

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА "СЛАВУТИЧ". РЕАЛЬНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ

Своим видением путей развития на СЭЗ "Славутич" делятся руководители Бизнес-инкубатора Валентина Григорьевна и Василий Петрович Созиновы.

Валентина Созинова: — СЭЗ рождалась в муках. Этому рождению противостоял бюрократический аппарат всех уровней государственной власти. Только благодаря настойчивости со стороны исполнительной власти Славутича и его общественного Совета создание зоны удалось достичь. Но останавливаться на достигнутом нельзя, так как любое дело требует продолжения и не развивать его — означает погубить. Ведь по сути сегодня СЭЗ существует в полном объеме лишь в пакете законодательных документов.

— То есть закон о зоне не действует?

Василий Созинов: — Дело прежде всего в том, что о СЭЗ практически нет информации: о том, что Зона есть, знаем, в основном, мы, славутичане, но за пределы города это знание практически не вырывается. Круг лиц, знающих о наличии специальной экономической зоны "Славутич", очень узок. Знающих о льготах, предоставляемых Зоне, еще меньше. И это в Украине. Смеем вас заверить, за границей — а ведь при создании Зоны основная надежда была на

иностранный инвестор! — о нас и наших предложениях не знает никто.

— Ну, знаете, в наш век существования информационных технологий распространение сведений о чем-либо не составляет труда. Не говоря уже об Интернете.

Василий Созинов: — Почему же не говоря об Интернете? О нем-то и следует поговорить в первую очередь. Мы подготовили сайт и на днях разместим на русском языке. В нем вся информация о СЭЗ, весь пакет необходимых документов. Но для открытия абсолютно необходимого сайта на английском нам не хватает соответствующей документации. Речь о переводах: распространяя информацию о СЭЗ — мы считаем это одной из главных задач Бизнес-инкубатора — неоднократно приходилось сталкиваться с тем, что, с одной стороны, часть компьютеров наших партнеров не поддерживает украинский и русский шрифты, с другой — большая часть наших зарубежных партнеров не владеют этими языками, предпочитают любые деловые переговоры вести на английском. Мы попытались осуществить переводы нормативных документов о Зоне с помощью преподавателей английского языка средних школ. Затея провалилась с трес-

ком. И дело не в том, что они плохие специалисты — вовсе нет! — просто они — специалисты другого профиля. А нужный нам уровень переводов может осуществить лишь переводчик, специализирующийся на экономических переводах. Более того: необходимо перевести весь пакет документов о Зоне. Ни один предприниматель, более двух дней работающий в бизнесе, не клюнет на фразочку из рекламного буклетика: "Мы предлагаем вам 50-процентные налоговые скидки", потому что знает — один пункт закона предлагает, другой может льготу отменить, а третий — не исключено! — сделать накрутку процентов на 250. Вероятно, Администрация СЭЗ должна взять заботу о переводах на себя. Мы со своей стороны обеспечим распространение нормативных документов всем, кто ими заинтересуется. Причем сделать это нужно только бесплатно: Зона — наш товар, пакет документов — ее реклама. Рекламу надо распространять бесплатно.

Валентина Созинова: — Вторая проблема Зоны — многие документы сегодня нуждаются в доработке. Нормативная база СЭЗ "Славутич" не дает возможности равноправно участвовать в проекте предпринимателям с различными объема-

ми капитала.

— Имеется в виду сумма инвестиций — не менее \$200 тысяч?

— Естественно. Это ограничение делает льготы Зоны льготами для избранных, то есть становится инструментом приумножения капитала для тех, кто этот капитал имеет. Мы в своих действиях для развития Зоны должны следовать в двух направлениях: во-первых, развивать существующий бизнес в городе, во-вторых, привлекать инвестора — с целью развития местного бизнеса.

Василий Созинов: — Для славутичского бизнеса Зоны как бы и нет. \$200 тысяч инвестиционных автоматически выключают местного предпринимателя из СЭЗ. Теоретически, он может взять кредит. Практически — он его не возьмет: во-первых, инфляция и бешеные кредитные ставки, во-вторых, залог, стоимость которого обычно превышает сумму кредита в два-три раза. У кого из наших предпринимателей есть собственность стоимостью в 1 млн?

— В чем вы видите выход из складывающейся ситуации?

— Право участвовать в проектах СЭЗ должно определяться не размером инвестиций, а значимостью проекта, предлага-

емого тем или иным предпринимателем. Например? Учеными Киевского института сверхтвердых материалов совместно с работниками ЧАЭС разработан новый, я считаю, уникальный абразивный инструмент, причем стоимость его производства обходится раз в пять дешевле, чем другого подобного инструмента, энергозатраты в четыре раза ниже, наполняющие инструмента — все отходы производства. Я присутствовал при производстве и испытаниях и видел, как абразивный камень из ... шелухи гречихи режет нержавеющую сталь. Бизнес-инкубатор в течение года пытается внедрить изобретение — утвердить проект, тем более, что оборудование завезено, производство готово. Средствоемкость проекта не велика — \$50 тыс., а вот экономическая выгода была бы значительна... Жаль, но, видимо, придется продать разработку за рубеж.

— А Украина в целом, и Славутич в частности, — нищает. Самая большая наша беда — в том, что мы не замечаем лежащего под ногами золота, но собираем копейки на стороне.

— Давайте постараемся кратко обрисовать нашу беседу. Что нужно Зоне для успешной работы?

Следует приступить к устраи-

ванию недостатков, а именно внесению изменений в законодательную базу СЭЗ, ее доработки, исходя из опыта уже проделанной работы, а именно, сделать так, чтобы возможность участия в проекте была доступна любому желающему. Только в постоянной работе по пропаганде возможностей СЭЗ "Славутич", усовершенствованию ее нормативной базы мы сможем достичь той цели, которую ставили перед собой при создании проекта. Это наше мнение, и мы считаем его правильным. Мы готовы не на словах, а на деле участвовать в решении тех проблем, которые ставят перед нами жизнь при внедрении нужного, необходимого для нас всех, проекта — специальная экономическая зона "Славутич".

Кроме этого, пользуясь случаем, мы сообщаем. Если вы хотите найти делового партнера за пределами Украины, предложить свой товар или услуги на внешнем рынке, найти прямых поставщиков необходимого — предлагаем обращаться к нам, в Бизнес-инкубатор профсоюза ЧАЭС. Мы поместим вашу информацию на английском языке в электронных изданиях ведущих стран мира.

Беседовала
Майя РУДЕНКО