

Чи сприяють бізнесу преференції? (На прикладі ВЕЗ Республіки Білорусь)

Отримавши пропозицію Київської торгово-промислової палати відвідати бізнес-семінар про умови діяльності у вільній економічній зоні (ВЕЗ) «Гомель-Ратон» у Республіці Білорусь, редакція перш за все зацікавилася тим, що у програмі був задекларований виступ Володимира Блажівського, одного із засновників підприємства — резидента ВЕЗ «Гомель-Ратон» ТОВ «Світлогорський завод картонної упаковки», про досвід роботи на білоруському ринку. Україна закрила свої ВЕЗ у 2005 р. через те, що, за думкою посадовців того часу, вони не принесли країні ніякої вигоди, більше того, введені преференції для підприємців не стали мотивом для очікуваних інвестицій. Тим більше було цікаво дізнатися про досвід сусідів з Республіки Білорусь, у якій з'явилося і підприємство з індустрії пакування.

За указом президента Республіки Білорусь від 2 березня 1998 р. № 93 терміном на 50 років була заснована ВЕЗ «Гомель-Ратон». Підприємства, яким пропонують долучитися своїми інвестиціями до розвитку гомельського регіону, отримують усіляку підтримку місцевої влади, регламентовані указом преференції. Якщо узагальнити всі достоїнства та привабливі перспективи ВЕЗ «Гомель-Ратон», то їх можна представити як такі дві переваги:

- наявність розвинутої інфраструктури, інженерних та транспортних комунікацій;
- суттєві податкові пільги та митні преференції.

У гомельському регіоні наявні вільні виробничі, складські та офісні приміщення, які надаються в оренду або купуються інвестором, вільні земельні

ділянки для їхньої оренди, розмір якої встановлюється на дату підписання договору оренди та не може підвищуватися протягом усього терміну дії інвестиційного проекту. У ВЕЗ працює пункт митного оформлення, діє «Агентство розвитку та сприяння інвестиціям», представництво гомельського відділення ТПП. Крім того, закони Республіки Білорусь гарантують інвесторам збереження їхніх капіталів, безперешкодний вивіз доходів, захищають їхні права на придбану власність.

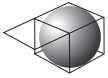
Резиденти ВЕЗ «Гомель-Ратон» перші п'ять років не платять податок на прибуток. Після 5 років ставка цього податку для них є меншою за стандартну на 50 %. Імпортоване ними обладнання, комплектуючі до нього, будівельні матеріали, сировина, не-

обхідні для реалізації інвестиційного проекту, а також їхня продукція, поставлена за межі Митного союзу, не обкладаються ввізним митом. Ставка ПДВ щодо реалізації імпортозамісних товарів у Білорусі з 2011 р. встановлена для них у розмірі 10 %.

З іншого боку кожне підприємство, яке планує інвестувати у ВЕЗ «Гомель-Ратон», має дотримуватися деяких встановлених для них норм та правил:

- потрібен бізнес-план;
- продукція підприємства має бути орієнтована на експорт або імпортозамісна;
- об'єм інвестицій проекту повинен дорівнювати еквіваленту не менше € 1 млн;
- потрібен договір з адміністрацією ВЕЗ «Гомель-Ратон» про умови діяльності.





Заступник голови адміністрації ВЕЗ «Гомель-Ратон» Олександр Корнев у своєму виступі на семінарі підкреслив, що, маючи право на державну реєстрацію підприємства та реєстрацію як резидента ВЕЗ, адміністрація виконує ці функції в термін 24 години, а їхня вартість у перерахунку на українську валюту становить 175 грн. Коли я почув про таке на семінарі, у мене відпало всяке бажання робити будь-які порівняння з українськими умовами для інвестицій та бізнесу, бо у цьому немає ніякого сенсу.

81 суб'єкт підприємницької діяльності вже є резидентами ВЕЗ «Гомель-Ратон», і серед них ТОВ «Світлогорський завод картонної упаковки». Володимир Блажієвський, підприємець, відомий в Україні як власник компанії «Укрграф» — виробника картонної упаковки та виконавця поліграфічних послуг, розповів на семінарі про особисті враження від ВЕЗ «Гомель-Ратон». Не скористатися можливістю дізнатися думки Володимира Блажієвського про ведення бізнесу в Україні та Білорусі для читачів журналу було б необдуманною втратою.

— **Володимир, які шляхи привели Вас до бізнесу в Білорусі?**

— Це було абсолютно випадково. Ми вибирали приміщення для свого виробництва. Ним виявився Світло-

горський завод картонної упаковки. Через деякий час на зв'язок з нами вийшла адміністрація ВЕЗ «Гомель-Ратон», сказала, що наше підприємство потрапляє до зони їхнього впливу, і запитала, чи не бажали б ми скористатися їхніми послугами та пільгами. Ознайомившись з усіма умовами, ми швидко підписали договір і зареєструвались. Це відбувалось без всякої затримки. Реалізувавши проект, ми вклали \$ 1 млн інвестицій. На сьогодні закінчуємо монтувати обладнання. Наша потужність у перерахунку на сировину — 100 т картону на місяць, з якого будемо виробляти упаковку для різної продукції. Закінчуємо реєстрацію митного поста. Наша продукція піде в Росію, Казахстан, Україну, різним клієнтам Білорусі.

— **Порівняйте ці умови з українськими.**

— Не хочу ображати Україну — мою країну, у якій я працюю та живу. Вона мені подобається, і Київ я дуже люблю. Але якщо в Україні для відкриття та ведення бізнесу треба проходити тривалий та важкий шлях через різні кабінети, у яких потрібно вмовляти, прохати, пояснювати, то в Білорусі все просто, швидко, відкрито, доступно і зрозуміло. Повірте мені, я 10 років в Україні займаюся бізнесом і відчуваю цю різницю. Протягом року в Білорусі я не зіткнувся із жодною проблемою, яку не можна

було б швидко вирішити в телефонному режимі, максимум — це зустріч без проблем з адміністрацією, мером. Завжди та повсюди повне розуміння і підтримка.

— **Які економічні переваги має Ваше підприємство в Білорусі?**

— Їх багато, і всі вони витримуються. Сировиною для нашої продукції — картонної упаковки — є картон, який ми імпортуємо. Але тут ми не платимо мито від 10 до 15 % та ПДВ (20 %).

Для виготовлення якісної та безпечної продукції ми укомплектували наше підприємство сучасним обладнанням європейських компаній. Імпортуючи це обладнання, ми також не платили ПДВ.

На всіх ринках існує конкуренція. На жаль, в Україні замовники упаковки мають низьку платоспроможність. З одного боку, 100 % передоплати за сировину, з іншого — відстрочка платежів для замовників. Хто довго може таке витримати? Тому доводиться шукати нові ринки для виробництва продукції та її збуту.

— **Володимир, бажано Вам гарного бізнесу як в Білорусі, так і в Україні. Дякую за Ваші спостереження та рекомендації, які стануть у пригоді тим, хто хоче диверсифікувати та розвивати свій бізнес.**

В.М. Кривошей, к.х.н.

