

Firma I PRAWO

To odpowiedni czas na podjęcie współpracy z naszym sąsiadem

Będziemy wpierać eksport. Osłabienie białoruskiego rubla to również dobry czas na akwizycje tamtejszych przedsiębiorstw – uważa wiceminister rozwoju Radosław Domagalski-Łabędzki

C32

Białoruś otwiera się na zagraniczne inwestycje

W ostatnich latach nasz wschodni sąsiad zwiększa zachęty dla zagranicznego kapitału. Zdaje sobie sprawę, że inwestycje mogą stanowić impuls dla tamtejszej gospodarki

C33

Perspektywiczne branże: w co i dlaczego warto zainwestować

Szansę na rozwój mają polskie firmy budowlane, branża IT, nanotechnologii, biotechnologii, farmacja, przemysł drzewny, a także przetwórstwo rolno-spożywcze

C37

W jakiej formie wejść na rynek

Najbardziej efektywne może być prowadzenie działalności w formie białoruskiej spółki zależnej. Można rozważyć przejęcie udziałów w już działających podmiotach

C39

Kierunek Wschód: nowe otwarcie. Białoruś szansą dla polskich firm



Joanna Pięczykowska

joanna.pienczykowska@infor.pl

Polska chce zwiększyć swoje zaangażowanie we współpracę z Białorusią – takie zapewnienia padały podczas tegorocznego, największego do tej pory, XX Polsko-Białoruskiego Forum Gospodarczego „Dobrosąsiedztwo 2016”, które w dniach 24-25 października odbyło się w Mińsku. Co ważne, zainteresowanie było nie tylko ze strony przedstawicieli czołowych władz, czyli prezydentów Aleksandra Łukaszenki i Andrzeja Dudy czy wicepremiera Mateusza Morawieckiego, lecz także polskich firm. Polskiej delegacji rządowej towarzyszyła grupa 150 przedsiębiorców.

Nasz wschodni sąsiad od pewnego czasu wysyła istotne sygnały zachęty dla naszego biznesu. Kraj ten – przeżywający recesję będącą m.in. wynikiem kryzysu rosyjskiego – otwiera się na zagraniczny kapitał, oferując mu priorytetowe warunki inwestycyjne m.in. w SSE oraz w mniejszych miejscowościach. I pozwala na zwiększenie udziału kapitału prywatnego w gospodarce – w tym roku plan przewiduje prywatyzację blisko 60 państwowych przedsiębiorstw. A od lipca można realizować inwestycje w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, co znacząco zwiększa możliwości działania.

My to wszystko doskonale znamy. Białoruś w ocenie tych przedsiębiorców, którzy już tam zainwestowali, przypomina Polskę z połowy lat 90.: duże państwowe firmy dysponujące olbrzymim potencjałem, dostępem do rynku zbytu, zapleczem wykształconej siły roboczej, z perspektywą rozwoju, pragnące jak kania dżdżu zachodniego kapitału i dostępu do nowych technologii. Polskie firmy, z racji wieloletniej obecności w UE, ten dostęp do nowych technologii i know how mogą im zaoferować. To zatem korzyść obopólna. Wejście prywatnego kapitału to dla wielu białoruskich firm szansa na bardziej intensywny rozwój, zwiększenie wiarygodności w oczach zachodnich partnerów.

A na dodatek obecne osłabienie białoruskiej waluty bardzo sprzyja akwizycjom. Podobnie jak z powodu osłabienia hrywny opłacalna jest obecnie produkcja na Białorusi – podkreśla wiceminister rozwoju Radosław Domagalski-Łabędzki w rozmowie z DGP.

Wiele polskich firm już dostrzegło potencjał tkwiący w białoruskim rynku. Nie tylko eksportują i importują, lecz także coraz częściej tam inwestują i uruchamiają produkcję. Obecnie ok. 350 firm prowadzi działalność na terenie Białorusi – wynika z wyliczeń ambasady białoruskiej. Już dziś jest wiele udanych kooperatyw, gdy inwestycje dokonane przez nasze firmy pozwoliły tamtejszym podmiotom rozwinąć skrzydła.

Przykład? Grupa Atlas, która przed siedmioma laty odkupiła 51 proc. akcji prywatnego przedsiębiorstwa Tajfun, największego producenta chemii budowlanej. Od tego czasu powstały trzy nowe fabryki. Liczni przedstawiciele polskich przedsiębiorstw, towarzyszący polskiej delegacji, są dowodem na to, że tę działalność chcą rozwijać kolejni chętni.

Dla tych firm, które poszukują nowych kierunków eksportu, to propozycja warta rozważenia. Białoruś zajmuje dopiero 25. pozycję na liście największych polskich partnerów handlowych. Ale na liście Białorusi Polska zajmuje znacznie wyższą pozycję na liście eksporterów i największych inwestorów zagranicznych. Możemy liczyć na życzliwe przyjęcie, także z uwagi na wcześniejszą kilkusetletnią historię. – Nic tak nie służy zbliżeniu między narodami jak inwestycje i wymiana handlowa – powiedział w Mińsku wicepremier Mateusz Morawiecki. I nie można nie przyznać mu racji. Ja osobiście z pobytu na Białorusi sprzed ćwierćwiecza pamiętam specyficzny stosunek do Polski. „Kurica nie ptica, Polska nie zagranica” – słyszałam. Dziś to hasło nabiera nowego znaczenia.

Przedstawiamy zatem krótki przegląd możliwości inwestycyjnych na Białorusi oraz ich uwarunkowania prawne. Gdzie tkwi potencjał, a gdzie są bariery? Zapraszamy do lektury.

FIRMA I PRAWO

ROZMOWA

To odpowiedni czas na podjęcie współpracy z naszym sąsiadem



RADOSŁAW DOMAGAŃSKI-ŁABĘDZKI

wiceminister rozwoju

Czy po spotkaniu w Mińsku możemy mówić o nowym otwarciu w stosunkach gospodarczych z Białorusią?

Z pewnością tak. Oprócz wcześniejszych rozmów na najwyższym szczeblu politycznym – prezydenta Białorusi z naszym premierem, wicepremierem i prezydentem – ważnym elementem już podczas polsko-białoruskiego forum były spotkania na szczeblu biznesu. I najważniejsze jest to, że te nasze działania spotkały się z bardzo dużym zainteresowaniem polskich przedsiębiorców. Liczba firm, które były obecne w Mińsku, była rekordowa: ponad 150 przedstawicieli polskich przedsiębiorców, dużo więcej niż w przeszłości. To oznacza, że wysiłki, które podejmujemy na szczeblu politycznym, przynoszą rezultaty i istnieje potrzeba takich działań.

Czy rodzi się nowa, dobra tradycja wyjazdów przedstawicieli rządu z firmami na zagraniczne wizyty?

Nie są to tylko wyjazdy z firmami. Staramy się, by w spotkaniach biznesmenów brali również udział przedstawiciele naszych instytucji finansowych, które znajdują się pod nadzorem Ministerstwa Rozwoju, a które oferują efektywne formy finansowania działań eksportowych. Dlatego na Białorusi byli prezesi PAIZ, BGK, KUKE. Pozwala to stworzyć dobrą komunikację i wymianę informacji o potrzebach. To na Białorusi udało się osiągnąć.

Czy Białoruś to perspektywiczny rynek dla polskich przedsiębiorców?

Oczywiście. Tak jak oczywiste jest to, że najłatwiej jest handlować z sąsiadami, tak oczywiste jest to, że musimy być obecni na białoruskim rynku. Mamy wiele przewag konkurencyjnych, wynikających m.in. z bliskości, niewielkich różnic kulturowych, znajomości tego rynku. Tym bardziej że moment jest bardzo dobry, sytuacja jest sprzyjająca. Białoruś – co widać w ostatnich miesiącach – wyraźnie otwiera się na rynki zagraniczne, na inwestycje zagranicznego kapitału. Wynika to m.in. z sytuacji gospodarczej kraju.

W jakiej formie ta współpraca powinna być rozwijana?

Na pewno będziemy promować eksport. Cieszymy się, że już obecnie notowana jest nadwyżka w eksporcie polskich produktów, szczególnie towarów rolno-spożywczych, np. jabłek. Ostatnio rośnie też eksport produktów o wysokim stopniu przetworzenia, np. tramwajów. Nie zamykamy się też oczywiście na import z Białorusi. Jest to też dobry moment na inwestycje polskich firm na tamtejszym rynku.

Obecnie widać na Białorusi trend prywatyzacyjny. Czy zdaniem resortu gospodarki jest miejsce dla polskich firm w procesach prywatyzacyjnych na Białorusi?

W tym roku prywatyzowanych jest 56 białoruskich firm. Z pewnością tam, gdzie jest prowadzona prywatyzacja, zwłaszcza

u naszych sąsiadów – są szanse na to, aby polski biznes się zaangażował. To muszą być jednak decyzje biznesowe. Zadaniem administracji publicznej jest wspieranie tych procesów, pośredniczenie w wymianie informacji – i to będziemy robić. Jednak same decyzje muszą wynikać z rachunku ekonomicznego, z ocen dokonywanych przez same firmy. Będziemy starać się przy tym, by nasze instytucje finansowe dostrzegły szansę w rozwoju strategii działania na obszar wschodni. Białoruś to dobry kierunek rozwoju.

Położenie między Rosją a Polską sprawia, że wielu polskich przedsiębiorców obawia się ryzyka politycznego. Czy słusznie?

Powinniśmy traktować je jako naszą dużą przewagę, nasz atut. Tak jak Białoruś może być postrzegana jako brama na wschód, tak Polska – jako kraj graniczący z Niemcami, z Unią Europejską – ma szansę stać się bramą na Zachód dla białoruskich eksporterów czy inwestorów. Dlatego tak ważny jest rozwój infrastruktury i odpowiednich warunków dla tranzytu. O tym też rozmawialiśmy.

Czy jednak Białorusi nie jest bliżej do Rosji niż do Unii Europejskiej?

Politycznie tak, natomiast gospodarczo nie da się uciec od rachunku ekonomicznego. W sytuacji gdy rubel białoruski jest dewaluowany, istnieje potrzeba napływu dewiz. A z innej strony słaba waluta też daje olbrzymie możliwości eksportowania towarów, które są tam wytworzone. Taka sama sytuacja jest na Ukrainie; słaba hrywna spowodowała, że polskie firmy, które uruchomiły tam produkcję, osiągają obecnie świetne wyniki w eksporcie. Produkcja na Ukrainie stała się nadzwyczaj konkurencyjna. Podobny efekt można zauważyć na Białorusi. Z innej strony dewaluacja rubla nie wpływa na możliwości eksportowe na wschód, ponieważ także inne waluty krajów wschodnich uległy osłabieniu w ostatnim czasie. To dobry kierunek ekspansji polskich firm.

A więc i inwestycje, i akwizycje na białoruskim rynku?

Tak, to dobry czas na akwizycje, co potwierdza zainteresowanie polskich firm tą kwestią.

Polskie firmy, z którymi rozmawialiśmy, cenią sobie, że obecnie BGK i KUKE realizują program wsparcia eksportu usług. Przykładowo konsorcja firm budowlanych zyskują kontrakty w dużej mierze dzięki temu, że dostęp do kredytów zapewniły białoruskiej stronie polskie banki. Czy tego typu działania będą kontynuowane?

Jak najbardziej. Dla powodzenia rozwoju eksportu czy inwestycji kluczowe są właśnie tego typu działania instytucji finansowych, które zapewniają środki finansowe czy też instrumenty poprawiające płynność obrotu. Udział instytucji finansowych jest bezwzględnie konieczny – również dlatego, że wiele krajów zachodnich takie instrumenty stosuje. W efekcie ich firmy wygrywają kontrakty również dzięki dostępowi do nowych, lepszych instrumentów wspierania eksportu czy inwestycji. Jesteśmy na dobrej drodze, by takie instrumenty zastosować u nas na szerszą skalę, co pozwoli zwiększyć

FIRMA I PRAWO

konkurencyjność naszych firm. Nasze zaangażowanie w realizację tego typu projektów będzie duże.

A źródło finansowania?

Mamy w sumie pakiet 30 mld zł na wspieranie eksportu – w postaci różnych instrumentów: kapitałowych, dłużnych, poręczeń, gwarancji, factoringu i innych tych instrumentów, które poprawiają płynność w realizacji płatności w transakcjach zagranicznych. W przypadku zainteresowania przedsiębiorców i gdy będzie to zasadne – będziemy się starali, aby dostępność środków w przeznaczonym na kierunek białoruski zwiększyć.

A jeśli chodzi o inne działania? Przedsiębiorcy skarżą się też na liczne bariery, np. związane z cłami czy niedostateczną infrastrukturą na granicach.

Mam nadzieję, że teraz, gdy nasze stosunki są serdeczne, życzliwe, będziemy stopniowo likwidować bariery, m.in. związane z przepływem na granicy. Będziemy też wspierać Białoruś w dążeniu do wejścia do WTO.

Chcemy ponadto zwiększać naszą obecność instytucjonalną w Mińsku, aby dostęp przedsiębiorców do informacji

o Białorusi był lepszy. Białoruś zajmuje 25. pozycję na liście największych rynków eksportowych Polski. Ale ze względu na bliskość tego kraju będziemy się starali, aby ta pozycja się poprawiła.

Czy są wymierne owoce spotkań podczas forum?

Podpisano list intencyjny w sprawie utworzenia Polsko-Białoruskiego Centrum IPO, które będzie prowadziło działania ułatwiające białoruskim przedsiębiorstwom dostęp do nowoczesnych źródeł finansowania z wykorzystaniem polskiego rynku kapitałowego. Liczymy, że dzięki temu Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie będzie mogła stać się miejscem debiutu białoruskich firm i miejscem pozyskiwania przez nie kapitału. Mam nadzieję, że finalnie otworzymy WIG Białoruś, tak jak otworzyliśmy WIG Ukrainę.

Innym przykładem jest podpisanie przez konsorcjum polskich firm memorandum z komitetem wykonawczym miasta Witebsk w sprawie modernizacji tamtejszej infrastruktury torów tramwajowych. Inwestycja w formule „projektuj i buduj” ma być realizowana w latach 2017–2020.



Rozmawiała **Joanna Pieńczykowska**



TATYANA KORYAKINA

prawnik, associate, specjalista ds. rynków wschodnich, praktyka infrastruktury i energetyki, kancelaria Domański Zakrzewski Palinka



JERZY SAWICKI

radca prawny, senior associate, specjalista ds. rynków wschodnich, praktyka infrastruktury i energetyki, kancelaria Domański Zakrzewski Palinka



KRZYSZTOF DYBA

adwokat, doradca podatkowy, senior tax manager, praktyka podatkowa, kancelaria Domański Zakrzewski Palinka

Białoruś się otwiera na zagraniczne inwestycje

W ostatnich latach nasz wschodni sąsiad zwiększa zachęty dla obcego kapitału. Zdaje sobie sprawę, że inwestycje mogą przynieść ożywczy impuls dla przeżywającej kryzys gospodarki

Białoruś od wielu lat pozostaje w kręgu zainteresowań polskich firm. Polska jest obecnie – według danych polskiego Ministerstwa Rozwoju za pierwsze półrocze 2016 r. – trzecim partnerem handlowym Białorusi pod względem eksportu. Z kolei dla Białorusi Polska jest szóstym rynkiem eksportowym.

Nie tylko eksport i import leżą w sferze zainteresowania polskich firm. W ubiegłym roku polscy przedsiębiorcy zainwestowali w gospodarkę białoruską blisko 190 mln dolarów. W pierwszym

półroczu tego roku – już 109 mln zł. Nie ulega jednak wątpliwości, że potencjał polsko-białoruskiej współpracy gospodarczej jest znacznie większy, co podkreślają przedstawiciele Ambasady Republiki Białorusi w Polsce.

Od pewnego czasu chodzi o intensyfikację rozmów na szczeblu rządowym o problemach w rozwoju współpracy. Jak wynika z informacji prasowej Ministerstwa Rozwoju, jest to element procesu poprawy relacji UE z Mińskiem i szerzej Białorusi z Zachodem. Obie strony uznają ten proces za korzystny, otwierający wiele możliwości w różnych dziedzinach, w tym także w zakresie współpracy gospodarczej.

Potwierdzeniem chęci wzmocnienia współpracy obu stron było posiedzenie Polsko-Białoruskiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Gospodarczej pod przewodnictwem wicepremiera Republiki Białorusi Michała Iwanowicza Rusego i wicepremiera, ministra rozwoju Rzeczypospolitej Polskiej Mateusza Morawieckiego. Spotkanie odbyło się 24 października 2016 r. w Mińsku podczas XX jubileuszowego Polsko-Białoruskiego Forum Gospodarczego „Dobrosąsiedztwo”. Komisja była uświetnieniem wcześniejszych spotkań grup roboczych. Podczas forum miało także miejsce spotkanie wicepremiera Morawieckiego z prezydentem Republiki Białorusi Aleksandrem Łukaszenką.

Prywatyzacja

– Zagraniczne firmy korzystają ze szczególnych warunków rozwoju biznesu, ponieważ Białoruś dąży do aktywizacji prywatyzacji – informuje Ambasada Republiki Białorusi w Polsce. Obecnie udział sektora publicznego w całości produkcji przemysłowej wynosi ok. 70 proc. – Białoruś zachowała największe krajowe przedsiębiorstwa we własności państwa, co pozwoliło zapewnić im pełne wsparcie rządu i w rezultacie znacznie zwiększyło ich potencjał produkcyjny oraz możliwości konkurencji na rynku międzynarodowym – twierdzą przedstawiciele ambasady.

Obecnie Białoruś realizuje taktykę prywatyzacji punktowej. Zależy jej na rozwijaniu korzystnej współpracy z dużymi inwestorami strategicznymi. Do największych transakcji w ostatnich

FIRMA I PRAWO

latach należała sprzedaż udziałów Skarbu Państwa w spółce akcyjnej Biełtransgaz czy w firmie Mobilnaja Cyfrowaja Swiaż.

W 2016 r. na Białorusi na sprzedaż są wystawione akcje przedsiębiorstw takich, jak Horyzont, BATE, Fabryka Sprzętu Radiowego w Homlu – w sumie 60 firm. Wśród nich są również takie spółki akcyjne, jak Fabryka Sprzętu do Ocieplania w Mińsku, Fabryka Sprzętu Radiowego w Brześciu, Fabryka Sprzętu Budowlanego w Witebsku, Promswiaż, MińskSortSemOwoszcz, Fabryka EVISTOR, Ivacewiczdrew, Witebskdrew, Fabryka Papieru Spartak, Fabryka Obuwia w Bobrujsku i inne.

Ulgi w mniejszych miastach

Na terenie miejscowości z liczbą ludności do 50 tys. osób, jak również na wsi stosowane są specjalne ulgi podatkowe. Na Białorusi jest 184 miejscowości typu miejskiego (jest to kategoria odnosząca się do małych i średnich miast), które stanowią 89 proc. ogólnej liczby miast. Podstawowe preferencje polegają na: zwolnieniu organizacji komercyjnych z podatku dochodowego, podatku od nieruchomości, a także z cła i VAT przy wwozie urządzeń technologicznych jako wkładu do funduszu założycielskiego tworzonej organizacji komercyjnej.

Wolne strefy ekonomiczne

Tak jak na całym świecie wolne strefy ekonomiczne na Białorusi umożliwiają przedsiębiorstwom prowadzenie działalności na

specjalnych, preferencyjnych warunkach. Ponadto rezydentom WSE gwarantowane są prawa inwestorów i ochrona inwestycji przewidziane przepisami o działalności inwestycyjnej. W kraju działa sześć WSE, po jednej w każdym obwodzie. Dziś prowadzi w nich działalność 436 przedsiębiorstw rezydentów, które zatrudniają ok. 130 tys. osób.

Podstawowe preferencje podatkowe na terenie WSE:

- zwolnienie dochodu uzyskanego ze sprzedaży towarów, pracy i usług oraz własnej produkcji z podatku dochodowego, w ciągu 5 lat od daty ogłoszenia zysku, a po upływie określonego terminu rezydent WSE zapłaci podatek dochodowy według stawki obniżonej o 50 proc.;
- tryb wolnej strefy celnej;
- stawka VAT obniżona do 10 proc.;
- zwolnienie z podatku od nieruchomości;
- zwolnienie działek w granicach WSE udzielonych rezydentom do budowy obiektów z podatku gruntowego na okres projektowania i budowy;
- tworzenie infrastruktury inżynierskiej i infrastruktury transportowej wymaganej dla realizacji projektu inwestycyjnego rezydenta WSE z deklarowaną wartością inwestycji ponad 10 mln euro odbywa się ze środków budżetowych.

Polski biznes zdążył już docenić korzyści wynikające z działalności w wolnych strefach ekonomicznych na Białorusi. Za-inwestowały tam m.in. takie firmy, jak: Atlas, Black Red White,

Ramka 1

5 powodów skłaniających do inwestowania

Wśród przyczyn, dla których warto, aby polski biznes inwestował na Białorusi, Ambasada Republiki Białorusi w Polsce wskazuje:

POWÓD 1. Bezpośredni dostęp do rynku pięciu krajów Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej

Atutem jest położenie geograficzne. Fakt, że Białoruś jest członkiem Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw, sprawia, iż założenie tam firmy pozwala przedsiębiorcom skutecznie obsługiwać rynki Unii Europejskiej (500 mln konsumentów) oraz szybko rozwijające się rynki Rosji, Ukrainy, Kazachstanu, Armenii, Kirgistanu oraz Wspólnoty Niepodległych Państw, czyli w sumie do ok. 280 mln konsumentów.

POWÓD 2. Przyjazny klimat inwestycyjny oraz preferencje podatkowe

Na Białorusi wprowadzono wiele preferencyjnych warunków dla firm zagranicznych, m.in. w zakresie opodatkowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Preferencyjne warunki prowadzenia działalności gospodarczej obowiązują w sześciu wolnych strefach ekonomicznych oraz w Parku Technologii Wysokich (High-Tech Park) i Białorusko-Chińskim Parku Przemysłowym „Wielki Kamień”. Zagraniczne firmy mogą również korzystać z dodatkowych preferencji, jeśli lokują swój biznes w małych i średnich miastach.

POWÓD 3. Rozwinięta infrastruktura transportowa i logistyczna

Białoruś ma dobrze rozwiniętą infrastrukturę transportową i logistyczną – rozgałęzioną sieć transportu drogowego, ko-

lejowego i lotniczego. Autostrady przebiegające przez kraj są elementem europejskiego systemu transportowego. Dzięki nim zapewnione jest optymalne połączenie między krajami Wspólnoty Niepodległych Państw i Unii Europejskiej, co ułatwia firmom prowadzącym działalność gospodarczą na terytorium Białorusi działalność operacyjno-logistyczną i handlową.

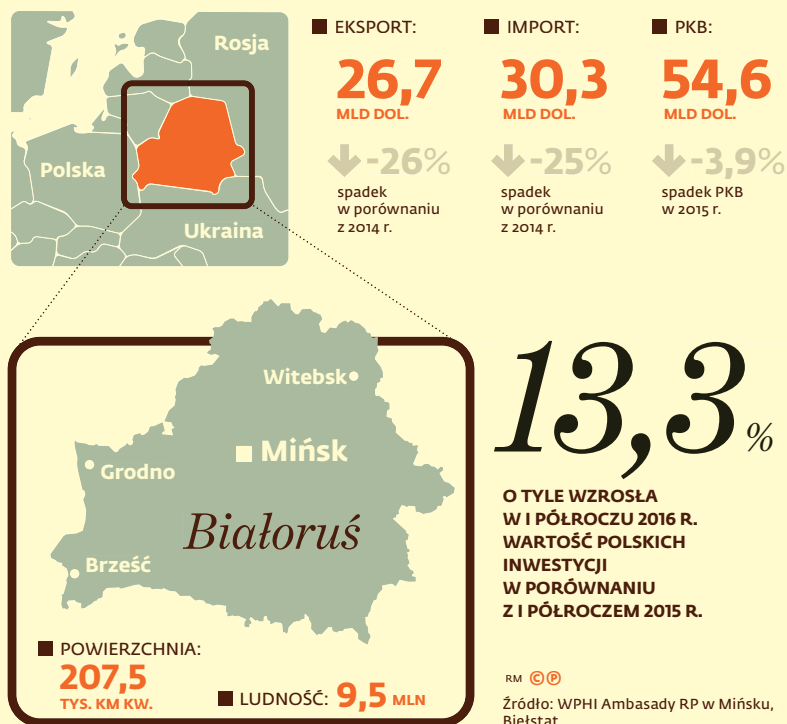
POWÓD 4. Duże możliwości prywatyzacyjne

Białoruś oferuje zagranicznym firmom wyjątkową okazję związaną z aktywizacją procesu prywatyzacyjnego w kraju. Dzisiaj sektor publiczny wytwarza ok. 70 proc. produkcji przemysłowej. W przeciwieństwie do innych krajów Wspólnoty Niepodległych Państw i Europy Wschodniej Białoruś do tej pory zachowała największe krajowe przedsiębiorstwa we własności państwowej, co pozwoliło tym podmiotom korzystać ze wsparcia rządowego i znacząco zwiększać swój potencjał produkcyjny oraz zachować konkurencyjność w stosunku do prywatnych przedsiębiorstw.

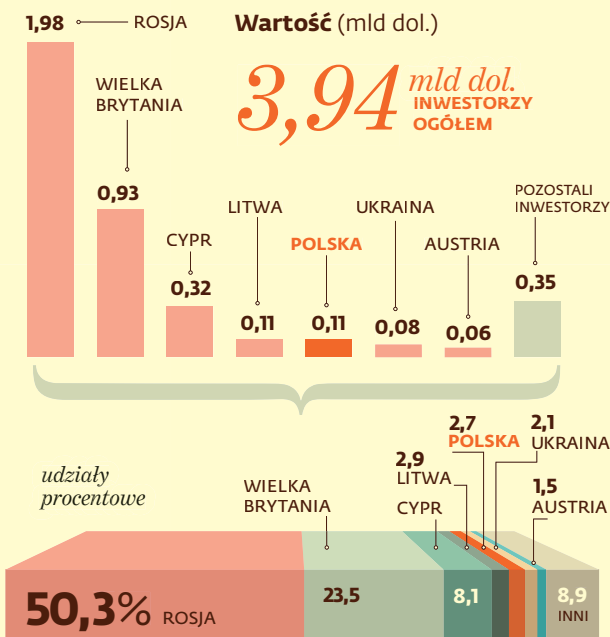
POWÓD 5. Wysoko wykwalifikowana i niedroga siła robocza

Jak wynika ze spisu ludności przeprowadzonego w 2009 r., w liczącej 9,5 mln mieszkańców Republice Białorusi aż 1,5 mln osób ma wykształcenie wyższe (17 proc. mężczyzn i 20 proc. kobiet). Dobrze zorganizowany system szkolenia, a także wysoki poziom rozwoju przemysłu i usług umożliwiają białoruskim specjalistom pracę we wszystkich branżach gospodarki – od odzieżowej i rolnictwa do biotechnologii i programowania IT.

POMOST MIĘDZY UE A ROSJĄ



■ NAJWIĘKSZY INWESTORZY ZAGRANICZNI W I PÓŁROCZU 2016 R.



PCC Consumer Products Navigator, Incofood. Należy zauważyć, że polscy inwestorzy, kierując się w pierwszej kolejności czynnikiem bliskości granicy, skupiają się głównie w WSE w Brześciu (43 proc. polskich inwestycji). Polskie firmy inwestują również w obwodach mińskim i grodzieńskim, głównie w przemysł spożywczy, obróbkę drewna i produkcję mebli, opakowań, wyrobów z tworzyw sztucznych oraz w rolnictwo.

Ogólnie jednak plany inwestycyjne polskich przedsiębiorców obecnie dotyczą wielu branż białoruskiej gospodarki, nie ograniczając się do terytorium WSE. **RAMKA 1**

Handel zagraniczny

Rozwój białoruskiego handlu zagranicznego w 2015 r. został utrudniony przez wiele wspólnych dla całego regionu Europy Środkowej i Wschodniej czynników rynkowych. Były one związane z wahaniami cen ropy naftowej, osłabieniem euro, reakcją rynków finansowych na kryzys walutowy w Rosji i wydarzenia na Ukrainie, a także rosyjskim embargiem na produkty żywnościowe pochodzące z Unii Europejskiej.

W 2015 r. białoruski eksport wyniósł 26,7 mld dolarów i zmniejszył się o 26 proc. w porównaniu do 2014 r. W rankingu państw świata pod względem wolumenu eksportu Białoruś zajmuje 64. pozycję.

W strukturze eksportu znaczną część stanowią produkty ropopochodne (ok. 30 proc.), chemiczne (16 proc.), w tym nawozy sztuczne, produkty pochodzenia zwierzęcego, w tym

produkty mleczne, wyroby metalowe, maszyny i urządzenia, pojazdy.

Głównymi importerami produktów białoruskich były w 2015 r. Rosja (40 proc. wartości eksportu), Wielka Brytania (11,2 proc.), Ukraina (9,4 proc.), Holandia (4,3 proc.), Niemcy (4,1 proc.), Litwa (3,6 proc.).

O tym, że Białoruś ma ogromny potencjał eksportowy, świadczą też dane o wielkości eksportu z lat przedkryzysowych: w 2011 r. eksport wyniósł 41,4 mld dolarów, w 2012 r. – rekordowe 46 mld dolarów, a w 2013 i w 2014 r. odpowiednio 37,2 i 36,1 mld dolarów.

Białoruski import wyniósł 30,3 mld dolarów w 2015 r., co oznacza spadek o jedną czwartą w stosunku do 2014 r. Według tego wskaźnika Białoruś także znajduje się na 64. miejscu na świecie, obok takich krajów, jak Nowa Zelandia, Litwa, Wenezuela, Bułgaria i Słowenia.

Co importuje Białoruś? Ropę naftową (ok. 31,1 proc. importu), maszyny i urządzenia (16,2 proc.), metale żelazne i wyroby z nich (8,4 proc.), produkty chemiczne, produkty roślinne, tworzywa sztuczne, pojazdy.

Główni partnerzy importowi to: Rosja (57 proc. importu), Chiny (8 proc.), Niemcy (4,6 proc.), Polska (3,6 proc.), Ukraina (3,1 proc.).

Produkcja

Białoruś produkuje znaczne ilości wyrobów przemysłowych i rolnych.

Kraj jest jednym z głównych światowych eksporterów samochodów ciężarowych, ciągników, pojazdów drogowo-budowlanych i autobusów miejskich. Co dziesiąty ciągnik produkowany na świecie nosi nazwę „Belarus”, a z kolei np. wywrotki BelAZ stanowią 30 proc. światowego rynku największych ciężarówek.

Białoruś oferuje preferencyjne warunki dla firm inwestujących w specjalnych strefach ekonomicznych oraz na terenie miejscowości z liczbą ludności do 50 tys. osób, jak również na wsi.

FIRMA I PRAWO

Białoruś produkuje 17 proc. kombajnów na świecie, 6,4 proc. włókna lnianego oraz 2,8 proc. ziemniaków i 1,4 proc. mleka. Eksport produktów mlecznych stanowi ok. 5 proc. rynku światowego, a olejów spożywczych ok. 11 proc.

Białoruś we Wspólnocie Niepodległych Państw utrzymuje pozycję lidera w dziedzinie chemii i petrochemii, maszyn rolniczych i motoryzacji, rolnictwie, przemyśle lekkim oraz w pewnych obszarach informatyki i komunikacji. W eksporcie usług IT na jednego mieszkańca Białoruś wyprzedza wszystkie kraje WNP. Białoruscy specjaliści mają znaczące osiągnięcia w zakresie zaawansowanych technologii, w szczególności w produkcji urządzeń optycznych i laserowych, zautomatyzowanych układów sterujących.

Gdzie tkwi potencjał dla polskich firm

Już obecnie Polska jest istotnym partnerem gospodarczym dla swojego wschodniego sąsiada. Są szanse, by współpracę wzmocnić – i to nie tylko na polu eksportu i importu towarów i usług, lecz także inwestycji bezpośrednich

Jak wynika z informacji Ambasady RP w Republice Białorusi, w pierwszym półroczu tego roku Polska była szóstym krajem

WAŻNE Współpraca z Białorusią ma szczególne znaczenie dla polskich firm ze ściany wschodniej, m.in. ze względu na bliskość rynków zbytu.

na liście największych importerów z Białorusi i czwartym eksporterem na tamtejszy rynek. W takich polskich regionach, jak Świętokrzyskie, Podlaskie, Mazowieckie czy Lubelskie, Białoruś jest obecnie w trójce najważniejszych partnerów handlowych.

Nie tylko eksport i import leżą w sferze zainteresowania polskich firm. W ubiegłym roku polscy przedsiębiorcy zainwestowali w gospodarkę białoruską niemal 190 mln dolarów. W pierwszym półroczu tego roku już 109 mln zł. Jesteśmy obecnie piątym inwestorem zagranicznym: po Rosji, Wielkiej Brytanii, Litwie i Austrii.

– Nie ulega jednak wątpliwości, że potencjał polsko-białoruskiej

współpracy gospodarczej jest znacznie większy – podkreślają przedstawiciele Ambasady Republiki Białorusi w Polsce.

Według statystyk białoruskich obroty handlowe między Polską a Białorusią wyniosły w 2015 r. 1,8 mld dolarów. Białoruski eksport do Polski wyniósł 0,8 mld dolarów, a import z Polski 1,1 mld dolarów. Dane wskaźniki są niższe od możliwości obu krajów. W latach 2011–2014 obroty przekroczyły 2,3 mld dolarów, ale niesprzyjające warunki rynkowe doprowadziły w ubiegłym roku do spadku wzajemnego handlu o jedną czwartą.

Co importujemy

Największym popytem w Polsce cieszą się: białoruski gaz skroplony, pręty żebrowane, produkty naftowe, nawozy, drewno, opał, płyty wiórowe, szkło polerowane, skóry wyprawione, przewody izolowane.

Ramka 2

Wsparcie w eksporcie: finansowanie BGK

W finansowaniu polskiego eksportu na Białoruś duże doświadczenie ma Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), który pełni funkcję państwowego banku rozwoju, wspierającego eksport i ekspansję polskich firm za granicą.

W latach 2010–2015 BGK udzielił ponad 500 kredytów na ten rynek, łącznie na kwotę 1 mld zł. Kredyty udzielane są białoruskim nabywcom polskich towarów i usług, zwykle za pośrednictwem białoruskich banków. Importer zyskuje finansowanie na zakup polskich dóbr. Natomiast z uwagi na wypłatę środków bezpośrednio z BGK do polskiego eksportera rodzimy przedsiębiorca nie musi się obawiać braku zapłaty. Przedmiotem eksportu w finansowanych kontraktach są zarówno dobra inwestycyjne (np. linie technologiczne dla przemysłu spożywczego, środki transportu, usługi budowlane), jak i konsumpcyjne (np. odzież, obuwie, materiały budowlane, meble, artykuły spożywcze). Co warto podkreślić, wszystkie dotychczasowe spłaty ze strony podmiotów białoruskich dokonywane były terminowo.

Procedura dla polskich eksporterów chcących skorzystać z oferty BGK jest prosta i nie wymaga podpisywania umowy kredytowej z bankiem.

W przypadku kredytu krótkoterminowego (okres spłaty przez stronę białoruską wynosi od 30 dni do 2 lat) finansowanie opiera się na akredytywie otwartej przez bank białoruski. Z kolei w przypadku kredytu długoterminowego (okres spłaty od 2 do 5 lat) umowę kredytową z BGK podpisuje białoruski bank lub bezpośrednio białoruski importer. BGK zachęca eksporterów działających na rynku białoruskim lub planujących ekspansję na ten rynek do kontaktu w celu zaproponowania indywidualnie dobranej oferty finansowania.



Eksport

Najważniejsze pozycje importu z Polski do Białorusi to: jabłka, kwasy polikarboksylowe, leki, pomidory, urządzenia do obróbki cieplnej materiałów, papier, mleko i śmietana, akumulatory, płyty i panele dla sprzętu elektrycznego, konstrukcje stalowe wykonane z metali żelaznych, tworzywa sztuczne, kapusta, zmywarki. **RAMKA 2**

Usługi

Eksport usług białoruskich do Polski jest szacowany na ok. 142 mln dolarów. Wśród nich kluczową pozycję zajmują usługi transportowe, co wynika z położenia geograficznego Białorusi oraz jej rozwiniętej infrastruktury transportowej. Import usług z Polski na Białoruś wynosi 112 mln dolarów – są to głównie usługi transportowe i budowlane.

Inwestycje

Rynek białoruski dla polskich przedsiębiorstw nie jest już terra incognita. Obecnie na Białorusi działa ponad 350 firm z polskim kapitałem. Co więcej: inwestycje polskich firm rosną.

W ubiegłym roku inwestycje polskie na Białoruś osiągnęły wartość 194,8 mln dolarów, czyli o 23 proc. więcej niż w 2014 r. Z kolei dane za pierwsze półrocze 2016 r. pokazują, że bezpośrednie inwestycje wyniosły ponad 108 mln zł i były wyższe o 13,3 proc. niż w I półroczu 2015 r.

Perspektywiczne branże: w co obecnie warto zainwestować

W ocenie Ambasady Republiki Białoruś w Polsce do perspektywicznych branż należą budownictwo oraz sektor technologii IT. Ambasada wskazuje, gdzie tkwi potencjał i jakie możliwości mają polskie firmy

BUDOWNICTWO OBIEKTÓW INFRASTRUKTURY, TRANSPORTU I LOGISTYKI

Białoruś to najważniejsza arteria transportowa w przestrzeni euroazjatyckiej. Każdego roku przez terytorium kraju przewożonych jest ponad 100 mln t towarów europejskich, z czego ok. 90 proc. to transport między Rosją a UE.

Możliwości dla polskich firm

Obsługa ruchu wewnętrznego i zewnętrznego, w tym zapewnienie regularnego dostarczania małych partii ładunków, wykonywanie wielofunkcyjnych i intermodalnych kursów, to obiecująca alternatywa dla transportu kolejowego i potencjalna nisza dla polskich firm transportowych.

W ramach realizacji państwowego programu rozwoju systemu logistycznego na Białorusi wyznaczono 50 stref na budowę centrów logistycznych, w tym 18 przeznaczonych na ośrodki transportowo-logistyczne z możliwością końcowego przetwarzania produktów.

SEKTOR IT I ICT

Białoruś przywiązuje wagę do projektów wysokotechnologicznych. W 2005 r. na Białorusi został utworzony Park Technologii Wysokich (High-Tech Park). Oferuje atrakcyjne korzyści dla rezydentów – obecnie korzystają z nich 152 firmy zajmujące się rozwojem oprogramowania oraz świadczeniem usług informatycznych dla klientów z ponad 55 krajów na całym świecie.

Wśród największych rezydentów parku są: Sberbank-Technologie, EPAM Systems, Itransition, Game Stream, IBA IT Park.

W 2014 r. na rynek Białorusi wkroczyli m.in.: Rakuten, Mindspark, Hynix, IG Group, Mail.Ru Group. Wśród pięciu białoruskich topowych produktów IT, które podbijają świat, są: gra online „World of Tanks” (producent Wargaming), aplikacja Viber Messenger (producent Viber Multimedia), mapy offline MAPS.ME (producent MAPS.ME), aplikacje pogoda i notatnik Apalon Apps (producent Apalon), aplikacja MSQRD, wykorzystująca technologię wizualizacji wideo (producent Masquerade).

Możliwości dla polskich firm

Cechą charakterystyczną Parku Technologii Wysokich jest to, że będące jego rezydentami spółki mogą korzystać z przewidzianych preferencji na całym terytorium Białorusi. Działalność spółek-rezydentów obejmuje również bliskie branże IT kierunku, tj. mikro-, opto- i nanoelektronika, mechatronika, transmisja danych, radiolokacja, radionawigacja, łączność radiowa, a także ochrona informacji oraz utworzenie centrów przetwarzania danych. Dla rezydentów parku przewidziane są liczne preferencje podatkowe, m.in. zwolnienia z VAT, podatku od nieruchomości i podatku gruntowego.

BUDOWNICTWO

Budowa obiektów komercyjnych takich jak centra handlowe, hotele, centra rozrywkowe, kompleksy sportowe i rekreacyjne na Białorusi nabrała nowego tempa w związku z przygotowaniem mistrzostw świata w hokeju, które odbyły się w Mińsku w 2014 r.

W tym czasie na białoruski rynek budowlany weszła duża polska firma budowlana Unibep SA, która z powodzeniem zrealizowała w 2014 r. białorusko-polską inwestycję – budowę drugiego etapu hotelu Victoria. Obecnie firma ta zawarła umowę na budowę w Mińsku centrum tenisowego, a także centrum handlowo-rozrywkowego w Grodnie.

Białoruski rynek nieruchomości komercyjnych jest atrakcyjny dla inwestorów, przede wszystkim jeśli chodzi o budynki dla administracji i obiekty handlowe. Według danych z 2015 r. 32 proc. wszystkich inwestycji zagranicznych na Białorusi ułożono w handlu, większość dotyczyła budowy obiektów handlowych. Inwestorami są najczęściej przedsiębiorcy z sąsiednich krajów: Rosji i Litwy oraz firmy z Bliskiego Wschodu: Libanu, Kataru i Iranu.

Możliwości dla polskich firm

Zdaniem ekspertów do najbardziej atrakcyjnych inwestycyjnie należy wykonawstwo obiektów hotelowych, magazynowych i produkcyjnych, a także projekty z obszaru rekreacji, wypoczynku i leczenia uzdrowiskowego.

Interesującym z punktu widzenia inwestowania pozostają także projekty redewelopmentu (przebudowy), realizowane w różnych wariantach, np. wprowadzenie zmian konstrukcyjnych w obiekcie, zmiana celu przeznaczenia obiektu oraz rewitalizacja przedsiębiorstw i obszarów o różnym przeznaczeniu.

PRZEMYSŁ DRZEWNY, PRODUKCJA MEBLI

Realizowana na Białorusi modernizacja przemysłu drzewnego przyczyniła się do wzrostu jakości produkcji, rozszerzenia jej asortymentu i stwarzania własnej bazy surowcowej dla branży meblarskiej.

Przykładem współpracy inwestorów zagranicznych i białoruskich przedsiębiorstw przemysłu drzewnego jest projekt austriackiej firmy Kronospan – jednego z największych w świecie producentów wyrobów z drewna. Przedsiębiorstwo do obróbki drewna powstało w 2013 r. na bazie państwowej spółki Fabryka Urządzeń w Smorgoni.

Możliwości dla polskich firm

Planowane są kolejne projekty inwestycyjne w dziedzinie obróbki drewna, które polegać mają na tworzeniu wspólnych firm z wykorzystaniem surowców białoruskich przedsiębiorstw leśnych.

Udział w tworzeniu klastrów jest korzystnym sposobem zlokalizowania produkcji w pobliżu dostawców surowców i docelowych rynków zbytu. Uczestnicy takich projektów będą mogli korzystać z produkcyjnej i marketingowej kooperacji w ramach takiego klastra, ulg podatkowych i celnych, uzbrojonych w odpowiednią infrastrukturę gruntów i przygotowanych obszarów produkcyjnych. Te udogodnienia pozwolą skrócić okres zwrotu kosztów inwestycji.

NANOTECHNOLOGIA, BIOTECHNOLOGIA, FARMACJA, OPRACOWANIE I PRODUKCJA NOWYCH MATERIAŁÓW

Na Białorusi zostały stworzone specjalne warunki dla inwestorów posiadających technologie high-tech. W 2014 r. w celu rozwoju tego rodzaju przemysłu i pozyskiwania do inwestycji

FIRMA I PRAWO

zagranicznych korporacji rozpoczęto budowę białorusko-chińskiego parku przemysłowego „Wielki Kamień” – terenu położonego 25 km od białoruskiej stolicy, na którym obowiązują szczególne przepisy prawne.

Głównymi kierunkami rozwoju na terenie parku są: elektronika, biomedycyna, budowa maszyn, produkcja nowych materiałów (np. polikrzemu, spiekanych cermetali etc.). Rezydentem parku może zostać każda firma, niezależnie od kraju pochodzenia kapitału.

Możliwości dla polskich firm

Zdając sobie sprawę z silnej konkurencji w walce o inwestora na rynku światowym, rząd Białorusi stworzył dla rezydentów parku korzystny klimat inwestycyjny, który jest gwarantowany przez białoruskie ustawodawstwo oraz specjalne umowy międzynarodowe. Rezydenci parku w ciągu pierwszych 10 lat są zwolnieni ze wszystkich podatków korporacyjnych, a w ciągu następnych 10 lat płacą podatki niższe o 50 proc. Rezydenci korzystają z warunków wolnej strefy celnej i, np. importując towary w celu realizacji projektów inwestycyjnych, nie płacą cła i VAT.

ROLNICTWO I PRZETWÓRSTWO ROLNO-SPOŻYWCZE

Produkcja rolna ma obecnie ok. 8 proc. udziału w produkcji krajowym brutto Białorusi, a w rolnictwie pracuje ok. 10 proc. wszystkich zatrudnionych. Białoruś jest niemal całkowicie samowystarczalna pod względem żywności – import nie przekracza 10 proc. całkowitej konsumpcji.

Obok Australii, Nowej Zelandii, Brazylii i Argentyny Białoruś jest największym eksporterem produktów mleczarskich na rynku światowym. W 2013 r. produkcja mleka na jednego mieszkańca Białorusi była prawie dwukrotnie wyższa niż w UE oraz prawie siemnokrotnie wyższa niż na świecie, produkcja mięsa – odpowiednio półtora raza wyższa i prawie trzykrotnie wyższa, a produkcja zboża – odpowiednio 1,3 raza większa i dwa razy większa.

Możliwości dla polskich firm

Dla polskich inwestycji ogromny potencjał ma sektor przetwórstwa żywności o dużych zasobach surowców lokalnych i importowanych (na warunkach dalszego przetwórstwa i eksportu wyrobów gotowych). Brak granic i swobodny przepływ towarów wytwarzanych na terytorium Białorusi do krajów Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej umożliwia przedsiębiorcom przemysłu przetwórczego dostarczanie swoich produktów na 180-milionowy rynek.

Obecnie jednym z priorytetów w polityce przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest dążenie do wzrostu mocy produkcyjnych w celu wytwarzania produktów o długim okresie przydatności, produkcja serowych i mięsnych produktów niszowych, zwiększenie mocy produkcyjnych zakładów przetwarzania serwatki z zastosowaniem metod biotechnologicznych, tworzenie systemów zamrażania szokowego jagód i grzybów, a także rozmaitych technologii przetwarzania owoców i warzyw.

OPINIE PRZEDSIĘBIORCÓW



JACEK MICHALAK

wiceprezes Grupy Atlas

Większościowy pakiet 51 proc. udziałów w prywatnej firmie Tajfun, która przez poprzednich 10 lat swojej działalności zdołała zdobyć pozycję lidera produkcji chemii budowlanej, przejęliśmy 23 września 2009 r. Pozyskanie inwestora zagranicznego dawało szansę na dalszy intensywny rozwój, umożliwiło dostęp do mało dostępnych dla krajów bloku wschodniego nowych technologii i zaopatrzenia. Przed siedem lat podwoiliśmy produkcję, wybudowaliśmy kolejne fabryki, m.in. w 2011 r. otworzyliśmy nowy zakład suchych mieszanek, w 2014 r. – zakład ekspandacji perlitu, a w tym roku wiosną – zakład produkcji pap. Obecnie produkcja na Białorusi stanowi około jednej trzeciej produkcji w Polsce. Wejście bezpośrednie na Białoruś było bardzo dobrą decyzją. To perspektywiczny, obiecujący rynek, choć są wahania koniunktury. Okresowo były trudności z nabyciem euro, co utrudniało rozliczenia. Są jednak liczne plusy. Białorusini są bardzo dobrymi, sumiennymi, zdyscyplinowanymi pracownikami. Warunki działalności przypominają te, jakie pamiętamy z Polski z połowy lat 90. Działalność prowadzimy w zachodniej części Białorusi. Rozważamy jednak w perspektywie 2-5 lat inwestycje we wschodniej części, na razie rachunek ekonomiczny tego nie uzasadnia.

Ryzyko polityczne bierzemy oczywiście pod uwagę, jednak nie odczuwamy żadnych barier, wręcz przeciwnie – klimat jest przychylny. Staramy się utrzymywać dobre stosunki z administracją i całym otoczeniem biznesu.



LESZEK GOŁĘBIEWSKI

prezes Unibep SA

Dla Unibep SA rynek białoruski jest atrakcyjny i perspektywiczny. Zachęca do tego duża liczba inwestycji planowanych na tamtejszym rynku. Jesteśmy obecni na tamtejszym rynku jako dostawca usług budowlanych od ponad 10 lat. Jedną ze sztandarowych prowadzonych przez nas inwestycji była budowa 256-pokojowego czterogwiazdkowego hotelu Victoria w Mińsku w modelu „projektuj, wybuduj, wyposaż”, o wartości ok. 48 mln euro. Jesteśmy jedyną polską firmą budowlaną, która ma licencję na budowanie na Białorusi. W najbliższym czasie realizować będziemy dwa kolejne kontrakty: na budowę centrum handlowego w Grodnie o wartości 66 mln euro oraz centrum tenisowego w Mińsku o wartości 29 mln euro. Kontrakty te finansowane będą z udziałem BGK, które zapewnia kredyty i z udziałem poręczeń KUKE. Inwestorzy starają się jeszcze o pozyskanie finansowania dla tych kontraktów.

Liczymy na pozyskanie kolejnych kontraktów, m.in. finansowanych z udziałem samorządów lokalnych. Prowadzimy aktywną akwizycję na Białorusi. Podczas Białorusko-Polskiego Forum Gospodarczego „Dobrosąsiedztwo 2016” wspólnie z firmą Tines podpisaliśmy memorandum z komitetem wykonawczym miasta Witebsk w sprawie modernizacji tamtejszej infrastruktury torów tramwajowych. Inwestycja w formule „zaprojektuj i zrealizuj” planowana jest w latach 2017-2020.



Jeśli inwestować, to w jakiej formie

Najbardziej efektywne może być prowadzenie działalności w formie białoruskiej spółki zależnej lub prywatnego przedsiębiorstwa unitarnego. Wiele firm decyduje się na przejęcie udziałów lub akcji w istniejących już przedsiębiorstwach

Jedno z podstawowych pytań po podjęciu decyzji o rozpoczęciu działalności na Białorusi brzmi: w jakiej formie ją prowadzić?

Możliwości są stosunkowo szerokie. Inwestorzy zagraniczni mogą prowadzić działalność gospodarczą na Białorusi na różne sposoby i w każdej dopuszczalnej formie przewidzianej przez prawo białoruskie – w tym zakresie nie ma rozróżnienia na firmy lokalne i zagraniczne.

Preferowaną formą prowadzenia działalności na Białorusi jest założenie białoruskiej spółki zależnej (najczęściej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością) lub prowadzenie działalności w formie prywatnego przedsiębiorstwa unitarnego.

Dla inwestorów zagranicznych dostępne są także inne formy prawne, np. spółka komandytowa. Jednak w praktyce mają one znikome zastosowanie.

Warto zwrócić uwagę, że Polskę i Białoruś łączy umowa o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, sporządzona w Warszawie 24 kwietnia 1992 r. Zgodnie z umową „każda Umawiająca się Strona, wydając zezwolenie na dokonanie na swoim terytorium inwestycji przez inwestora drugiej Umawiającej się Strony, przyzna wszelkie uprawnienia, przywileje i ułatwienia wynikające z jej obowiązującego ustawodawstwa”.

Ponadto każda strona przyzna inwestorowi drugiej strony prawo do zatrudnienia według jego wyboru personelu kierowniczego, administracyjnego i technicznego niezależnie od obywatelstwa i zapewni wszelkie ułatwienia, w tym wizy i zezwolenia na zamieszkanie, zgodnie z ustawodawstwem każdej z umawiających się stron.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Ten typ spółki na Białorusi oznaczany jest skrótem oznaczeniem: ООО (общество с ограниченной ответственностью).

Spółki zależne zagranicznych osób prawnych na Białorusi przyjmują zwykle formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Po utworzeniu spółka zależna na Białorusi zostaje uznana za podmiot białoruski, a w konsekwencji ma prawo prowadzić na terenie Białorusi działalność gospodarczą we własnym imieniu i samodzielnie ponosi za nią odpowiedzialność.

Konstrukcja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością uregulowana w prawie białoruskim jest bardzo zbliżona do modelu polskiego:

- wspólnikami sp. z o.o. mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i osoby prawne;
- zasadą jest, że wspólnicy sp. z o.o. nie ponoszą osobistej odpowiedzialności za zobowiązania spółki, ale ponoszą ryzyko strat związanych z jej działalnością w ramach wniesionych przez siebie wkładów;
- dopuszczalna jest możliwość utworzenia jednoosobowej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością;
- wysokość minimalnego kapitału zakładowego spółki nie jest uregulowana ustawowo, lecz jest ustalana przez wspólników. Podobnie jak i w prawie polskim istnieje możliwość wnoszenia wkładów pieniężnych (zarówno w rublach białoruskich, jak i w walucie zagranicznej) oraz niepieniężnych;

- wspólnik może wystąpić ze spółki w każdym czasie, zachowując prawo do otrzymania odpowiedniej części wartości majątku spółki.

Spółka z dodatkową odpowiedzialnością

Prawno-organizacyjną formą sp. z o.o. jest spółka z dodatkową odpowiedzialnością, ОДО (общество с дополнительной ответственностью).

Podstawowa różnica między tym typem spółki a spółką z o.o. polega na tym, że wspólnicy spółki z dodatkową odpowiedzialnością ponoszą solidarną i subsydiarną odpowiedzialność swoim majątkiem osobistym za zobowiązania spółki w przypadku jej upadłości. Minimalna kwota, do wysokości której wspólnicy odpowiadają, jest ustalana przez wspólników samodzielnie, jednakże nie może ona być niższa niż minimum ustawowe, które wynosi 50 kwot bazowych. Kwota bazowa na Białorusi na 1 stycznia 2016 r. wynosiła 210 tys. rubli białoruskich, czyli obecnie w przeliczeniu na polską walutę ok. 395 zł. Zatem minimalna kwota odpowiedzialności to obecnie ok. 20 tys. zł.

WAŻNE Model spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w prawie białoruskim jest bardzo zbliżony do modelu polskiego.

Spółka akcyjna

Inwestorzy zagraniczni mogą także prowadzić działalność w formie spółki akcyjnej, АО (белорус. акционерное общество). Prawo białoruskie rozróżnia dwa typy takich podmiotów: zamkniętą spółkę akcyjną, ЗАО (белорус. закрытое акционерное общество) oraz otwartą spółkę akcyjną, ОАО (белорус. открытое акционерное общество).

Jedną z najważniejszych różnic jest to, że w przypadku zamkniętej spółki akcyjnej istnieją pewne ograniczenia dotyczące zbywania akcji, mogą one być zbyte tylko za zgodą pozostałych wspólników oraz na rzecz ograniczonego kręgu podmiotów.

Kapitał zakładowy zamkniętej spółki akcyjnej wynosi równowartość 100 kwot bazowych (czyli łącznie ok. 21 mln rubli białoruskich), natomiast kapitał zakładowy otwartej spółki akcyjnej – 400 kwot bazowych (ok. 84 mln rubli).

Jak zarejestrować

Rejestracja spółki na Białorusi nie jest uznawana za skomplikowaną i długotrwałą procedurę, wręcz przeciwnie, proces rejestracji odbywa się na prostych i klarownych zasadach. I w praktyce – szybko. Najpóźniej następnego roboczego dnia po dokonaniu rejestracji urząd rejestrowy wydaje dokumenty potwierdzające utworzenie spółki.

Konieczne jest też przygotowanie pieczętki oraz otwarcie rachunku bankowego. Biorąc pod uwagę realny czas na tego typu czynności, osoba prawna może rozpocząć działalność na Białorusi bez żadnych ograniczeń de facto w ciągu jednego tygodnia od momentu dokonania rejestracji.

Przedsiębiorstwo unitarne

Inną popularną formą prowadzenia działalności na Białorusi jest przedsiębiorstwo unitarne, УП (белорус. унитарное предприятие). Instytucję przedsiębiorstwa unitarnego możemy głównie spotkać w systemach prawnych członków Wspólnoty Niepodległych Państw. Prawo białoruskie wyróżnia dwa typy tych przedsiębiorstw: państwowe przedsiębiorstwa unitarne oraz prywatne przedsiębiorstwa unitarne.

Rejestracja firmy na Białorusi oraz wszelkie formalności związane z jej uruchomieniem zajmują nie dłużej niż tydzień.

FIRMA I PRAWO

Prywatnym przedsiębiorstwem unitarnym jest jednostka komercyjna zarządzająca majątkiem, który cały czas pozostaje jednak własnością założyciela (osoby fizycznej lub osoby prawnej).

Dużym atutem przedsiębiorstw unitarnych jest prosta struktura organizacyjna, która przewiduje obowiązkowo powołanie tylko jednego organu – kierownika przedsiębiorstwa (dyrektora lub dyrektora generalnego).

Przedstawicielstwo

Warto wiedzieć, że spółka zagraniczna nie może na Białorusi założyć oddziału. Natomiast istnieje możliwość utworzenia przedstawicielstwa.

W odróżnieniu od oddziału przedstawicielstwo reprezentuje wyłącznie interesy podmiotu założycielskiego (spółki zagranicznej) i chroni jego prawa. Nie może prowadzić żadnej działalności gospodarczej na terytorium Białorusi. Wyposażenie przedstawicielstwa w środki materialne i techniczne jest zwykle finansowane ze środków zapewnianych przez podmiot założycielski (spółkę zagraniczną), który ponosi pełną odpowiedzialność za zobowiązania przedstawicielstwa.

Bardzo często przedstawicielstwa zajmują się rozwojem stosunków gospodarczych między spółkami zagranicznymi i organizacjami białoruskimi oraz gromadzeniem informacji na temat rynku białoruskiego.

Pozwolenie na prowadzenie przedstawicielstwa jest wydawane przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych na okres trzech lat, z możliwością przedłużenia.

Partnerstwo publiczno-prywatne

Od początku lipca 2016 r. inwestorzy mają możliwość realizowania projektów na Białorusi w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Partnerem prywatnym może być osoba prawna (zarejestrowana zarówno na Białorusi, jak i poza jej granicami),

podmiot zagraniczny niebędący osobą prawną oraz indywidualny przedsiębiorca.

Partner prywatny ma prawo samodzielnie inicjować projekty możliwe do realizacji w formule PPP w różnych sferach. Konieczne jest przygotowanie studium wykonalności, projektu umowy o partnerstwie oraz innych dokumentów

określonych przez Radę Ministrów Białorusi. Co do zasady, partnera prywatnego wybiera się w drodze konkursu.

- ograniczenia w reeksportie towarów roślinnych,
- ograniczenia przy eksporcie z Białorusi skór bydlęcych oraz drewna okrągłego,
- ograniczone zasoby dewizowe, co jest następstwem zmniejszającego się eksportu,
- kontyngenty na import mięsa (wołowina i wieprzowina nie jest obecnie w ogóle importowana),
- dążenia władz ukierunkowane na zwiększanie udziału wyrobów rodzimej produkcji w sprzedaży detalicznej,
- wyłączne prawo państwa do importu niektórych grup towarów niestrategicznych, w drodze konkursu delegowane na pewną liczbę podmiotów gospodarczych,
- preferencje dla firm białoruskich oraz firm z Unii Celnej startujących w przetargach na Białorusi.

Licencjonowanie i certyfikacja

Prowadzenie działalności gospodarczej w niektórych dziedzinach wymaga uzyskania odpowiedniego zezwolenia (licencji). Szczególnie dotyczy to branży medycznej, ubezpieczeniowej lub bankowej.

Szczegółowo uregulowany jest również dostęp do działalności budowlanej. Wykonanie poszczególnych robót w zakresie architektury i budownictwa wymaga uzyskania atestu zgodności, który wydawany jest w trybie określonym przez Radę Mi-

Problem dla budowlanki: atest zgodności

uzyskania atestów wymagają następujące rodzaje działalności w zakresie budownictwa:

badania inżynierskie obiektów I-IV klasy trudności,

opracowanie przedprojektowej (przedinwestycyjnej) dokumentacji,

pełnienie funkcji generalnego projektanta,

opracowanie rozdziałów dokumentacji projektowej budowy obiektów I-IV klasy trudności,

pełnienie funkcji zamawiającego, inwestora, świadczenie usług inżynierskich przy budowie obiektów I-IV klasy trudności,

działalność urbanistyczna,

pełnienie funkcji generalnego wykonawcy,

budowa obiektów I-IV klasy trudności,

przeglądy techniczne budynków i budowli.

WAŻNE Od początku lipca 2016 r. inwestorzy mają możliwość realizowania projektów na Białorusi w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Bariery i ograniczenia

Prowadzenie działalności na rynku białoruskim utrudniają problemy tamtejszej gospodarki, drogie kredyty, wysoka inflacja. Dodatkową barierą w wielu dziedzinach są także urzędowe ograniczenia oraz wysokie cła

Wydziału promocji handlu i inwestycji Ambasady RP w Republice Białorusi w Mińsku wskazuje kilka ograniczeń, które mogą utrudniać działalność na tamtejszym rynku:

- bardzo drogi kredyt w rublach białoruskich dla firm na finansowanie importu – niekiedy oprocentowanie przekracza 50 proc. rocznie, obecnie jest to 25-30 proc.,
- obowiązujące cła zaporowe na niektóre grupy towarów,
- licencjonowanie importu materiałów budowlanych,

FIRMA I PRAWO

nistrów Białorusi. Atest zgodności to dokument uprawniający do prowadzenia działalności na terytorium Białorusi w zakresie budownictwa oraz potwierdzający spełnienie przez wnioskodawcę wymogów kwalifikacyjnych określonych w poszczególnych aktach prawnych. **SCHEMAT**

Licencje na eksport i import

W czerwcu 2016 r. Rada Ministrów Białorusi ustaliła wykaz towarów, których eksport lub import będzie licencjonowany. Licencje na eksport lub import towarów znajdujących się w ww. wykazie są wydawane przez Ministerstwo Regulacji Antymonopolowych i Handlu Republiki Białorusi. Dotyczy to przede wszystkim odpadów niebezpiecznych, pestycydów, metali szlachetnych, surowców mineralnych.

Podatki, cła, opłaty licencyjne, wynagrodzenia

Stawki podatków na Białorusi są z reguły nieco niższe niż w Polsce. Obowiązuje umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania

Polskie przepisy o podatkach dochodowych przewidują, że osoby fizyczne mające miejsce zamieszkania na terytorium RP oraz osoby prawne mające siedzibę lub zarząd na terytorium RP podlegają obowiązkowi podatkowemu od całości swoich dochodów bez względu na miejsce położenia ich źródeł. Polski ustawodawca zastrzega jednak, że stosując tę regulację, należy uwzględnić umowy w sprawie unikania podwójnego opodatkowania, których stroną jest Polska.

Umowa między rządem Rzeczypospolitej Polskiej a rządem Republiki Białoruś w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku obowiązuje od 1 stycznia 1994 r.

Opodatkowanie zysków

Co do zasady zyski podmiotu mającego siedzibę w Polsce podlegają opodatkowaniu zgodnie z prawem polskim. Sytuacja wygląda inaczej, gdy polski podmiot prowadzi działalność gospodarczą za pośrednictwem zakładu położonego na terytorium Białorusi. W takim przypadku zyski będą podlegały opodatkowaniu na terytorium Białorusi, ale tylko w zakresie, w jakim można je przypisać temu zakładowi.

Zgodnie z definicją w art. 5 umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a rządem Republiki Białorusi w sprawie unikania podwójnego opodatkowania za zakład należy uznać stałą placówkę, przez którą podmiot mający miejsce zamieszkania lub siedzibę w Polsce prowadzi całkowicie lub częściowo działalność gospodarczą na terytorium Białorusi. Będzie to w szczególności m.in. miejsce zarządu, filia, biuro lub plac budowy. Zakład może także powstać, gdy na terytorium Białorusi w imieniu osoby mającej stałe miejsce zamieszkania lub siedzibę w Polsce działa inna osoba (w terminologii podatkowej zwana agentem zależnym). Warunkiem jest posiadanie przez tę osobę pełnomocnictwa do zawierania umów w zakresie działalności podmiotu polskiego.

Z perspektywy oceny skutków podatkowych kwestią, która może przysporzyć problemów, jest to, czy przedstawicielstwo stworzone przed podjęciem działalności gospodarczej na terytorium Białorusi może być uznane za zakład. Należy

OPINIA EKSPERTA



WITOLD KARCZEWSKI

prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku,
prezes firmy Contractus

Z całą pewnością możemy mówić o nowym otwarciu w stosunkach gospodarczych między Polską a Białorusią. Dawno nie było tak wielu spotkań na wysokim szczeblu urzędniczym. Wizyty ministrów spraw zagranicznych w obu krajach, potem spotkanie wicepremiera Mateusza Morawieckiego u prezydenta Aleksandra Łukaszenki oraz forum polsko-białoruskie. Byłem jego uczestnikiem i słyszałem, że oba kraje deklarują chęć współpracy, zwiększenia obrotów i stworzenia dobrych warunków współpracy. I dobrze, bo Białoruś jest bardzo perspektywicznym rynkiem dla polskich firm. W pewnym okresie była głównym odbiorcą wieprzowiny – importowała jej 60 tys. ton. Co najmniej połowę dostarczali przedsiębiorcy z województwa podlaskiego. Dla tego regionu współpraca z Białorusinami jest bardzo istotna. Na otwarciu białoruskiego rynku na pewno skorzysta szeroko pojęta branża spożywcza i przetwórcza (np. eksportująca mięso, mleko, ryby), chemiczna (kupujemy tam nawozy, gaz i olej napędowy), meblarska (import taniego drewna). Nasze produkty są konkurencyjne, bo przyciągają ceną i jakością, ale również tym, że dostarczają towary w ustalonym terminie. Kiedy Białoruś wejdzie do Unii Euroazjatyckiej, to otworzy na nowo polskim firmom dostęp do rynku w Kazachstanie i Rosji. Jeżeli zaś chodzi o ryzyko polityczne, to nie ma co się oszukiwać – ono istnieje i z pewnością powstrzymuje wiele polskich firm. Miejmy nadzieję, że nowe otwarcie doprowadzi do zmniejszenia ryzyka. Dobrym posunięciem jest przyjmowanie firm bądź współpraca z białoruskimi podmiotami. Z jednej strony pełne przejście jest korzystne, bo jest tylko jeden gospodarz firmy, a z drugiej strony polsko-białoruskie przedsiębiorstwo może liczyć na lepsze traktowanie przez lokalną administrację. A ta potrafi robić problemy, narzuca wiele obostrzeń. Trzeba spełnić odpowiednie normy, uzyskać pozwolenia i nowe certyfikaty (nie uznaje się naszych). Biurokracja jest znacznie większa niż w Polsce. Jeśli chce się inwestować na Białorusi, trzeba się do tego przyzwyczaić. Ograniczenia administracyjne jednak się zmniejszają. Przykładowo łatwiej założyć i prowadzić firmę niż do tej pory. Dlatego w mojej opinii warto spróbować. **JP JAS**

pamiętać, że przedstawicielstwo zagranicznej osoby prawnej może być utworzone w celu wykonania czynności przygotowawczych lub pomocniczych na rzecz reprezentowanej osoby prawnej. Biorąc pod uwagę to, że zakres działalności jest ograniczony tylko do takich czynności, przedstawicielstwo nie będzie co do zasady stanowiło zakładu zgodnie z definicją przedstawioną powyżej.

Zgodnie z umową o unikaniu podwójnego opodatkowania między Polską a Białorusią określone kategorie dochodów podlegają odrębnym zasadom opodatkowania.

Dywidendy

Zgodnie z art. 10 omawianej umowy w przypadku wypłaty dywidendy przez podmiot mający siedzibę w Białorusi na rzecz wspólnika lub akcjonariusza z Polski kwota dywidendy będzie co do zasady opodatkowana w Polsce.

FIRMA I PRAWO

Umowa dopuszcza jednak opodatkowanie wypłacanych dywidend także na Białorusi. Podatek ten nie może przekroczyć 10 proc. kwoty dywidend brutto (jeżeli odbiorca ma powyżej 30 proc. udziałów w kapitale spółki wypłacającej) lub 15 proc. kwoty dywidend brutto w odniesieniu do pozostałych przypadków.

Odsetki

Kwoty odsetek, które powstały na terytorium Białorusi, np. są wypłacane przez podmiot z siedzibą w Białorusi na rzecz podmiotu w Polsce, będą co do zasady podlegały opodatkowaniu jedynie w Polsce.

Podobnie jak w przypadku dywidend umowa dopuszcza, że w przypadku gdy polski odbiorca będzie uprawnionym do otrzymania odsetek, mogą podlegać opodatkowaniu także w Białorusi, a wysokość podatku nie może przekroczyć 10 proc. kwoty odsetek brutto.

Należności licencyjne

Podstawową zasadą wyrażoną w umowie jest opodatkowanie należności licencyjnych w państwie, w którym podmiot je otrzymujący ma stałe miejsce zamieszkania lub siedzibę.

Wynagrodzenia pracowników

Artykuł 15 umowy określa zasady opodatkowania wynagrodzenia otrzymywanego w zamian za wykonaną pracę.

Co do zasady, jeżeli osoba będąca rezydentem polskim wykonuje pracę na terytorium Białorusi, to osiągnięte przez nią dochody będą opodatkowane w Białorusi.

Umowa dopuszcza jednak możliwość opodatkowania tylko w Polsce wynagrodzenia otrzymywanego przez osobę z Polski z tytułu pracy wykonywanej na terytorium Białorusi po łącznym spełnieniu poniższych warunków:

- osoba otrzymująca wynagrodzenie przebywa na terytorium Białorusi mniej niż 183 dni danego roku podatkowego,
- wynagrodzenie wypłacane jest przez pracodawcę lub w imieniu pracodawcy, który nie ma miejsca zamieszkania lub siedziby na terytorium Białorusi, oraz
- wynagrodzenie nie jest ponoszone przez zakład, który pracodawca posiada na terytorium Białorusi.

Wynagrodzenie dyrektorów i członków zarządu

Artykuł 16 umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania między Polską a Białorusią określa zasady opodatkowania wynagrodzeń dyrektorów i podobnych należności z tytułu członkostwa w organach osoby prawnej. W przypadku gdy otrzymujący wynagrodzenie ma miejsce zamieszkania w Polsce, a wynagrodzenie wypłacane jest przez spółkę mającą siedzibę na terytorium Białorusi, kwota wynagrodzenia podlega opodatkowaniu na terytorium Białorusi.

Umowa przewiduje odrębne zasady opodatkowania także dla niektórych innych rodzajów dochodów. Szczegółowe zasady rozliczania podatku dochodowego od każdego dochodu należy dodatkowo skonsultować z białoruskim i polskim doradcą podatkowym.

Jak sprawdzić partnera

Uprzednia weryfikacja kontrahenta jest zalecana. Tym bardziej że rośnie liczba bankructw firm prywatnych, co utrudnia późniejsze dochodzenie roszczeń finansowych.

Trudno sobie wyobrazić prowadzenie działalności na Białorusi bez konieczności nawiązywania kontaktów z lokalnymi partnerami. Polskie firmy, które inwestują na Białorusi, wskazują, że ułatwia to zdecydowanie prowadzenie działalności.

Pomocne w weryfikacji informacji o potencjalnym kontrahencie mogą być rozmaite rejestry. Są wśród nich:

- jednolity krajowy rejestr osób prawnych i indywidualnych przedsiębiorców – to ogólnopaństwowy system ewidencji i identyfikacji osób prawnych i indywidualnych przedsiębiorców, zawierający podstawowe informacje o podmiotach, m.in. o kierownictwie firmy; uzyskanie informacji z ww. rejestru jest płatne, funkcjonuje pod adresem internetowym: www.minjust.gov.by;
- jednolity krajowy rejestr upadłościowy – www.bankrot.gov.by;
- wykaz firm w likwidacji lub na etapie postępowania likwidacyjnego – www.minjust.gov.by/ru/perechen-ip-ul/.

W procesie dokładnej weryfikacji kontrahenta mogą pomóc prawnicy, którzy mają odpowiednie lokalne kontakty i doświadczenie w doradzaniu firmom na rynkach zagranicznych. Mogą odpowiedzieć, na co należy przede wszystkim zwrócić uwagę oraz jak sprawdzić wiarygodność lokalnego partnera. Przykładowo firma Atlas – przygotowując się do akwizycji firmy Tajfun – korzystała ze wsparcia zarówno polskich, jak i białoruskich prawników. Akwizycję poprzedziła starannym badaniem audytorskim.

Pomoc deklaruje również wydział promocji gospodarczej i handlu Ambasady RP w Mińsku. – Nasi przedstawiciele również będą mogli udzielić wskazówek dotyczących dodatkowych możliwości sprawdzenia informacji o potencjalnym kontrahencie – informuje WPHI. 

Podsumowanie

Poszukując nowych rynków zbytu, nie można pominąć krajów pozaunijnych, ocenianych przez ekspertów jako niezwykle perspektywiczne. W 2016 r. Ministerstwo Rozwoju wybrało pięć rynków perspektywicznych, gdzie przez najbliższe trzy lata realizowane będą programy promocji. Należą do nich: Algieria, Indie, Iran, Meksyk, Wietnam. Nie kwestionując potencjału ww. rynków, należy podkreślić, że Białoruś, m.in. ze względu na terytorialną bliskość, może również być dobrym kierunkiem dla firm dopiero rozpoczynających lub kontynuujących ekspansję zagraniczną. Podobieństwo systemów prawnych Białorusi i Polski, m.in. w zakresie form prowadzenia działalności gospodarczej, niewątpliwie jest dodatkowym czynnikiem, który ma wpływ na rosnące zainteresowanie rynkiem białoruskim.

Na sukces działań o charakterze ekspansji zagranicznej wpływa kilka czynników, jednak kluczowymi kwestiami są przemysłowa strategia biznesowa i doświadczeni doradcy. W tym zakresie warto korzystać z pomocy polskich prawników i doradców podatkowych, którzy doradzając polskiemu przedsiębiorcom w zakresie inwestycji na rynkach zagranicznych, mogą zaoferować wsparcie na etapie wyboru lokalnych doradców oraz koordynowanie ich bieżącej pracy, jak również kompleksowe zarządzanie projektami od strony prawnej i podatkowej. Powyższa koncepcja daje przedsiębiorcom pewność, że ich interesy zostaną maksymalnie zabezpieczone, a strategia i zamierzenia biznesowe dobrze zrozumiane i następnie prawidłowo wdrożona w życie przy udziale lokalnych specjalistów oraz polskich prawników, mających doświadczenie w pracy na rynkach zagranicznych. Polscy doradcy ściśle współpracując z białoruskimi, ułatwiają polskiemu inwestorowi zrozumienie oraz ocenę specyficznych regulacji, a także pokonywanie barier wynikających z różnic nie tylko formalnych i prawnych, ale też kulturowych. 

Współpraca: WPHI Ambasady RP w Mińsku, Ambasada Republiki Białorusi w Polsce, BGK, Joanna Pieńczykowska