



«КОНКУРИРУЕМ В РАЗНЫХ, А НЕ В РАВНЫХ УСЛОВИЯХ»

Светлана ИСАЕНОК

В этом году в программу форума впервые включили совместное заседание национальных деловых советов. Какие вопросы будут обсуждать представители бизнес-сообщества, «СВ» рассказал председатель Белорусской торгово-промышленной палаты (БелТПП) Владимир Улахович.

БИЗНЕСУ ЕСТЬ О ЧЕМ ПОГОВОРИТЬ

Как измерить эффективность такого события, как Форум регионов Беларуси и России? Например, взглянув на суммы контрактов, заключенных белорусскими и российскими предприятиями. Цифры и их динамика впечатляют: с 2013 года, когда форум прошел в первый раз, стартовали со 100 миллионов долларов, а в прошлом году взяли планку в 500 миллионов. Но результат не измеряется исключительно контрактами: достигнутые договоренности и соглашения порой реализуются лишь спустя время. Форум дает бизнесу возможность напрямую обсудить способы взаимодействия, найти новых партнеров, с которыми сообща определить новые направления сотрудничества.

Где это лучше всего сделать? Верно, за одним столом. Поэтому оргкомитет форума решил включить в программу совместное заседание национальных деловых советов. Встреча в таком формате пройдет во второй раз - первая была в декабре прошлого года в Торгово-промышленной палате РФ в Москве. В Петербурге за стол переговоров вновь сядут представители крупнейших предприятий двух стран: 27 белорусских бизнесменов и 44 представителя российских деловых кругов.

- Такие встречи очень важны. Мы сейчас переживаем особый период во взаимоотношениях с Россией. Пришло время глубже вникнуть в суть интеграции и понять, по какой траектории будет развиваться Союз-

ное государство, - считает Владимир Улахович.

На переговорах в Москве участники заявили, что остались неразрешенные вопросы. И хотелось бы их снова поднять на крупном межрегиональном саммите летом.

- Это был важный шаг, четкий сигнал. Без голоса бизнеса картина нашего союзного проекта и интеграции двух стран будет неполной, - сказал глава БелТПП.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ЕДИНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

Белорусская торгово-промышленная палата и ее партнеры наметили три основные темы, которые планируют обсудить с российскими коллегами.

Первая. Болезненная проблема ограничений, с которыми сталкиваются белорусские бизнесмены, выходя на российский рынок.

- Они касаются сферы государственных закупок, участия белорусских предприятий в программах импортозамещения, в отдельных программах, которые связаны со спецтехникой, - поясняет Владимир Улахович. - Эти ограничения, честно говоря, белорусам не совсем понятны, ведь с Россией нас всегда связывали тесные кооперационные связи. Но сегодня наши предприниматели сталкиваются с препятствиями.

Будем называть вещи своими именами: речь идет о региональном протекционизме. А это все прямо говорит об отсутствии принципа равных прав в Союзном государстве: конкурировать белорусским и российским предприятиям приходится в разных, а не в равных условиях.

Вторая тема не менее острая. Белорусский бизнес хочет поднять вопрос о двустороннем признании сертификатов качества, электронных подписей, банковских гарантий и другой технической документации.

- Унификация, стандартизация и признание наших технических регламентов - это то, чего сегодня не хватает бизнесу для



В знаменитых тракторах Синеокой немало российских запчастей. А качество позволяет им даже вальсировать.

Павел МАТИНИЧ/Корреспондент

увеличения товарооборота, - убежден Улахович.

Белорусские предприятия работают с национальными сертификатами качества - и зачастую это становится бюрократическим препятствием, чтобы пробиться на российский рынок. Причем непреодолимым препятствием, которое чуть ли не на корню губит белорусско-российскую деловую инициативу. Эту ситуацию странам по силам изменить. Возможно, решение найдут участники заседания национальных деловых советов.

ВМЕСТЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Третья тема - совместное продвижение продукции на рынки третьих стран.

- Мы можем и должны конкурировать внутри Союзного государства. Конкуренция - двигатель развития. Создает стимул для предприятий поддерживать высокий уровень качества продукции и приемлемую цену. Она должна быть справедливой - с равными условиями для всех. Но когда мы идем на рынки третьих стран - нам стоило бы объединиться, - говорит Владимир Улахович. - Беларусь и Россия, выходя, например, на рынок Египта, должны не конкурировать, а помогать друг другу, совместно использовать существующие инструменты поддержки экспорта.

Поясняя суть идеи, председатель БелТПП напоминает, что белорусская продукция - это во многом продукция Союзного государства: знаменитые белорусские тракторы собираются из многих российских комплектующих. По

мнению Улаховича, один из способов для белорусских и российских предприятий вместе продвигать продукцию - это совместная работа на выставках.

В состав национального делового совета входят руководители крупнейших белорусских предприятий - лидеры государственного и негосударственного сектора - «Санта Бремор», «БелАЗ», «Белавиа», «Серволукс» и других. Это крупные игроки, которые реально влияют на экономику Беларуси.

- Торговые отношения с Россией - предмет для широкой дискуссии не только для представителей крупного бизнеса, но и для малых предприятий и фирм. Форум регионов - отличная площадка для этого. Наша основная задача - выработать консолидированную позицию бизнеса, найти решения существующих проблем, чтобы внести серьезный вклад бизнес-сообщества в интеграционный процесс, - рассуждает председатель БелТПП.

На нынешнем форуме, как и в прежние годы, снова будут заключаться контракты между белорусскими и российскими предприятиями. Их будет немало - недели и месяцы перед форумом велась активная работа, шли переговоры, обсуждались цифры и объемы поставок, дополнительные условия.

- Контракты будут, сумма их будет солидная, - сказал Улахович и добавил, что ждет подписания важных контрактов и по итогам заседания национальных деловых советов. Так, в прошлом году после московского заседания договорились о поставках белорусской продукции в Россию на общую сумму 95 миллионов долларов. Самые крупные контракты заключили с российскими партнерами предприятия «Могилев-лифтмаш» и «Могилевхимволокно».



Председатель Белорусской торгово-промышленной палаты уверен, что встречи в Петербурге дадут еще один импульс к развитию сотрудничества.

Пресс-служба БелТПП