,5% для роботодавців
Офіційне безробіття	5,2% (січень 2023)	2,2% (січень 2023)	3,8% (січень 2023)	5,2% (грудень 2022)
Частка членства в профспілках (орієнтовна)	20%	12%	12%	15%

Витрати	Румунія	Словаччина	Туреччина	Україна
Орієнтовна мінімальна місячна заробітна плата брутто (євро)	515 євро	700 євро	489 євро	180 євро
Орієнтовна середньомісячна заробітна плата брутто (євро)	1 233 євро	1 449 євро	530 євро	380 євро
Витрати на соціальне забезпечення	26,3% для нормальних умов праці (збільшується до 36,3% для шкідливих/особливих умов праці)	35,2% для роботодавців	22,5% для роботодавців	22% для роботодавців (єдиний соціальний внесок)
Офіційне безробіття	5,6% (січень 2023)	5,8% (січень 2023)	10,2% (листопад 2022)	35% (липень 2022)
Частка членства в профспілках (орієнтовна)	33%	15%	14,42%	6,3%

Хоча багато законів про зайнятість гармонізовано з правилами ЄС, між ними є численні відмінності, а також багато національних особливостей. Тим не менш, існують деякі загальні правові характеристики.

У більшості випадків у регіоні співробітник може бути найнятий як найманий працівник, фрілансер або самозайнятий підприємець. Структури без найму працівників можуть бути привабливими, наприклад, через соціальне забезпечення та податкові вимоги, але тип відносин працівник - роботодавець все ще домінує і підтримується як на місцевому рівні, так і на рівні ЄС. Крім того, місцеві органи влади схильні боротися зі структурами "прихованої зайнятості", тому фрілансери та структури підприємство - підприємство можуть стати об'єктом ретельної перевірки. Іноді нові учасники ринку починають свою діяльність на місцевому рівні з агентських робітників, тобто працівників, найнятих агенцією з постачання тимчасових робітників. Це швидкий і дешевий спосіб розпочати бізнес і набрати персонал. Однак обмеження на наймання агентського персоналу обмежують доцільність такої структури, тому зазвичай підприємства зрештою обирають постійний персонал, переважно найманих працівників. Умови трудових відносин, як звичайно, мають бути зафіксовані у письмовому договорі. Основними формами договорів є договори з випробувальним терміном, контракти з фіксованим строком та безстрокові контракти, причому останні є варіантом, якому віддає перевагу більшість роботодавців у ЦСЄ. Хоча контракти з фіксованим строком є привабливими для бізнесу, їх використання частіше за все обмежене, наприклад, тривалість одного контракту може бути обмежена (наприклад, у Польщі - до 33 місяців) або випадки їх застосування можуть бути також обмежені (наприклад, в Україні трудовий договір з фіксованим строком може бути укладений, наприклад, для заміщення тимчасово відсутнього працівника, для виконання сезонних робіт тощо).

Підключення до мереж

Між інвестором та кожним постачальником мають бути підписані угоди про надання комунальних послуг (постачання води, газу, електроенергії). Для цього важливо точно визначити потреби інвестора.

У деяких країнах дедалі частіше інвестори підписують попередні угоди з комунальними підприємствами на самому початку інвестиційного процесу. Це дозволяє гарантувати забезпечення достатнього обсягу комунальних послуг та фіксувати ціну.

Важливими аспектами, які слід обговорити з постачальниками комунальних послуг, є наступні:

1. фінансові витрати;
2. строки; і
3. ризики, що пов'язані з прокладанням інженерних комунікацій до місцезнаходження підприємства.

Хоча трудові договори часто є простими і лаконічними, до трудових відносин автоматично застосовується велика кількість законів про працю. Кожна країна має багато законів, що регулюють такі питання, як робочий час, час відпочинку, понаднормові роботи, робота у вихідні та святкові дні тощо. Інвесторам слід звертати особливу увагу на обмеження робочого часу, оскільки вони можуть не відповідати потребам їхнього бізнесу. Наприклад, забезпечення роботи бізнесу в режимі 24/7 в рамках обмежень робочого часу може бути складним завданням. Будь-які порушення можуть ретельно відстежуватися, оскільки закон і місцеві суди зазвичай стають на бік найманих працівників.

Більшість країн ЦСЄ захищають працівників від звільнення без попередження. До таких заходів належать: встановлені законом строки попередження, зобов'язання роботодавця надати підставу для звільнення, класи особливо захищених працівників, наприклад, вагітних. Крім того, індивідуальні або групові скорочення чисельності штату вимагатимуть виплати вихідної допомоги.

Наймання місцевого персоналу неминуче вимагатиме від інвестора дотримання місцевих податкових норм, правил соціального забезпечення та виплати заробітної плати. Зазвичай працівник повинен мати покриття за програмою державного пенсійного страхування, внески на яке мають сплачувати як роботодавець, так і працівник.

Країни ЦСЄ - відповідно до вимог законодавства ЄС (тією мірою, якою воно застосовується) - дозволяють працівникам брати участь в ухваленні важливих для компанії рішень. Працівники можуть вільно створювати профспілки та ради трудового колективу. У багатьох випадках представники працівників повинні бути поінформовані та надати згоду, наприклад, з таких питань, як масові звільнення або соціальні питання.

Мобільність працівників є ключовим фактором економічного зростання країн ЦСЄ. У більшості випадків громадяни ЄС можуть вільно пересуватися між країнами-членами та працювати в країні за власним вибором. Завдяки цьому інвестор може легко використовувати наявну робочу силу та спеціалістів з ЄС для початку діяльності в регіоні ЦСЄ. Громадяни країн, що не є членами ЄС, можуть працювати і жити в країнах ЦСЄ лише після виконання вимог щодо отримання візи та проживання.



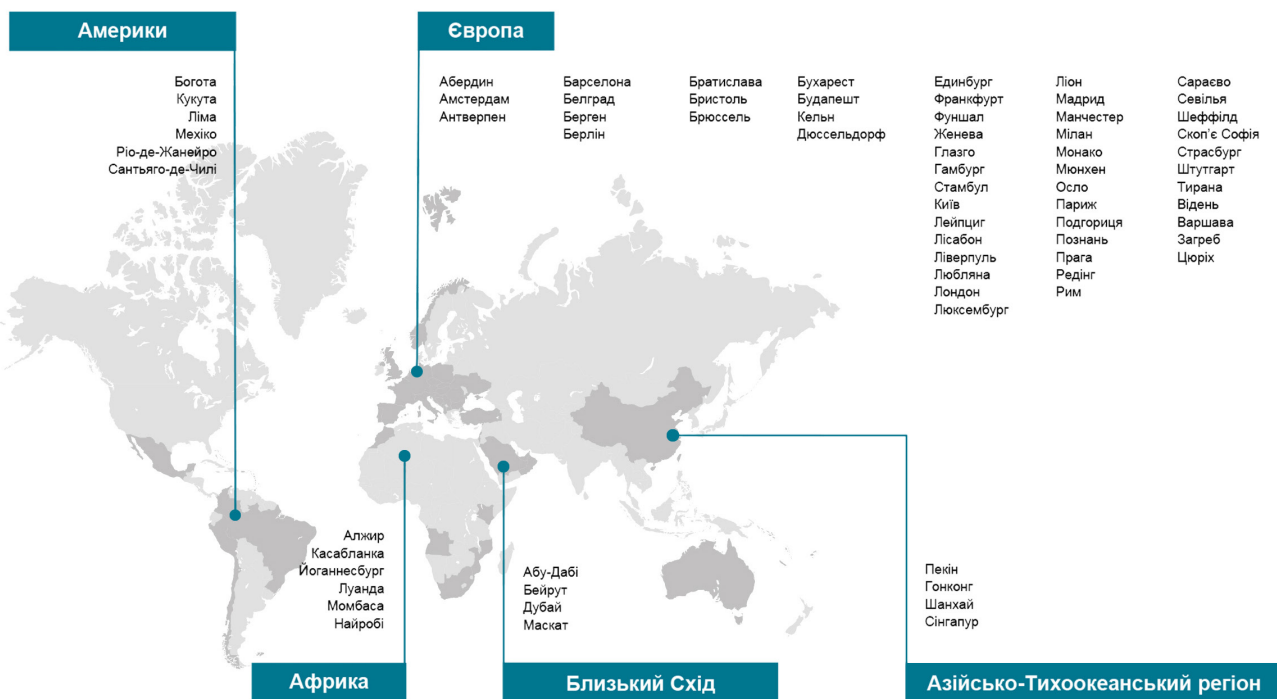
Ефективна інвестиція: Координація проєкту

Місцеві правові системи, здебільшого складні і містять багато пасток для необережних. Для того, щоб мінімізувати час реалізації трансакції, дуже важливо вибрати відповідного юридичного радника.

Завдяки тому, що CMS є п'ятою за розміром юридичною фірмою у світі за кількістю юристів та шостою у Великій Британії за розміром доходів, ми можемо працювати для вас у більш як 40 країнах з понад 70 офісів по всьому світу. Понад 5 000 наших юристів спрямовані на майбутнє, орієнтовані на бізнес консультації, адаптовані до потреб наших клієнтів, як на локальних ринках, так і на міжнародному рівні.

Уже понад 30 років CMS консультує міжнародні корпорації та фінансові установи зі своїх 17 офісів у Центральній та Східній Європі. CMS має понад 100 партнерів та 500 юристів і більше офісів та юристів, ніж будь-яка інша юридична фірма у Центральній та Східній Європі. Ми регулярно створюємо великі міжнародні команди для роботи над складними транскордонними угодами та проєктами і можемо запропонувати як місцевих, так і іноземних (з Великої Британії та США) юристів на місцях. Клієнти звертаються до нас завдяки нашому глибокому розумінню ринків ЦСЄ та використанню спеціалізованих галузевих знань з урахуванням комерційних особливостей бізнесу наших клієнтів.

Наші клієнти отримують вигоду від добре налагоджених контактів з органами державної влади та інвестиційними агенціями, а також від чіткого комерційного підходу до потреб наших клієнтів.



ЦСЄ

Ієн Бетті
Партнер, керівник практики
комерційного права у ЦСЄ
CMS Варшава
Т +48 22 520 5505
E iain.batty@cms-cmno.com

Болгарія

Атанас Бангачев
Партнер, керівник практики
корпоративного права
CMS Софія
Т +359 2 921 9913
E atanas.bangachev@cms-cmno.com

Чеська Республіка

Томаш Матейовський
Партнер, керівник практики комерційного,
регуляторного права та вирішення спорів
CMS Прага
Т +420 296 798 852
E tomas.matejovsky@cms-cmno.com

Гелен Родвелл
керуючий партнер
CMS Прага
Т +420 296 798 818
E helen.rodwell@cms-cmno.com

Угорщина

Дора Петраній
Керуючий партнер у ЦСЄ,
керівник практики
корпоративного права
CMS Будапешт
Т +36 1 483 4820
E dora.petranyi@cms-cmno.com

Тамаш Терчак
Радник
CMS Будапешт
Т +36 1 505 4964
E tamas.tercsak@cms-cmno.com

Польща

Анджей Посняк
Керуючий партнер, практика
корпоративного та податкового права
CMS Варшава
Т +48 22 520 5673
E andrzej.posniak@cms-cmno.com

Румунія

Хорея Попеску
Керуючий партнер
CMS Бухарест
Т +40 21 407 3824
E horea.popescu@cms-cmno.com

Крістіна Попеску
Партнер
CMS Бухарест
Т +40 21 407 3811
E cristina.popescu@cms-cmno.com

Словаччина

Юрай Фуска
Партнер
CMS Словаччина
Т +421 2221 115 26
E juraj.fuska@cms-cmno.com

Туреччина

Алікан Бабаліоглу
Керуючий партнер
CMS Стамбул
Т +90 212 401 42 60
E alican.babalioglu@ybk-av.com

Україна

Ольга Бєлякова
Партнер
CMS Київ
Т +380 44 391 3377
E olga.belyakova@cms-cmno.com

Контакти з місцевими органами влади

Кожна країна має власну Агенцію з іноземних інвестицій, яка є частиною урядової структури. Часто інвестори розглядають декілька країн на початковому етапі. За таких обставин має сенс змусити Агенції з іноземних інвестицій конкурувати між собою. Це може принести вигоди в майбутньому, особливо якщо це призведе до зобов'язань щодо скорочення строків.

Загалом рекомендується розпочинати контакти з агенціями на ранній стадії вивчення ринків. Агенції можуть надати багато ноу-хау та логістичної підтримки, в тому числі допомогу у визначенні підхожих локацій. Детальна інформація про кожну агенцію наведена нижче..

Інвестиційна агенція Болгарії «Invest Bulgaria»

Інвестиційна агенція Болгарії «Invest Bulgaria» є установою для заохочення, залучення та підтримки іноземних інвестицій та пріоритетних інвестиційних проєктів у Республіці Болгарія. Функцією агенції є допомога компаніям в інвестиційному процесі, а також надання потенційним інвесторам актуальної інформації про інвестиційний процес в країні, юридичні консультації, визначення відповідних болгарських партнерів, координація інвестиційної політики з іншими установами тощо. Інвестиційна агенція Болгарії також допомагає інвесторам у взаємодії з усіма болгарськими державними установами.

www.investbg.government.bg

T +359 2 9855500

E iba@investbg.government.bg



бізнес-клімат, інвестиційне середовище та інвестиційні можливості в Чеській Республіці. У 2016 році Агентство з питань підприємництва та інновацій відокремилося від CzechInvest і тепер відповідає за використання коштів з фондів Європейського Союзу з 1 січня 2016 року.

www.czechinvest.org

T +420 727 850 330

E fdi@czechinvest.org



Угорська агенція з просування інвестицій

Угорська агенція з просування інвестицій (УАПІ) підтримує ваші інвестиції в Угорщині, незалежно від того, чи це є новий проєкт, чи розширення існуючих виробничих потужностей.

З моменту свого заснування у 2014 році УАПІ взяла участь в укладенні 1914 угод, результатом яких стали інвестиції на суму 36 мільярдів євро та понад 130 000 нових робочих місць по всій країні. У 2022 році ми побили всі попередні рекорди, оскільки 92 проєкти згенерували інвестиції на суму 6,5 млрд євро.

www.hipa.hu

T +36 1 872 6520

E info@hipa.hu



Інвестиційна агенція Чехії «CzechInvest»

Інвестиційна агенція Чехії «CzechInvest» була створена у 1992 році. CzechInvest є агенцією Міністерства промисловості і торгівлі, яке консультує і підтримує існуючих і нових підприємців та іноземних інвесторів у Чеській Республіці. CzechInvest має виключні повноваження подавати заявки на отримання інвестиційних пільг до компетентних органів управління та готує проєкти пропозицій щодо надання інвестиційних пільг. Завданням агенції також є надання потенційним інвесторам актуальних даних та інформації про

Польська агенція з інвестицій та торгівлі

Польська агенція з інвестицій і торгівлі (ПАІТ) допомагає інвесторам вийти на польський ринок і знайти найкращі способи використання наявних можливостей. Агенція також супроводжує інвесторів у проходженні всіх основних адміністративних та юридичних процедур, пов'язаних із реалізацією проєкту. ПАІТ забезпечує швидкий доступ до комплексної інформації, пов'язаної з юридичними та комерційними питаннями, щодо інвестицій, допомагає у пошуку відповідних локацій, партнерів та постачальників.

www.paih.gov.pl

T +48 22 334 99 99

E invest@paih.gov.pl



Департамент іноземних інвестицій Румунії

Румунський департамент іноземних інвестицій є державною установою Румунії. Його основні функції полягають у координації, моніторингу та реалізації державної політики в сфері просування, заохочення, залучення та реалізації прямих іноземних інвестицій в Румунії, а також у сфері державно-приватного партнерства.

Серед іншого, департамент підтримує реалізацію іноземних інвестицій, виступаючи в ролі контактної особи між іноземними інвесторами/партнерами та, у відповідних випадках, центральними і місцевими органами влади.

www.imm.gov.ro/en/investitii-straine

E investromania@investromania.gov.ro /

office@investromania.gov.ro



Словацька агенція з розвитку інвестицій та торгівлі (CAPIT)

CAPIT - це фінансована урядом організація, яка працює під наглядом Міністерства економіки Словацької Республіки. Місія агенції полягає в розробці та використанні всіх видів стимулів для збільшення притоку іноземних інвестицій, а також у сприянні словацьким компаніям у їхньому прагненні перетворитися на високоефективні підприємства на глобалізованому світовому ринку. CAPIT надає детальну інформацію про словацьке бізнес-середовище, галузеві можливості, комплексну інформацію про відкриття підприємств, допомогу у виборі місцезнаходження, а також послуги у сфері нерухомості. Надання консультаційних послуг з питань державного стимулювання є однією з невід'ємних частин діяльності CAPIT.

www.sario.sk/en

T +421 2 58 260 100

E sario@sario.sk



Офіс залучення інвестицій «UkraineInvest»

UkraineInvest - урядовий офіс із залучення та підтримки інвестицій в Україні. UkraineInvest був створений для залучення та підтримки інвестицій в Україну і може допомогти в наступному:

- виявлення можливостей, вирішення проблемних питань і надання рекомендацій;
- надання інформації, яка допоможе ухвалити обґрунтоване рішення про те, як і чому Україна може бути правильним напрямком для ведення бізнесу;
- забезпечення зв'язків по всій країні в бізнесі, та уряді, з'єднуючи інвесторів з тими, кого вони потребують і хочуть знати; і
- надання досвіду та знань у секторах із високим потенціалом та темпами зростання та нішевих ринках, тому інвестори отримують вигоду як від можливості побачити загальну картину, так і від поглибленого вивчення можливостей.

www.ukraineinvest.gov.ua

T +38 098 567 88 99

Для отримання загальної інформації або контактів:

E info@ukraineinvest.com

Ukraine
Invest

Для отримання конкретної інвестиційної підтримки:
E info@ukraineinvest.gov.ua

Офіс Національної інвестиційної ради України

Національна інвестиційна рада України сприяє залученню інвестицій та надає консультативні рішення для інвесторів. Офіс пропонує підтримку пріоритетних інвестиційних проєктів, покращує інвестиційний клімат, гарантує захист прав інвесторів та забезпечує ефективну співпрацю між інвесторами та органами державної влади.

Незважаючи на те, що Офіс є неурядовою організацією, він тісно співпрацює з урядом та інвесторами, які шукають інвестиційні можливості в Україні. www.nicouncil.org.ua/uk/



Інвестиційний офіс при Президенті Турецької Республіки

Інвестиційний офіс при Президенті Турецької Республіки є офіційним органом, який просуває інвестиційні можливості Туреччини та надає допомогу інвесторам на всіх етапах інвестування. Він підпорядковується безпосередньо Прем'єр-міністру і заохочує інвестиції для економічного розвитку Туреччини.

www.invest.gov.tr

T +90 312 413 89 00





Ваш безкоштовний онлайн-сервіс юридичної інформації.

Сервіс електронної розсилки статей на юридичні теми доступний за підпискою.

cms-lawnow.com

Інформація, яка міститься у цій публікації, призначена лише для загальних та довідкових цілей і не являє собою юридичних або професійних консультацій. Ця інформація була підготовлена у співпраці з юридичними консультантами з відповідних країн.

СіЕмЕс Лігал Сервісиз ІАЙДжі (надалі - «СіЕмЕс ІАЙДжі») є Європейським об'єднанням з економічною метою, яке координує діяльність організації незалежних юридичних фірм. СіЕмЕс ІАЙДжі не надає послуг клієнтам. Ці послуги надаються лише фірмами, які входять до складу об'єднання СіЕмЕс ІАЙДжі, у країнах, в яких вони здійснюють свою діяльність. СіЕмЕс ІАЙДжі і кожна з фірм, що входить до його складу, є окремими і юридично самостійними суб'єктами, і жоден з цих суб'єктів не має права брати на себе зобов'язання від імені іншого. СіЕмЕс ІАЙДжі і кожна фірма у його складі несе відповідальність лише за власні дії або утримання від дій і не несе відповідальності за дії або утримання від дій об'єднання або будь-якої іншої фірми, що входить до його складу. Комерційне найменування «СіЕмЕс» і термін «фірма» використовуються для позначення окремих або всіх фірм, які входять до складу об'єднання, або їхніх офісів; докладні відомості наведені у розділі «правова інформація» внизу сторінки в Інтернеті за адресою cms.law.

Офіси CMS: Абердін, Абу-Дабі, Алжир, Амстердам, Антверпен, Барселона, Пекін, Белград, Берген, Берлін, Богота, Братислава, Брістоль, Брюссель, Бухарест, Будапешт, Касабланка, Кельн, Кукута, Дубай, Дюссельдорф, Единбург, Франкфурт, Фуншал, Женева, Глазго, Гамбург, Гонконг, Стамбул, Йоганнесбург, Київ, Лейпциг, Ліма, Лісабон, Ліверпуль, Любляна, Лондон, Луанда, Люксембург, Ліон, Мадрид, Манчестер, Мехіко, Мілан, Момбаса, Монако, Мюнхен, Мускат, Найробі, Осло, Париж, Подгориця, Познань, Прага, Редінг, Ріо-де-Жанейро, Рим, Сантьяго-де-Чилі, Сараєво, Шанхай, Шеффід, Сінгапур, Скоп'є, Софія, Ставангер, Страсбург, Штутгарт, Тель-Авів, Тирана, Відень, Варшава, Загреб та Цюріх.

cms.law