

Студ. А. М. Французова
Науч. рук. зав. кафедрой Е. В. Россоха
(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

ОСОБЕННОСТИ ВХОЖДЕНИЯ В ПАРК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕЗИДЕНТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Миссия Парка высоких технологий (далее – ПВТ) – это создание благоприятных условий для развития отраслей национальной экономики, основанных на новых и высоких технологиях, совершенствования условий для увеличения экспорта программных продуктов, привлечения в сферу новых и высоких технологий отечественных и иностранных инвестиций. Особенность ПВТ в том, что он не является свободной экономической зоной в классическом понимании, но представляет собой структуру, в которой действует экстерриториальный принцип регистрации компаний-резидентов. Это означает, что правовой режим ПВТ действует на всей территории Республики Беларусь, независимо от того, где физически расположена и осуществляет свою деятельность компания-резидент или ИП-резидент ПВТ. Все преимущества ПВТ можно использовать в любой точке Беларуси. Резидентам ПВТ это помогает пользоваться его преимуществами без обязательного переезда офиса в столицу. ПВТ, в свою очередь, помогает государству использовать профессиональный и инфраструктурный потенциал специалистов со всей страны. Преимущества статуса резидента Парка высоких технологий уникальны. Нигде в Беларуси больше нет таких условий для ведения бизнеса и такой целевой систематической поддержки государства, как у ПВТ. Все без исключения резиденты ПВТ Беларуси освобождаются от многих видов налогов, в том числе налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на недвижимость, земельный налог и др. Однако, конкурентоспособность ПВТ основывается не только на налоговых льготах. Помимо налоговых льгот, компаниям, которые принимают решение разместить офис на территории Парка, предоставляются полностью оборудованные помещения с телефонными линиями и высокоскоростным доступом в Интернет, чтобы начать полноценную деятельность можно было с первого же дня в качестве резидента ПВТ. Главное, что предлагает ПВТ – это сконцентрированные в одном месте передовые знания, инновации и лучшие специалисты. Приведенное исследование показало, что вступление в ПВТ требует от организации выполнения следующих процедур:

1. Проанализировать законодательство о ПВТ. В частности, Декрет Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2005 г. № 12 «О Парке высоких технологий» (в редакции Декрета №8), особое внимание

уделив пункту 3 Положения о ПВТ, в котором перечислены виды деятельности, которыми могут заниматься резиденты ПВТ.

2. Подготовить бизнес-проект деятельности, которая предлагается к реализации в качестве резидента ПВТ. Форма бизнес-проекта утверждена постановлением Совета Министров от 27 марта 2006 г. № 403. Также при подготовке бизнес-проекта необходимо руководствоваться методическими рекомендациями по оформлению документов, подготовленными администрацией ПВТ. При подготовке бизнес-проекта следует проанализировать рынок и конкурентное окружение. Необходимо оценить потребность в ресурсах и их доступность. В частности, придется поборотся за главный актив IT-сектора – кадры. Важно учесть стоимость, сроки и трудозатраты, связанные с привлечением специалистов и их обучением.

3. Подать документы для регистрации в качестве резидента ПВТ. Для регистрации в качестве резидента ПВТ, кроме бизнес-проекта, заявителю необходимо также представить соответствующий пакет документов.

4. Принятие решения о регистрации Наблюдательным советом. Решение о регистрации (об отказе в регистрации) юридического лица в качестве резидента ПВТ принимается Наблюдательным советом с учетом важности и значения представленного бизнес-проекта для развития сферы новых и высоких технологий. Общий срок рассмотрения администрацией ПВТ документов, представленных для регистрации юридического лица в качестве резидента ПВТ, и принятия решения Наблюдательным советом не может превышать одного месяца и 10 дней (период проведения научно-технической экспертизы) со дня подачи таких документов заявителем. Ориентировочно – 40 календарных дней.

Таким образом, руководству компании, которая решила вступить в ПВТ, следует определиться с целями и сроками их достижения, со стратегией и позиционированием, т.е. чем она будет отличаться от конкурентов, в чем главная ценность предложения для клиентов. Основной ошибкой многих начинаний является отсутствие продуманных целей бизнеса, привязанным к цифрам и датам. Также распространенной ошибкой является рассмотрение ПВТ как инструмента монетарных льгот, а не как к инфраструктуру, позволяющей развивать бизнес.