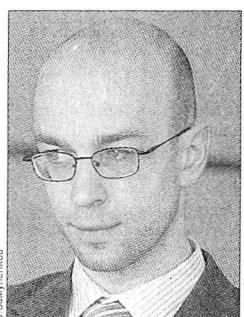


# Магнит для инвестиций

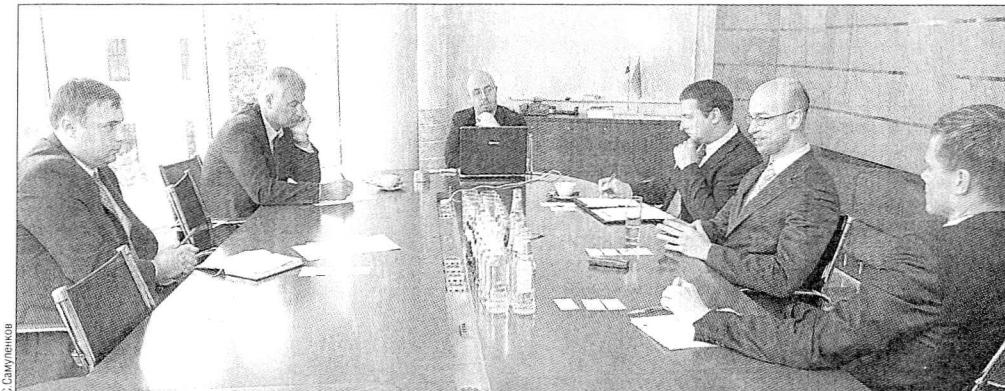
**Белоруссия становится крайне привлекательным рынком для иностранных, в том числе латвийских, капитала и предприятий: такой вывод можно сделать по итогам проведенного "Ъ" в сотрудничестве с компанией Sorainen "круглого стола", посвященного инвестициям в эту страну.**

Кирилл РЕЗНИК-МАРТОВ

— Объясните свои мотивы. Почему вы решили выйти на белорусский, а не, скажем, китайский рынок?



С.Самуленков



С.Самуленков

сонапом. Далее — фармацевтика. Сейчас мы обслуживаем глобальную компанию из этой сферы, которая выходит на рынок Белоруссии. Большое внимание со стороны инвесторов очень высокого класса привлекает энергетики — серьезные компании из Скандинавии готовы предложить свой опыт и ресурс по реформированию и обновлению этой отрасли. И, конечно, производство строительных материалов, всегда интересовавшее потенциальных партнеров из России и стран Запада.

## И здесь бюрократы

**П.Ткачук:** — Если сравнить ваш опыт работы в странах Балтии и Белоруссии, в чем вы видите основные отличия?

**М.Сологуб:** — В первую очередь это экономическая и политическая стабильность. Сравнительно низкий уровень преступности и коррупции. Если говорить о том, что беспокоит инвесторов при работе в Белоруссии, — это недостаточный уровень развития некоторых отраслей законодательства. В частности, у иностранных предпринимателей нетчеткого понимания гарантов своих прав, условий работы в той или иной отрасли. Например, в энергетике, которая сейчас находится в стадии реформирования.



С.Самуленков

**Ибрагим Мухтши,** директор по торговле АО Grindex: — Мы тоже давно работаем в Белоруссии, поскольку нашу пропаганду там знают еще с совет-

следования, насколько знаю, идут до сих пор. С Белоруссией же все предельно ясно: есть программа, есть тендеры, и если ты выиграл — твое положение стабильно.

## Приходите, банки дорогие

— Замечают ли интерес латвийских инвесторов к рынку Белоруссии в посольствах обеих стран? Насколько часто к вам обращаются предприниматели, желающие начать там бизнес?



С.Самуленков

**Дайнис Фрейманис,** первый секретарь Посольства Латвии в Белоруссии: — На мой взгляд, в случае с Белоруссией предприниматели не все-

ры привлекут потенциального инвестора, в том числе и из Латвии. Но и раньше иностранцев приглашали: приходите, вкладывайте деньги, работайте здесь. А когда дошло до дела, когда началось рассмотрение, отдавать предприятия или нет и какие доли отдавать, процесс затянулся. Этому способствует и то обстоятельство, что по закону крупные инвестиции рассматриваются на самом высоком уровне — то есть президентом. Вот Grindex ведет переговоры о создании СП с Борисовским заводом уже 4 года. А ведь деньги не лежат на полочке — предприятие хочет вкладывать в развитие, зарабатывать и так далее.

Но мы видим интерес к привлечению иностранного капитала. Так, у нас была встреча с председателем правления Национального банка Белоруссии Петром Прокоповичем, и он открыто пригласил: приходите в банковскую сферу. Потому что понимает: если в Белоруссии будут латвийские банки, наши предприниматели смогут более уверенно идти на этот рынок.

## Конец "золотой акции"

**П.Ткачук:** — Инвесторы стремятся в сферу недвижимости — коммерческой и жилой. Когда я приехал в Ригу, то

## Меры, принятые в Белоруссии для улучшения инвестиционного климата за последние несколько лет

- С 2005-го по 2007 г. отменено 12 налоговых платежей, упрощен порядок начисления и сборов основных налоговых платежей.
- С 1 января 2008-го отменен налог на использование автомобильных дорог.
- С 2008-го отменены три местных сбора:
  - сбор за осуществление торговли;
  - сбор за осуществление строительства;
  - сбор за размещение наружной рекламы на иностранных языках.
- Введены налоговые льготы для развития предпринимательства в малых и средних городах:
  - в частности, производства в малых городах с 1 апреля 2008 года на 5 лет освобождаются от налога на прибыль, освобождаются от уплаты сбора в фонд поддержки сельхозпроизводителей;
  - оборудование, которое инвестор ввозит в качестве вклада в уставный фонд, освобождается от таможенных пошлин и НДС.
- Введен статус "добросовестный участник внешнеэкономической деятельности", позволяющий в упрощенном порядке ввозить товары для производственных нужд.
- Сокращено время от ввоза товара на территорию Белоруссии до его вовлечения в экономический оборот.
- Сокращен перечень сведений и документов, необходимых для таможенного оформления товаров.
- Отменено 58 административных процедур, упрощено путем объединения 20 процедур.
- Отменено особое право государства на участие в управлении предприятиями — так называемая "золотая акция".

в первом квартале 2008-го, и мы уже видим, что интерес к Белоруссии после этого шага заметно повысился.

## Знакомый сценарий

**М.Сологуб:** — Продолжая тему банковского сектора, замечу, что в последнее время было много сделок по приобрете-

нию имущества у наших компаний. Безусловно, есть экспортный потенциал. Ведь строились они в советское время в расчете на советский рынок. То есть мощности этих предприятий намного больше, чем требуется на внутреннем рынке страны. Но тут есть проблема: у целого ряда таких компаний практи-

2006 году. Основная мотивация — требования и ожидания клиентов, которые или уже вели бизнес с белорусскими партнерами, или собирались это делать. В итоге мы собрали команду белорусских юристов, имея перед собой задачу: открыть офис, интегрированный в структуру группы.



**Герт Руда, партнер Sorainen:** — Мы довольно долго следили за белорусским рынком и видели, что он постепенно открывается. И сегодня очевидно: здесь есть возможность работать не только у нас, но и наших клиентов. Важно и то, что экономики стран Балтии сейчас испытывают спад, и потому, говоря о развитии, мы понимаем, что надо смотреть за пределы нашего региона.



**Ренат Локомет, заместитель руководителя Управления кредитов и инвестиций Rietumu banka:** — Мы давно работаем на этом рынке, достаточно активно сотрудничая с местными предпринимателями. За 10 спокойных лет в Белоруссии сложился класс бизнесменов, которых можно назвать самыми порядочными на всем постсоветском пространстве. Ни у кого не возникает мысли не заплатить по контракту, потому что такие проколы однозначно приведут к потере репутации в местной бизнес-среде. Во всяком случае, те, с кем мы работаем, в большинстве своем, если не все, очень порядочно относятся к выполнению своих обязательств. Отчасти этому способствует белорусское законодательство: оно очень строго регламентирует возврат денежных средств. Особенно это видно по госструктурам, которые платят день в день и стараются не задерживать платеж ни на минуту.

**М.Солуб:** — Если говорить о географии, это и Скандинавия, и страны Балтии, и Россия, и Израиль, Англия, Германия, Австрия, Швейцария. Мы видим, что основной интерес зарубежных компаний здесь — недвижимость и строительство. Часто речь идет о покупке строительных компаний, которые обладают лицензиями, пер-

политическая стабильность. Сравнительно низок уровень преступности и коррупции. Если говорить о том, что беспокоит инвесторов при работе в Белоруссии, — это недостаточный уровень развития некоторых отраслей законодательства. В частности, у иностранных предпринимателей нет четкого понимания гарантий своих прав, условий работы в той или иной отрасли. Например, в энергетике, которая сейчас находится в стадии реформирования.

Часто проблемы возникают из-за бюрократии. Есть много процедур, которые обременяют бизнес как на уровне государственных органов, так и на корпоративном.

### Стабильность и порядочность

— Продолжая составлять «словесный портрет» белорусского рынка, поделитесь своими впечатлениями о нем.



**Павел Ткачук, первый секретарь по торгово-экономическим вопросам Посольства Белоруссии в Латвии:** — Кого вы видите в качестве своих клиентов в Белоруссии? Это прибалтийские и скандинавские компании?

**М.Солуб:** — Если говорить о географии, это и Скандинавия, и страны Балтии, и Россия, и Израиль, Англия, Германия, Австрия, Швейцария. Мы видим, что основной интерес зарубежных компаний здесь — недвижимость и строительство. Часто речь идет о покупке строительных компаний, которые обладают лицензиями, пер-



**Ибрагим Мухтиши, директор по торговле АО Grindex:** — Мы тоже давно работаем в Белоруссии, поскольку нашу продукцию там знают еще с советских времен, и видим, что этот рынок действительно стабилен и процветает. Но крайней мере для нас, так как здесь мы работаем в основном по тендерам. В прошлом году в Белоруссии мы продали лекарства на 2,7 млн. латов, в этом году идем на 3 млн. латов. Наши основные партнеры здесь — госучреждения. Конечно, как любое государство, Белоруссия заинтересована в развитии своей промышленности, и местные производители имеют приоритет, что само по себе нормально. В целом же до сих пор не было ни одной скопь-нибудь серьезной конфликтной ситуации на этом рынке, и госструктуры всегда очень четко выполняют свои обязательства.

В России у нас был печальный опыт с программой ДЛО (дополнительное лекарственное обеспечение). Идея была прекрасная — обеспечить людям лекарственные препараты с государственным финансированием. Потом выяснилось, что был недостаточный контроль, и когда были произведены поставки и произошло время за них платить, начались выяснения: куда шло, что шло, кто за это отвечает. Рас-

Компания Vudi Taxi  
ОБЪЯВЛЯЕТ НАБОР НА ВАКАНСИИ  
**ВОДИТЕЛЕЙ такси Alviksa и VIP**  
Опыт работы и знание города приветствуются.  
ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ 29559276



**Дайнис Фрейманис, первый секретарь Посольства Латвии в Белоруссии:** — На мой взгляд, в случае с Белоруссией предприниматели не всегда используют все возможности, которые дает посольство. Не потому, что мы так плохо работаем. Просто еще с советских времен у людей остались старые связи. В конце концов, у многих жителей Латвии в Белоруссии есть родственники, друзья, знакомые, и они часто предпочитают использовать именно этот ресурс вместо того, чтобы обращаться в диппредставительство.

Кстати, я бы хотел внести критическую нотку в нашу дискуссию. В конце 90-х наши инвесторы пришли с проектом по деревообработке. Изначально иностранные предприятия могли работать в лесу, потом перерабатывать, потом пускать на экспорт. Но в 2004-м государственные органы решили, что это очень выгодный бизнес, из-за чего иностранные заставили покупать лес на аукционах. Ввиду высокой цены на этих торги наши инвесторы были вынуждены уйти с этого рынка. Речь идет о том, насколько человек может быть уверен, что завтра условия работы в Белоруссии не ухудшатся таким же образом.

Конечно, мы знаем о ряде позитивных декретов, принятых в последнее время, кото-

рое председателем правления Национального банка Белоруссии Петром Прокоповичем, и он открыто пригласил: приходите в банковскую сферу. Потому что понимает: если в Белоруссии будут латвийские банки, наши предприниматели смогут более уверенно идти на этот рынок.

### Конец «золотой акции»

— Ткачук: — Инвесторы стремятся в сферу недвижимости — коммерческой и жилой. Когда я приехал в Ригу, то много читал и слышал о строительном буме. Ходил по городу и пытался понять: так где же бум? Здесь я не видел, чтобы за несколько месяцев, как в Минске, вырастал целый микрорайон. Другая привлекательная, на мой взгляд, сфера — транзит. В конце концов, еще недавно около 80% грузов шло через латвийские порты, и до сих пор очень значительная их часть идет через Ригу, Вентспилс. И я допускаю, что приход в Белоруссию Rietumu banka, Trasta komercbanka связан с намерениями финансировать эту отрасль.

Еще одно очень широкое поле для деятельности — сектор услуг, который у нас очень плохо развивается. Тех же самые кафе, рестораны, центры развлечений. Ни одного аквапарка...

— Локомет: — ...и ни одного кинотеатра в современном понимании...

— Ткачук: — Хочу подчеркнуть, что государство действительно работает на привлечение иностранного капитала (см. врезку. — „&“). Важно упомянуть отмену «золотой акции», которая долгое время пугала инвесторов. Распоряжение, как вы знаете, подписано

• Отменено особое право государства на участие в управлении предприятиями — так называемая «золотая акция».

в первом квартале 2008-го, и мы уже видим, что интерес к Белоруссии после этого шага заметно повысился.

### Знакомый сценарий

— Ткачук: — Продолжая тему банковского сектора, замечу, что в последнее время было много сделок по приобретению белорусских финансовых учреждений, и мы знаем еще несколько планируемых сделок — в том числе об отчуждении долей крупных государственных банков. В Белоруссии помимо бума строительства началась подъем потребительского кредитования. Люди входят во вкус, начинают все больше брать взаймы, и отчасти поэтому некоторые зарубежные банки приобретают небольшие белорусские финансовые учреждения, чтобы развивать это направление.

— Кажется странным, что почти не упоминается промышленность как возможное «место приложения» латвийских инвестиций.

— Ткачук: — Производственный потенциал очень велик. Если сравнивать рост ВВП Латвии и Белоруссии в последние годы, то он примерно одинаковый. Но если в Латвии доминирующей является сфера услуг, то у нас — все-таки производство. Но крупные промышленные предприятия Белоруссии настолько велики, что сегодня многие из них Латвия просто не потянет. В то же

время мы понимаем: у них, безусловно, есть экспортный потенциал. Ведь строились они в советское время в расчете на советский рынок. То есть мощности этих предприятий намного больше, чем требуется внутреннему рынку страны. Но тут есть проблема: у целого ряда таких компаний практически отсутствует нормальная система маркетинга и сбыта, так что часто эти функции перекладываются на посольства Белоруссии. И вот здесь налицо нехватка высококвалифицированных специалистов.

### Чтоб не вышло, как у нас...

— Локомет: — В Белоруссии много государственных и полугосударственных промышленных структур — пищевая отрасль, производство игрушек, полиграфия и так далее, и все они требуют модернизации. И тут главное — чтобы в Белоруссии не случилось то, что произошло у нас, когда все забыли, что кроме потребления неплохо было бы еще и что-то производить. Надо понимать: если все инвестиции мы будем направлять в недвижимость, через пять лет будет много домов, торговых центров, но производства не останется, потому что все деньги пойдут не туда. Но можно однозначно утверждать: сегодня в Белоруссии есть все предпосылки для производства конкурентоспособной продукции с очень привлекательной себестоимостью. ■

В связи с расширением компании приглашаем на конкурсной основе

# МЕНЕДЖЕРОВ по РЕКЛАМЕ

Основные требования:

- коммуникабельность
- пунктуальность, ответственность
- владение компьютером

Основные обязанности:

- продажа рекламной площади журнала
- заключение рекламных договоров

CV просим высыпать по факсу 67033010 или на e-mail: marina@bb.lv



**ПРЕДЛАГАЕМ\_ РАБОТУ**

по понедельникам и средам



**ПРЕДЛАГАЕМ\_ РАБОТУ**

по понедельникам и средам