

Максим ЧИЖИКОВ

■ Москве и Минску следует и дальше принимать модельные законы - подход доказал свою эффективность, считает член Комиссии ПС по бюджету, налогам и финансовому рынку.

ЕСТЬ РЕЗЕРВЫ

- Все вокруг говорят о росте товарооборота между Россией и Беларусью. Но при этом его львиная доля приходится всего на несколько регионов: Москву, Московскую область, Санкт-Петербург, Татарстан. Поможет ли проведение форума регионов в Уфе расширению географии нашей торговли?

- Форум, безусловно, уникальная площадка. Но контракты заключают не только там. Если брать статистику, то у Беларуси уже с восемьюдесятью российскими регионами подписаны соглашения. У кого-то объем торговли меньше, у кого-то больше. Конечно, у Москвы, Московской и Смоленской областей, Санкт-Петербурга - контракты огромные. И товарооборот растет. Но смотрите, мы уже дошли до Урала. Взять тот же Башкортостан. Пусть за первые четыре месяца этого года оборот - 130 миллионов долларов, цель стоит - добраться до миллиарда. Задача непростая, будем стараться ее выполнить.

- Раз Александр Лукашенко ее поставил, надо выполнять.

- Приложим все силы. Резервы есть.

- В контактах с новыми российскими территориями или с теми субъектами, которые пока еще очень активны?

- Дальневосточные регионы добавляются в общую копилку товарооборота всего 115 миллионов долларов. Нельзя сказать, что они не активны. И возможно, хотят сотрудничать. Но где-то, предполагаю, логистика не позволяет. Про нашу продукцию знают везде в России, согласитесь? Белорусские продукты - это бренд. Но нет пределов совершенству.

Нужна система по продвижению наших товаров. В Новосибирске есть пилотный проект по созданию мультибрендовой торговой площадки, где выставлена продукция самых разных отраслей. И акцент сделали на машиностроении. Такие площадки нужно организовывать и в других регионах.

Тема сотрудничества с Россией не нова. Она уходит корнями в 1991 год. Может быть, не такими темпами, как сейчас, но оно шло все это время. Просто санкционное давление нас подтолкнуло навстречу друг другу.

Татьяна РУНЕЦ:

НУЖНЫ КОМПРОМИССЫ ПО ПРИМЕРУ ОСАГО



Единая автостраховка избавит автолюбителей от лишней головной боли и трат.

Регионам надо развиваться, а людям - жить. Им требуются рабочие места. И заменять санкционную продукцию тоже надо. Для этого следует выстраивать новые кооперационные цепочки.

СЛЫШИМ СОСЕДА

- Насколько успешно сейчас идет процесс? Рванули стремительно, как в космос, за последний год.

- Товарооборот вырос до пятидесяти миллиардов долларов. А что касается Форума регионов, в прошлый раз заключили контрактов на

65 миллиардов российских рублей, а сейчас - почти на 110. Шестидесять процентов от этой суммы - техника: сельскохозяйственная, промышленная, лифты и другое оборудование. 21 процент - продукты. Конечно, есть контракты и по текстильной, легкой промышленности, деревообработке. Та же белорусская легкая промышленность не везде еще представлена в России. Вот в Уфе открывают ма-

газин гомельской фабрики «Коминтерн» - это же здорово.

- А как оцениваете выполнение 28 союзных программ по вашему экономическому профилю? Премьер-министры говорят о том, что уже по большинству направлений добрались до планки в восемьдесят процентов.

- Десять программ из 28 у нас выполнены полностью. По валютному регулированию, контролю в энергетической сфере, налоговому законодательству. В промышленной политике многого уже достигли. Хотя есть и болевые точки. Не все так просто. И белорусские, и некоторые российские предприятия жалуются. Вот прошел на Форуме регионов совет по деловому сотрудничеству - пригласили представителей малого и среднего российского бизнеса. И они говорили о том, что не всегда могут участвовать в госзакупках в Беларуси. Но что самое главное - мы слышим друг друга и пытаемся решить проблемы.

ИНТЕГРАЦИЯ

ДУБЛЕРЫ ТРЕБУЮТСЯ ТОЛЬКО В КИНО

■ Промышленники из наших стран должны договариваться друг с другом.

- Белорусы жалуются, что очень сложно в России соблюсти локализацию производства на 75 процентов.

- Так и в республике добиться ее не просто. Но мы должны к этому стремиться, вы же видите, что происходит. Самое важное - не должны с Россией конкурировать. Например, есть Белорусская национальная биотехнологическая корпорация. На ее мощностях производят комбикорм, удобрения. И она в состоянии обеспечить два государства. Так зачем в России строить такое же предприятие? Не нужно дублировать, это никогда ни к чему хорошему не приводит.

- А былая конкуренция между МАЗом и КамАЗом, Гомсельмашем и Ростсельмашем ушла в прошлое?

- Не совсем. Хотя мы стараемся. Вот взять, например, БелАЗ. На прославленном заводе была проблема с комплектующими. И их поставили российские предприятия, для того чтобы выпускать полную линейку продукции.

- При этом многие ниши, которые могли бы занять сябры, сейчас подмяли под себя китайцы. Так они кто: союзники или конкуренты?

- Мне бы хотелось, чтобы Китай был союзником. Это великая держава, и у нас множество возможностей для сотрудничества.

- Так в чем главная проблема союзной интеграции? В лишней бюрократии, которая уже набилась оскомину?

- Нужно интегрировать наши законодательства. Вторая большая проблема - непризнание в РФ технологических операций, которые проводят в РБ. Это касается строительной отрасли и промышленного производства. Специалистам надо садиться и договариваться. Если сказал, что какие-то вещи завтра вступают в силу, значит, так должно быть и на деле.

- Можно ли перенести опыт первого модельного закона по единой автотранспортной, принятого на сессии ПС в Витебске, на другие сферы?

- Можно. Вообще, модельное законодательство - очень правильный шаг к интеграции. Оно учит две страны находить компромиссы и вбирает в себя лучшее, что есть в каждой. И идет на пользу нашим гражданам. Союзное ОСАГО - это здорово и удобно. Этот подход показал свою эффективность. За ним - будущее.



БЕЛТА

ОБСУЖДАТЬ ЕДИНУЮ ВАЛЮТУ РАНО

■ Любые изменения в этой сфере чувствительны для граждан.

- Если не на этом витке интеграции, так хотя бы на следующем Москва и Минск могут выйти на единую валюту?

- Вопрос с подтекстом. Пока рано об этом говорить. Все-таки мы две независимые страны, и для еди-

ной валюты нужно пройти долгий путь и принять много законов. Валютный рынок - крайне специфический. И любые изменения на нем очень чувствительны для людей.

- Союзное государство часто ставят в пример ШОС, ЕАЭС, БРИКС. А они что могут дать СНГ?

- Им действительно многому надо у нас поучиться. Та-

кой интеграции, как у России с Беларусью, нет ни в одной из этих организаций. Но, конечно, из любой формы сотрудничества надо извлекать все то положительное, что она может нам дать. Есть же, например, Межпарламентская ассамблея стран СНГ, мы там много разрабатываем модельных нормативных актов, и их потом используют в нацио-

ПЕРСПЕКТИВЫ

нальных законодательствах. - Знаю, что вы побывали на выставке техники в Уфе на Форуме регионов. Что впечатлило?

- Я не связана с промышленностью, поэтому в большегрузных машинах меня больше всего впечатляет их мощь. Самое главное, что их производит в первую очередь человек, а роботы лишь помогают ему.

ТОВАРООБОРОТ ПРЕДПРИЯТИЙ МИНПРОМА БЕЛАРУСИ С РОССИЕЙ

