

Белоруссия: СТОИТ ЛИ ОВЧИНКА ВЫДЕЛКИ?

Если заказчики платят только через 3 месяца после поставки, законы непредсказуемо меняются каждый год, а люди работают за 3 копейки – значит, речь идёт о бизнесе с Белоруссией

Ярослав Тавгень
jaroslav.tavgen@airpaev.ee

Делать бизнес в Белоруссии очень выгодно. Средняя зарплата по стране - 328 евро, почти как наша «минималка».

Однако за всё в жизни, а тем более в бизнесе приходится платить. Поэтому низкие зарплаты компенсируются кучей проблем.

18 крупных предпринимателей Эстонии, среди которых были Айн Хансшмидт, Фёдор Берман, Тийт Вяхи, в середине мая посетили Белоруссию. Их принимали на самом высоком уровне: сам премьер-министр страны Михаил Мясникович, а также министр экономики Николай Снопков прервали выходной и встретились с эстонскими предпринимателями.

А там не бабуины!

«Я очень удивился. Думал, что Белоруссия – это отсталая социалистическая страна, а оно вон как вышло, – делится впечатлениями глава Ассоциации крупных предпринимателей Эстонии Айн Хансшмидт. – Сложилось впечатление, что это государство твёрдо намерено пойти по пути Китая. Поэтому в стране чисто, безопасно и масса возможностей для развития собственного бизнеса».

80% всей собственности (а значит, и всех предприятий) Белоруссии принадлежит государству. Государство не прочь продавать свою собственность, но только в хорошие руки.

«Хорошие», по словам Хансшмидта, – это когда новый владелец будет инвестировать в предприятие и создаст определённое число ра-

бочих мест.

Не Утопия, а Белоруссия

Главная привлекательность Белоруссии как рынка, по словам Хансшмидта, – это средняя зарплата белорусов. Она составляет 328 евро в месяц. «За эти деньги готовы работать трудолюбивые и квалифицированные специалисты», – говорит Хансшмидт.

Владелец адвокатского бюро SORAINEN Аку Йоханнес Сорайнен поделился и своим опытом работы в Белоруссии: «Директор одной финской фирмы, у которой есть ИТ-отдел в Белоруссии, рассказывал мне, что расходы меньше, чем в Индии, а качество выше, чем в Индии!».

Мярт Меэритс, член правления Silvano Fashion Group, представленной в Белоруссии лидером местного рын-



ка - брендом нижнего белья «Милавица», - высоко оценивает нанимаемый компанией персонал в этой стране: «У нас там не дешёвая рабочая сила. Дешёвая - это Бангладеш, а в Белоруссии ситуация иная. Мы владеем «Милавицей» с 2006 года, и с тех пор наши финансовые пока-

затели только растут».

Оборот «Милавицы» составил в первом квартале 2012 года 6,5 миллиона евро, что на 400 тысяч евро больше, чем за тот же период 2011 года.

SORAINEN открыл свою адвокатскую контору в Белоруссии в 2008 году, и сегодня

там работают 30 человек. Сорайнен, который также считает одним из главных преимуществ этой страны дешёвую рабочую силу, очень удивлён тому, как бурно растёт его предприятие. «Мы ожидали, что будем расти гораздо более скромными



Мы сами не ожидали, что наша компания в Белоруссии будет так бурно расти.

Аку Сорайнен, владелец Advokaadibüroo Sorainen AS

Foto: Scanpix/Postimes

● По данным посольства Белоруссии в Эстонии, в Белоруссии действует более 100 дочерних фирм эстонских компаний и ещё около 10 представительств.

● Объём поступивших в экономику Белоруссии эстонских инвестиций в 2011 году достиг 63,69 млн. долларов (241,8%), из них прямые – 29,3 млн. долларов (242,1%).

● По данным Департамента статистики, экспорт в Белоруссию вырос за последние 10 лет на 539% - с 22 млн. евро в 2001 году до 81 млн. евро в 2011 году.

● Импорт из этой страны вырос за 10 лет на 134%.

● По данным посольства Белоруссии в Эстонии, в товарной структуре эстонского экспорта в Белоруссию в 2011 году преобладали поставки плоского проката из стали (11,3 млн. евро) и электрогенераторные установки (9 млн. евро).

темпами», - сказал Сорайнен, отказавшись сообщить темпы роста своего предприятия. SORAINEN занимается в Белоруссии юридическими консультациями отечественных и иностранных фирм (как из Западной Европы, так и из России), ведущих деятельность на территории Белоруссии.

Жизнь там не малина
Сорайнен называет 2 недостатка ведения бизнеса в этой стране. Первый - законодательство достаточно нестабильно, хотя и улучшается. Второй - рынок недвижимости в этой стране практически отсутствует. «Проходят только единичные сделки. В основном земля здесь не покупается и не продаётся», - говорит Сорайнен.

Однако большой проблемой это не является. По словам Хансмихта, для предпринимателей обычно не составляет проблем получить для своего предприятия аренду на 99 лет. «Конечно, в таких случаях всегда есть риск, ибо государство теоретически может разорвать договор, но в целом это всё же хорошая альтернатива собственности земли».

В Белоруссии хорошо! В Белоруссии могло быть и лучше

Белорусы честнее. Они не обманывают. Если белорус заключает договор, то он его исполняет. А не так, как в Эстонии: заключают договор, а потом поднимают лапки вверх: «Извините, не получилось». Ещё белорусы не хотят получать предоплату. Самы просят о просрочке не в 90 дней. Причина проста: при предоплате цена трактора на 200-300 евро ниже, и им это не нужно. Есть проблемы во время начала весенних работ. Они начинаются с юга, и активизируются Россия и Казахстан. Возникает риск того, что нам тракторы просто не доставят. Впрочем, у нас на месте «шустрит» очень опытный человек, который давно в Белоруссии и знает, где можно вовремя достать трактор или запчасть.

Рейн Пуларитс
владелец Tuii Bel-Est OÜ, дилер
Минского тракторного завода

В Белоруссии всё просто и легко. Мы работаем в основном с частными предприятиями, поскольку с государственными всё сложнее. Но тем не менее даже эти сложности несопоставимы с тем, с чем мы сталкиваемся в Украине, где огромная коррупция и каждый шаг стоит денег. В Белоруссии очень целенаправленно относятся к заключаемым контрактам, поскольку о них всегда узнаёт банк и таможенники, а значит, менять условия в последний момент может оказаться себе дороже.

Андрей Собора
владелец экспедитора AIS-Shipping OÜ

Менее приятен другой недостаток Белоруссии - долгие сроки оплаты.

По словам владельца Sargotrade OÜ Станислава Замогицкого, в этой стране законодательно запрещено делать предоплату, поэтому эстонская компания всегда должна вначале поставить товар и лишь через какое-то время получить деньги. «Это заставляет изымать деньги из оборота. Более того, в 2011 году, когда сильно девальвировался белорусский рубль, сроки оплаты ещё более увеличились. По договору они составляют 2 недели, и белорусы попросили отсрочки до 1,5 месяца. Мы пошли навстречу», - сказал он.

Sargotrade занимается двумя видами бизнеса: транзитом и продажей рыбы. Транзит из Белоруссии не пошёл: Sargotrade проиграло конкуренцию фирмам из Латвии и Литвы, поскольку у тех меньше транспортные издержки (из-за того, что их страны расположены ближе к Белоруссии). Продажа рыбы же идёт успешно и прибыльно, и 40-45% рыбы компания продаёт в Белоруссию. Оборот компании за 2010 год составил 285 тысяч евро.

ка стала никому не нужна. С тех пор у нас появился минус. В итоге плюс на минус дал ноль. Начиная с 2007 года мы продаём автобусы. Цена - их главное преимущество перед европейскими аналогами. По качеству я бы им поставил четвёрку с длинным минусом.

Иейна Талм
владелец MAZ Eesti OÜ, дилер
Минского автомобильного завода в Эстонии

Очень быстро и без предупреждения меняют законода-

тельные акты. Каждый год. Не советуясь с производителями. Например, когда при экспорте материалов необходимо было платить экспортную пошлину. Через какое-то время - уже не нужно. Вроде бы полезное изменение. Однако 3 года назад сделали совсем нелогичное изменение! Теперь потребовали, чтобы экспорт древесины проходил только через белорусскую биржу. Естественно, для того, чтобы наши предприятия кормили их биржу. Но ведь по-

купатели хотят знать, кто продаёт им продукцию, надёжная ли фирма и т.д. Мы выставляем товар на биржу. Наша материнская компания всё скупает, и дальше уже эстонская компания продаёт товар конечному потребителю. Каково? Конечно, всегда есть шанс, что наш товар будет куплен кем-то другим по более высокой цене. Но пока такого не происходило.

Кадо Йиллетт
владелец Kaamos Group
(в Белоруссии - «Витэкска Лесомилкс»)