

ЕКОНОМІКА: ІНВЕСТИЦІЇ

Партнер держави

ДОСВІД. Норвезькі інвестиції в морегосподарський комплекс нашої держави працюють на благо українців

Олена ПОНОМАРЬОВА,
«Урядовий кур'єр»

Лише рік знадобився цьому підприємству, аби стати одним із лідерів у своїй галузі. Мільйони гривень платежів до бюджету, нові робочі місця, високий рівень заробітної плати — доказів успішності проекту «Торговий дім «Морепродукт» висотає.

Інвестиція, захищена державою

Успіх «Морепродукту», впевнений його керівник Ігор Качний, полягає у правильній інвестиційній політиці. І держава взагалі, і окремого регіону зокрема. Реалізації проекту сприяла наявність багатьох чинників. Перше — вигідне місце розташування — Миколаїв — є потужним транспортним вузлом. Друге — люди, які прагнуть розвивати морську інфраструктуру міста. Була й особиста підтримка нинішнього голови Миколаївської облдержадміністрації, а тоді депутата Верховної Ради України Миколи Круглова. Саме він розпізнав стратегічну важливість об'єкта для області. А сприятливий інвестиційний клімат регіону і величезне бажання реалізувати проект остаточно переконали норвезьких інвесторів у необхідності підтримати ідею.

У підсумку — від зародження задуму до його остаточного втілення минуло лише три роки. Термін для створення абсолютно нового потужного підприємства та ще в умовах початку світової економічної кризи — стислий. Холодильний комплекс європейського зразка, що побудувала компанія «Торговий дім «Морепродукт» із залученням коштів норвезького інвестора, введено в експлуатацію у квітні минулого року.

Цей холодильний термінал — справді унікальний комплекс. Його технічні характеристики свідчать про масштабність проекту і значимість як для області, так і для України. Він може вмщати до 12 тис. тонн заморожених продуктів і зберігати їх при температурному режимі до -26°С. Комплекс абсолютно безпечний, бо працює не на аміачному обладнанні, а на сучасному фреоновому устаткуванні. При його будівництві враховували світові стандарти зберігання заморожених продуктів. Обладнання він технікою лідерів у виробництві промислового холодильного устаткування. Введення комплексу в експлуатацію дало змогу збільшити перевалку вантажів через Мико-



Термінал є окрасою Миколаївського морського порту

лаївський порт харчових продуктів, призначених і для українських споживачів, і для ринків сусідніх країн. До того ж, вантажі, що проходять терміналом, лише екологічно чисті. І цей аспект вагомий для промислового міста.

Норвезький інвестор, генеральний директор АТ «Аустеволл Сі Фуд» Арне Мьогстер зазначив, що компанія має холодильні термінали по всьому світу, але миколаївський — найкращий із тих, що є сьогодні. Загальний обсяг інвестицій у комплекс становив 12 млн доларів. Переваги його полягають передусім у високому технічному рівні. Так, 1 кв. м площі витримує навантаження 10 тонн. Аби забезпечити безперебійний температурний режим, є дубльована система енергозабезпечення. Гарантується збереження продукції навіть за перепадів напруги у міській мережі. Ще один плюс — термінал розташований за 60 м від причалу. А це означає, що перевалка вантажів із суден відбуватиметься швидко, без втрати якості.

— Проект важливий для регіону, — зазначає голова правління компанії «Морепродукт» Ігор Качний. — По-перше, завдяки наявності нашого терміналу Миколаївський морський торговельний порт може конкурувати на рівних з портами Одеси. Адже в них (Іллічівська та Одеса) працюють холодокомбіати ще радянського зразка із застарілим обладнанням. У Миколаєві навіть такого не було. По-друге, диверсифікація вантажопотоків для порту, поява альтернативних вантажів. Потретьє, навколо терміналу фактично створилася власна інфраструктура, з нами співпрацюють та обслуговують близько 300 контрагентів — транспортні, стивдорські, експедиторські компанії. Вони, у свою чергу, мають влас-

них співробітників, агентів, що отримують заробітну плату завдяки роботі нашого комплексу. І головне, об'єкт відіграє важливу роль у побудові транспортно-логістичної інфраструктури України як транзитної держави.

Існують й інші докази успішності проекту та його важливості для держави. У 2010 році до Дня підприємця керівник компанії Ігор Качний нагороджений Подякою Прем'єр-міністра України Миколи Азарова. В цьому ж році компанія «Морепродукт» отримала міжнародну економічну нагороду «Підприємство року — 2010».

У режимі он-лайн

Завантаженість терміналу сьогодні достатня — завдяки налагодженню потоком з боку норвезького інвестора. Втім, у місті корабелів розуміють: поки що складно конкурувати із сусідньою Одесою через великі каналні збори, котрі значно збільшують вартість суднозасходів до миколаївських портів. Але «Морепродукт» знайшов вихід з непростой ситуації — він запропонував своїм потенційним клієнтам новий рівень якісних сучасних послуг. Чим і привабив багатьох.

Річ у тім, що комплекс сам по собі ще й митно-ліцензійний склад, тобто є відповідна ліцензія, якою передбачено, що вантаж без розмитнення може надходити і зберігатися на складі. А за потреби його відвантажують споживачу. Вся система роботи з клієнтами продумана до дрібниць. Замовнику послуг немає необхідності ходити по кабінетах — до митників, брокерів, представників ветеринарної та інших служб. Усі вони на території комплексу — і митний пост, і ветеринарний.

Більше того, замовник взагалі може не приїж-

джати до порту: компанія «Морепродукт» бере на себе послуги з агентування суден, експедиції вантажів, митної очистки, сертифікації, подальшої логістики в Україні. Фактично в «одному вікні» людина отримує повний пакет необхідних документів. Причому клієнт компанії може перебувати в будь-якій точці світу і через Інтернет у режимі он-лайн спостерігати за розвантаженням (відвантаженням) продукції. Таким чином вивільняються людські й фінансові ресурси замовника, а отже, заощаджуються кошти.

Якщо клієнт має намір особисто контролювати весь процес, він може скористатися ще однією можливістю — на території терміналу є офісні приміщення, комфортний конференц-зал з усіма комунікаціями, їдальня.

В інтересах споживача

Основні вантажі «Морепродукту» відповідають назві — риба та рибопродукція. Норвезька риба. Найкраща в Європі та світі. Партнери миколаївської фірми «Atlantic pelagic AS» — компанія, яка має 80% світового ринку рибного борошна, 40% ринку лосося, великі світові квоти вилову скумбрії та оселедця. Норвезька компанія — і виробник, і постачальник. Норвезькі стандарти якості — найвищі в світі. Вся продукція органічна, добувається у північних морях. Лосось, звісно, вирощується на фермах, але його харчування складається з органічного корму — того, яким він звик жити в природних умовах. Тож норвезька компанія та «Морепродукт» подають до нашого столу рибу вищого гатунку. До речі, «Морепродукт» чи не єдине підприємство галузі, яке відповідає вимогам міжнародного стандарту харчової безпеки. Термінал отримав сертифікат



Ігор Качний

встановленого міжнародного зразка.

Ще одна турбота бізнесу про споживача — цінова політика. Чому дорожчають м'ясо та риба? В Ігоря Сталіноленовича є відповідь — завжди дефіцит, який існує на внутрішньому ринку, покритався за рахунок імпорту. А за останні два роки обсяги імпорту скоротилися щонайменше вдвічі. Дефіцит при цьому не зменшився, бо внутрішній виробник не в змозі задовольнити потреби споживача у повному обсязі. Спостерігається це продовольства та іншої продукції. Тож має існувати чітке державне регулювання потреб у споживанні та шляхів їх задоволення. Якщо є непокритий дефіцит, не треба ставити пелючки у вигляді додаткового мита чи інших навантажень лише для того, щоб продукт не потрапив до країни. Він потрапить, але за ціною набагато більшою. Що маємо? Зростання цін та інфляцію.

Утім, Ігор Качний впевнений, що тенденція стабілізації економіки очевидна. Для нього як для керівника підприємства, що працює із зарубіжними партнерами, особливо помітний позитив у валютній сфері. Головне, що немає різких коливань курсу долара. Взятв бізнесмен кредит 1 млн доларів з розрахунку 5 грн за долар, а віддати довелось вдвічі більшу суму. Хтось заробляв гроші на спекуляціях, а страждав український бізнес.

З точки зору практика

Про так звані «страждання» малого бізнесу, його «майданні» амбіції сказано й заявлено чимало. А той бізнес, який є реальним наповнювачем бюджетів усіх рівнів, на майдані не ходить — просто працює й забезпечує роботою тих, хто хоче працювати. Однак і його думка з приводу горезвісних кодексів цікава.

Так, у 1998 році, коли приймали рішення про «спрощенців», впевнений І. Качний, воно було виходом зі складної ситуації в державі. Але на цьому фоні з'явилося багато компаній, що оптимізують оподаткування за рахунок приватних підприємців, на

яких переводять частину своїх обігових коштів. Наприклад, компанія наймає 10 підприємців, у кожного з яких обіг по 500 тис. грн. Виходить 5 млн. Кожен із десяти заплатив по 200 грн податків, тобто в цілому 2000. Дві тисячі з п'яти мільйонів. І нема проблем.

Підприємці самі забезпечують себе роботою і заробітком у часи непростой економічної ситуації, тож спрощена система оподаткування має право на життя, але повинна бути вдосконалена. І якби ці зміни відбулися кілька років тому, їх би мало хто помітив. А сьогодні ситуацією скористалися в політичних інтересах.

Минулого року «Морепродукт» за своїм кодом посів восьме місце в Україні за рівнем заробітної плати (до речі, нині середня зарплата працівника підприємства становить 5600 грн). Промовистим є такий приклад. За одного робітника, який отримує 3000 грн заробітної плати, компанія сплачує 530 грн податку з доходу найманого працівника та 1496 грн до Пенсійного та інших соціальних фондів. Загалом 2026 грн! А приватник не платить нічого. І виходить, що пенсію він отримуватиме за рахунок працівників інших підприємств. Про яку справедливість ідеться?

Актуальною є тема дії Митного кодексу. Навіть за чинним кодексом наші компанії, які мають прямі контракти зі своїми закордонними партнерами і від яких надходить продукція, отримують експортні декларації, що підтверджують ціну. Наприклад, відпущено продукції за ціною 1000 дол. за тону. Є підтвердження митної служби країни-виробника, що це прямий контракт, компанія не є офшорною. У такому випадку згідно з чинним кодексом, декларації достатньо, аби прийняти ту ціну, що була заявлена. Але у нас існує внутрішня митна база, де ціни суттєво відрізняються від фактичних. Що відбувається? Компанія придбала продукт за 1000 дол., у базі він проходить за ціною 3000 дол. Відповідно і податки треба сплатити не з тисячі, а з трьох. ПДВ не 200 дол., а 600. І знову-таки, на кого лягають додаткові витрати? Зрозуміло, на споживача. Цей приклад доводить, що слід просто виконувати закони. Є прямий контракт і експортна декларація. Має прийматися і дана ціна.

Реальний бізнес не вимогливий. Він не просить і не скаржиться. Він просто вважає, що має бути чітке розуміння держави: якщо компанія зарекомендувала себе позитивно, вона — партнер держави.