



СОЮЗ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 13
Октябрь 2009 г.

Газета Союза юридических лиц "Республиканская конфедерация предпринимательства",
Общественного объединения "Минский столичный союз предпринимателей и работодателей",
Общества с дополнительной ответственностью "Центр поддержки предпринимательства "Центр XXI век"

НОВОСТИ МИНСКОГО СТОЛИЧНОГО СОЮЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ

Литва



НА СНИМКЕ: известный литовский политик, бывший премьер-министр Литвы Казимира ПРУНСКЕНЕ и председатель Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, председатель президиума Республиканской конфедерации предпринимательства Владимир КАРЯГИН в зале заседаний Белорусско-Литовского международного экономического форума.

«Беларусь и государства Балтийского моря: новые возможности для расширения сотрудничества»

Членами и гостями партнерской Ассоциации «Клуб сотрудничества предпринимателей (между ЕС и СНГ)», в которой приняли участие более 30 литовских и польских компаний. В первый день работы форума состоялась также деловая встреча с представителями «Конфедерации предпринимателей и работодателей Литвы», партнером СЮЛ РКП, в ходе которой были обсуждены перспективы торгово-экономического сотрудничества между предпринимателями Литовской Республики и Республики Беларусь. Перед собравшимися выступили Генеральный директор Конфедерации предпринимателей и работодателей Литвы Данас Арлаускас, председатель Высшего координационного Совета СЮЛ РКП Владимир Карягин, заместитель директора департамента внешних экономических связей МИД Литовской Республики Регимантас Яблонкас, Советник председателя

БелТПП В.Е. Соболев. Затем литовские и белорусские предприниматели представили друг другу свои коммерческие предложения. Участники встречи договорились о продолжении деловых контактов и об организации в октябре нынешнего года новой рабочей встречи, на сей раз - в Беларуси. Представители предпринимательских объединений Литвы и Беларуси намерены инициировать расширение партнерских контактов между членами обеих организаций, содействовать выработке конкретных механизмов и инструментов оптимизации делового сотрудничества между бизнесменами стран - соседей.

Пресс-центр ОО «МССПР»,
298-24-52.

16 - 18 сентября делегация ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» и СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» в количестве тридцати двух человек приняла участие в Белорусско-Литовском международном экономическом форуме, который проходил в Вильнюсе, в рамках программы VI Национальной выставки Республики Беларусь «Беларусь ЭКСПО - 2009».

Члены делегации активно участвовали в работе тематических секций форума, в том числе - по вопросам производственной кооперации, сотрудничества в сферах агропромышленного комплекса и продовольственной отрасли, приоритетных форм привлечения иностранных инвестиций, недвижимости, торговли, общественного питания, гостиничного бизнеса. Представители деловых кругов Беларуси посетили также семинар по установлению деловых контактов между белорусскими и скандинавскими компаниями.

Накануне Экономического форума, 15 сентября, СЮЛ РКП провела деловую встречу с

Польша



Тринадцатый польско-белорусский экономический форум «Добрососедство-2009» будет проходить в польском городе Седльце 13-14 октября под патронатом белорусского и польского вице-премьеров Андрея Кобякова и Вальдемара Павляка.

— Цель этого форума, — сообщил газете «Союз предпринимателей» Советник Посольства Республики Польша в Республике Беларусь, руководитель Отдела содействия торговле и инвестициям польского посольства в Минске Веслав Покладэк, — обменяться мнениями об актуальном состоянии и развитии польско-белорусского экономического сотрудничества в целом, а также по вопросам сотрудничества в области торговли и инвестиций, сельского хозяйства, строительства, транспорта и логистики, туризма.

Ведущими темами «Добрососедства-2009» станут такие вопросы, как «Молодые предпри-

Приглашает форум «Добрососедство-2009»

ниматели в польско-белорусском бизнесе» и «Участие польского капитала в приватизации белорусской экономики».

— Я хочу напомнить слова премьер-министра Польши Дональда Туска, произнесенные им на Первом польско-белорусском Экономическом саммите в Варшаве в июне текущего года, — отметил председатель Польско-Белорусской торгово-промышленной палаты Юзеф Лоховски. — Тогда он сказал: «...молчание в нашей семье длится слишком долго и мы должны перейти к новой фазе в построении наших отношений, которые основываются на искренности и взаимном уважении». Эти слова, на мой взгляд, должны послужить хорошим сигналом для соседской дискуссии о проблемах и направлениях развития экономического сотрудничества между Польшей и Беларусью. В этом году форум задуман как связующее звено между первым Экономическим саммитом Польша-Беларусь (он состоялся в

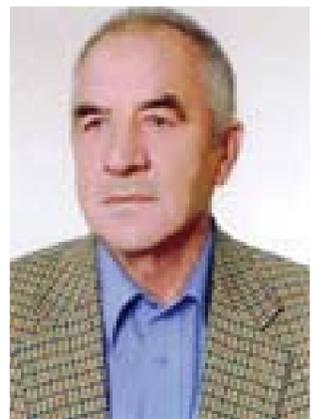
Варшаве) и вторым, который планируется провести в будущем году в Минске и у которого будет очень конкретный, программный и деловой характер. Что касается форума «Добрососедство-2009», то на нем планируется подписать два договора - о малом приграничном передвижении и о сотрудничестве и обмене опытом между Мазовецким воеводством и Минской областью. В его рамках пройдет еще два пленарных заседания, четыре панельных дискуссии, а также биржа контактов.

Безусловно, повышенное внимание участников форума привлекут такие темы дискуссий, как «Основные положения программы приватизации экономики Беларуси на фоне опыта приватизации польской экономики», «Правила и порядок возврата налога на добавленную стоимость для белорусских предпринимателей», «Кооперация и ремесленный промысел - партнеры или конкуренты крупных торговых се-

тей».

Заметим, что деловые круги Беларуси на встрече в Седльце будут представлять делегация Минского столичного союза предпринимателей и работодателей и Республиканской конфедерации предпринимательства, которая накануне проведет деловую встречу и контактно-кооперационную биржу в Бяльско-Подляской экономической палате.

Борис ЗАПЕССКИЙ.



НА СНИМКЕ: председатель Польско-Белорусской торгово-промышленной палаты Юзеф ЛОХОВСКИ.

Витебскому общественному объединению «Ассоциация нанимателей и предпринимателей» (АНП) исполнилось 15 лет



Круглый стол

В ФОКУСЕ - ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

Обратная связь

РАЗГОВОР О НАБОЛЕВШЕМ

15 лет - много это или мало? Этот срок, безусловно, не очень большой, но, с другой стороны, он свидетельствует о том, что организация состоялась, что она необходима определенному кругу людей и выполняет те функции, которые возложены на нее ее членами. 15 лет-это небольшой промежуток времени, а 3 месяца: июнь, июль, август, это просто миг. Тем не менее, если рассмотреть, чем занималось объединение в течение этого периода, можно сделать вывод о напряженности и актуальности ее работы.

Среди членов ассоциации 5 человек - учредители предприятий, осуществляющих деятельность в сфере общепита. В последние годы органы государственного управления республики и Витебской области ставят во главу угла привлечение туристов и развитие туристических услуг внутри республики.

Каждому, имеющему представление об условиях, которые будут способствовать выполнению этой задачи, понятно, что без развития общественного питания, решить эту проблему невозможно. Поэтому, в соответствии с планом работы в июне был подготовлен и проведен круглый стол на тему «Проблемы общественного питания в городе Витебске и области», в работе которого приняли участие начальник управления предпринимательства Витебского облисполкома, специалисты Управления торговли общественного питания, Управления профтехобразования, журналисты, члены ассоциации, которые работают в сфере оказания услуг общественного питания. Какие же проблемы озвучили представители ОО «АНП», как главные участники процесса организации общепита?

наш взгляд, мешающих развиваться системе общепита.

Вот только некоторые вопросы, которые без ущерба для экономики можно было бы устранить:

- ограничение наценок в системе общепита необходимо снять, ведь в рыночных условиях ценообразование регулирует потребитель. Ограничение наценок и строгий контроль со стороны государства заставляет предприятие выделять отдельную штатную единицу-калькулятора, который при малейшем изменении закупочных цен обязан переделывать калькуляцию на блюда. Малейшее превышение установленной наценки, и у предприятия — штрафные санкции.

- при разработке шеф-поваром новых блюд или же при небольшом отклонении от рецептурного справочника, предприятию необходимо производить затраты на контрольные проработки, утверждение их в лаборатории.

Свою точку зрения на эти проблемы высказал и **Алексей Шеблецов, заместитель начальника Управления торговли Витебского облисполкома:**

«Мне очень неприятно, что по нормативу обеспеченности населения местами в объектах общепита Витебск занимает предпоследнее место среди областных центров. Конечно, эту сферу нужно развивать. Мы также видим те проблемы, которые мешают этому процессу. Одни из наиболее проблемных вопросов - высокие ставки арендной платы. Курс евро хоть медленно, но после того скачка, который был перед новым годом, все равно растет. На наш взгляд, для предприятий общественного питания необходимо ввести серьезный понижающий коэффициент. Мы обращались в правительство с такой просьбой, но оно не находит положительного решения. Управление торговли также согласна, что проблема обеспечения высококвалифицированными кадрами - очень острая, здесь что-то нужно кардинально решать в системе их подготовки. Наши учебные заведения сейчас ориентированы, в соответствии с имеющимися нормативными документами, на подготовку специалистов по предварительным заявкам. Конечно, такой подход неприемлем для предприятий малого и среднего бизнеса. И в системе подготовки в связи с этим нужны изменения».

В качестве экспертов по оценке ситуации с предприятиями общественного питания в работе круглого стола приняли участие члены ассоциации **Валентина Кириллова-директор Центра современного искусства** и **Лариса Петровская — директор туристической фирмы «Ильва»**. Они очень часто работают в городе по деловым контактам и организации отдыха с представителями различных государств. Их мнение было обобщено: хотя в Витебске и работает 225 объектов общественного питания, среди которых 16 ресторанов, 55 кафе и 33 бара, но качественно накормить и обслужить гостей можно буквально в 3-4 заведениях. И недостатки общие. Для приготовления блюд в основном используются замороженные полуфабрикаты, очень долго приходится ждать заказов, и уровень обслуживания очень низкий.

В работе круглого стола принимали участие представители областного Центра гигиены и эпидемиологии и одного из колледжей города. Было поднято и много других проблем. Все они четко сформулированы и переданы в Управление торговли и Управление предпринимательства облисполкома, по ним будет вестись конкретная работа специалистов этих управлений, с участием заинтересованных членов ассоциации.

Сегодня органы государственного управления высказывают особую заинтересованность в развитии производственного предпринимательства. В июле под руководством **члена Совета ОО «АНП», директора ООО «Альянсмебель» Валерия Рабиновича** была проведена рабочая встреча с членами ассоциации - владельцами частных предприятий, занимающихся производством промышленной продукции и товаров широкого потребления. Девять директоров предприятий подняли разные вопросы. **Игорь Воронов** возглавляет предприятие, производящее фильтрующие материалы и делающее геотекстиль. Он высказал ряд замечаний по частоте проверок, по технике безопасности труда, пожарной безопасности и производственной санитарии, которые направлены зачастую не столько на конкретное положение по этим вопросам, но и на состояние того объемного пакета документов, который приходится вести на любом предприятии и который мало влияет на состояние техники безопасности.

Сергей Головнев (директор ОДО «Кронс») высказал серьезную озабоченность в связи с нарастанием объема неплатежей за поставленную продукцию, в основном от бюджетных организаций и госпредприятий.

Заместитель директора НПЦ «Спецсистема» Елена Григорьева обрисовала сложность процедур, которые приходится выполнять предприятию при приобретении в собственность объектов недвижимости и постановке их на баланс.

Григорий Афанасьев (директор ЗАО «Белпромавтоматика»), оценивая полезность в целом для республики проведения контактно-кооперационных бирж и встреч с предпринимателями других стран, отметил, что работа по кооперации между предприятиями внутри республики вообще не проводится, и получить достоверную и аргументированную информацию о том, где можно было бы приложить ресурсы малого и среднего бизнеса в кооперации с большими предприятиями невозможно.

Невозможно изложить все вопросы, которые были подняты в ходе рабочей встречи. Они были объединены в пять проблем, которые были направлены в Управление предпринимательства Витебского облисполкома. Но самой главной проблемой для развития производственного предпринимательства, считают участники стола, — является сложность механизма получения в аренду или в пользование земельных участков для развития производства и их высокая кадастровая стоимость. Эта проблема была выделена как главная, и исполнительная дирекция, и консультанты ассоциации готовят этот вопрос для обсуждения на заседании Совета по развитию предпринимательства при председателе Витебского облисполкома в 4 квартале текущего года.

Галуст Оганджян, (кафе «Мелоди»):

«Что привлекает людей в кафе? Прежде всего, это разнообразие и качественное меню. Можно ли сделать его качественным при имеющейся системе обеспечения предприятия общественного питания продуктами? Большие государственные предприятия неохотно заключают договора на поставку небольшого объема продуктов, да и свежие мясные, не замороженные продукты закупить на мясокомбинатах практически невозможно. Приобрести эти продукты на рынках также невозможно. Продукты есть, но получить всю сопровождающую документацию по санитарным требованиям - нельзя. Нельзя приобрести зелень, свежие специи, приправы мелкими партиями. Вот и приходится ловчить. Мы задавлены бумагооборотом, и главный болезненный вопрос - это ценообразование. При малейшем изменении цены и количества ингредиентов необходимо заново его калькулировать, а это такой большой и, на наш взгляд, ненужный объем работы, и рассчитывать цену, причем накладные расходы в общепите, если обеспечивать качественное обслуживание, - довольно высоки, между тем окупаемость работы предприятия зависит от наценочной категории.

Механизм ценообразования в общепите заставляет предприятия покупать более дорогое сырье, т.к. наценка на дешевое сырье в соответствии с наценочной категорией предприятия не покрывает накладные расходы. Чем дешевле сырье, из которого приготовлено блюдо, тем меньше мы на нем заработаем, поэтому и продаем польские замороженные драники. Использовать дешевые продукты невыгодно для предприятия, а, в конечном счете, страдает потребитель. Ценообразование должно быть свободное, и главным контролером должны стать не представители административных органов, а потребители. Необходимо, чтобы было вкусно и недорого.»



Любовь Иванова, директор кафе «Любава»:

«Я внимательно анализирую все новое, что открывается в общественном питании. Конечно, хочется отметить, что мы научились, в основном, оформлять интерьеры, создавать уют в залах, но даже если все оформлено хорошо, то клиент должен получить качественное блюдо и должно быть хорошее обслуживание. Есть много примеров очень хорошего оформления интерьеров, при этом кухня и обслуживание далеки даже от хорошего среднего уровня. От чего это зависит? Конечно, от кадров. В большинстве средств массовой информации, на рекламных страницах бесконечно требуются бармены, официанты, повара — это самые востребованные сегодня категории работников. Вроде и колледжи, лицей их выпускают достаточно, но уровень подготовки этих специалистов очень низкий. На мой взгляд, на программы подготовки этих специалистов нужно обратить серьезное внимание, увеличив объем и качество подготовки в практическом приложении, а также по привитию навыков этикета и культурного обслуживания. Того объема практики, который сейчас включен в процесс подготовки, явно не хватает, причем при подготовке этих специалистов очень мало учитывается специфика небольших предприятий.»

Лариса Петрушенко, директор ЗАО «Фенек», ресторан «Лямус»:

«В 2009 году наше предприятие закончило строительство здания с офисными помещениями и рестораном национальной кухни «Лямус» на 70 посадочных мест. В нынешних экономических условиях, безусловно, очень трудно вести новое строительство, еще сложнее своевременно отдавать валютный кредит, который обеспечил это строительство»

Войдя в новую для предприятия сферу деятельности, мы столкнулись с массой проблем, на



Есть вопрос

ЧТО РАЗМЕЩАТЬ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ

Сегодня органы государственного управления в Витебске и области заинтересованы в открытии предприятий бытовых услуг, пунктов по продаже сувениров, небольших кафе и баров, которые размещались бы на первых этажах зданий на центральных улицах города. Но как раз на этих улицах очень много жилых домов. Предприниматель готов выкупить квартиру, договорившись с ее владельцем о предоставлении другого жилья, но использовать ее по другому назначению невозможно, пока она не будет выведена из жилого фонда, а это как раз огромнейшая проблема. Вывести из жилого фонда можно только тогда, когда она будет признана непригодной для проживания санитарными и другими службами города. А ведь

как раз эти квартиры в центре города поддерживаются в основном на нормальном уровне, и эта проблема решается с присутствием «человеческого фактора и человеческого отношения». Назрела большая необходимость внести изменения в Жилищный кодекс.

Сергей Шалыга, директор ЧУТП «Ястком»:

«В бизнесе — около 20 лет, начинал с индивидуального предпринимателя. В настоящее время имею два остановочных торговых павильона, собственное здание более 500 кв.м., в котором расположены кафе, интернет-кафе и другие пункты по оказанию услуг. С начала

2009 года в городе стала появляться неофициальная информация о том, что Витебский горисполком не намерен продлевать право аренды земельных участков под киоски мелкой розницы, остановочные павильоны. Причем, некоторым предпринимателям в конце прошлого и начале этого года решениями Витебского горисполкома было продлено право аренды земельных участков на один год, с условием замены на торговые объекты нового образца и благоустройства прилегающей территории в течение последующего полугодия. А когда предприниматели оплатили проектную документацию на но-

вые павильоны и получили все разрешительные и согласующие подписи необходимых органов государственного управления, затратив на это не один десяток миллионов рублей, они получили отказ в продлении права аренды для строительства этих павильонов. В связи со сложившейся ситуацией группа владельцев частных унитарных предприятий, осуществляющая деятельность в торговых пунктах мелкой розницы, обратилась за помощью в разъяснении ситуации в Совет ОО «Ассоциация нанимателей и предпринимателей».

ОО "АССОЦИАЦИЯ НАНИМАТЕЛЕЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ".

210015, г. Витебск, ул.Калинина,14а, тел.: (0212) 399-59-39. vitebsk@allminsk.biz



Аркадий САЛИКОВ: «Мы открыты для сотрудничества»

На недавно проходившем в польском городе Крыница XIX Экономическом форуме состоялась расширенная презентация открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа», с которой ознакомились представители целого ряда европейских стран. Какие позиции в плане развития международного сотрудничества с зарубежными деловыми партнерами были при этом заявлены? С этого вопроса началась беседа корреспондента «Союза предпринимателей» с председателем правления «Белорусской универсальной товарной биржи» Аркадием САЛИКОВЫМ.



— Как Вы оцениваете реакцию зарубежных бизнесменов на состоявшуюся презентацию «Белорусской универсальной товарной биржи»?

— Реакция была очень положительная. Некоторые были даже удивлены, узнав, что у нас в республике есть такой рыночный инструмент. Я думаю, что эта презентация выведет нас на очень интересные предложения и контакты, которые принесут большую пользу. Конечно, очень многое в этом плане будет зависеть от нас самих. Большую заинтересованность в сотрудничестве с нами высказали российские, молдавские бизнесмены, предприниматели других стран, а также, как это ни странно прозвучит, деловые люди из Беларуси, которые присутствовали на этой презентации. Кое-кто из наших земляков, будучи в Крынице, тоже немало нового узнал о возможности Белорусской универсальной товарной биржи.

— Биржа была создана в 2005 году. Какова динамика ее развития? И каков потенциал в плане развития международного делового сотрудничества?

— Эту презентацию мы использовали прежде всего как возможность сказать европейским партнерам, что в Беларуси тоже есть рыночные институты, — сказал Аркадий Семенович. Не секрет, что в Европе бытует мнение о нашей республике, как о стране с преобладанием административной системы управления. В Крынице мы на конкретных фактах показали всем нашим потенциальным партнерам, что в Беларуси есть рыночные механизмы, которые уже эффективно работают и активно используются иностранными бизнесменами для налаживания контактов с белорусскими партнерами. Что касается наших непосредственных интересов здесь, то прежде всего ставилась цель донести до всех своих партнеров мысль о том, что с помощью биржевых механизмов и инструментов можно войти на белорусский рынок как с необходимостью приобретения товаров белорусского производства, так и с предложением своих товаров на белорусском рынке. Современные информационные технологии, на базе которых строится вся наша биржевая деятельность, позволяют подключить к биржевой площадке практически компании со всего мира. Мы работаем в режиме он-лайн, наши торговые сессии не требуют физического присутствия в торговых залах как продавцов, так и покупателей. Участникам биржевой торговли просто надо знать график этих торгов, а также предварительно аккредитовать причем отменяя бесплатно своих представителей. При этом им бесплатно предоставляется программное обеспечение для доступа на биржевую площадку через Интернет. Безусловно, мы проверяем, что представляет из себя тот или иной заявитель. Если вопросов никаких нет, допускаем его к торгам. Пожалуй, ста, пожалуй белорусские товары или предлагай к продаже свои. Причем, по самому широкому спектру. В том числе даже не относящиеся традиционно к биржевым товарам. Мы работаем на уровне коммерческих предложений, а не просто информации о товаре. Совершаемые сделки мы берем на сопровождение, тем самым обеспечивая ее безопасность и сокращение рисков участников.

— Мы начинали четыре года назад, когда объем биржевых сделок был небольшой - несколько десятков миллионов долларов. А в прошлом году мы вышли уже на показатель товарооборота - без малого два миллиарда долларов. В этом году из-за кризиса товарооборот несколько уменьшится. Но мы стараемся компенсировать это падение за счет расширения перечня торгуемых товаров и спектра предоставляемых услуг. Раньше работали только по трем направлениям: лесопродукция, металл, сельскохозяйственная продукция. Сегодня же предлагаем свои услуги всем товаропроизводителям. В настоящее время они могут заявлять на торги не только традицион-

ные биржевые товары, но также и практически все промышленно-потребительские товары, торговля которыми проводится с применением биржевых технологий.

— Сегодня в мире действует много электронных биржевых площадок. Чем вы от них отличаетесь?

— Тем, что на нашей бирже осуществляется торговля реальным товаром, отвечающим требованиям белорусского и зарубежного рынка. Важной особенностью работы нашей биржи является открытость, которая обеспечивается свободным доступом к информации о биржевых котировках и их динамике, а также информационно-аналитическим материалам о ситуации на биржевом рынке. Кроме того, мы обеспечиваем безопасность сделки, принимая ответственность за возможные риски.

— Каким образом добиваетесь выполнения этой весьма ответственной задачи? У вас есть какие-то специальные структуры для этого?

— У нас есть специальные службы: аккредитации, безопасности и контроля за исполнением сделок. Возникающие вопросы решаются оперативно и эффективно. Порою бывает достаточно телефонного звонка. Есть и другие рычаги воздействия на недобросовестных участников сделки. Такие, как недопуск к торгам, перевод на обеспечение сделок под задаток или банковскую гарантию.

— Но проблема неплатежей все-таки существует?

— Существует. Но мы ее решаем, чтобы это решение было приемлемо для участников сделки, ибо понимаем, что нынешние трудности - временные. Как сегодня можно не допустить к торгам, чтобы закупить металл, скажем, наше государственное предприятие, которое работает, производит продукцию и которое испытывает временные сложности с оборотными средствами. Если оно не закупит металл, то остановится. А будет продукция произведена, предприятие обязательно рассчитается, пусть немного позже.

— Судя по тому, как внимательно слушали в Крынице презентацию Белорусской универсальной товарной биржи наши отечественные предприниматели, можно сделать вывод, что для них прозвучало немало полезной информации. Как же вы строите свое взаимодействие с представителями малого и среднего бизнеса, чтобы они о вас узнавали как можно больше?

— Прежде всего мы очень плотно работаем с Минским столичным союзом предпринимателей и работодателей. Проводили недавно совместный семинар, участие в котором приняли около шестидесяти компаний малого и среднего бизнеса. Согласен с тем, что нас еще недостаточно знают в этой деловой среде. И нам еще предстоит заполнить тот информационный вакуум, который еще существует. В том числе и с помощью газеты «Союз предпринимателей». Нам надо чаще встречаться, больше информировать, в том числе и на подобных экономических форумах, как в Крынице. Ведь у нас очень многие воспринимают биржу по старинке, как посредника. А вот с новыми возможностями нашей биржи, о которой знают почти 1300 компаний в 42 странах мира, знакомы гораздо хуже, а ведь это существенное дополнение к созданным на белорусских предприятиях товаропроводящим сетям. И приходится просто пробивать эти устаревшие стереотипы восприятия биржи. Я еще раз хочу здесь подчеркнуть, что Белорусская универсальная товарная биржа не является посредником. Она - рыночный инструмент, ибо дает возможность деловым людям воспользоваться потенциалом электронной торговли, современных информационных технологий в полной мере, чтобы направить свои конкретные бизнес-предложения в более широкое русло. Биржа - это стратегическая опорная точка, которая помогает решать и вопросы международного делового сотрудничества. Мы даем возможность белорусским производителям заявить о себе, выйти на мировой рынок и создавать свои товаропроводящие сети в других странах с помощью виртуального пространства. Далеко не все руководители белорусских предприятий это понимают. Сказываются десятилетиями формировавшиеся стереотипы и другие причины, в том числе и субъективные. Нам и сегодня еще приходится сталкиваться с фактами, когда то или иное предприятие, забив свои склады готовой продукцией, не спешит выйти на электронные площадки биржи с конкретными заявками на продажу. Почему? У нас все сделки - предельно прозрачны. Видимо, не всем эта прозрачность нравится. Но мы готовы снова и снова на деле показывать свои возможности, готовы вести диалог с представителями как малого и среднего предпринимательства, так и с крупными предприятиями. Словом, готовы к сотрудничеству и открыты для него.

Беседу вел Борис ЗАЛЕСКИЙ.

Визитная карточка
ОАО «БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА».
 220099, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Казинца, 2.
 Тел.: (+375-17) 224-48-25, 218-37-60.
 Факс: (+375-17) 224-48-25.
 E-mail: info@butb.by
[Http://www.butb.by](http://www.butb.by)

Дела частного бизнеса

СЫРЫ — ПОЛЕССКИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ — НЕМЕЦКОЕ

На частном унитарном предприятии «Полесские сыры» в Хойниках состоялось знаковое событие: здесь сдали в эксплуатацию новый участок, оборудованный при помощи минской фирмы «Холодспецмонтаж» холодильным оборудованием немецкого концерна «GRASSO». Что это означает для полесских сыроделов, рассказала директор предприятия Галина БОНДАРЬ.

— Новое оборудование позволит нам значительно увеличить эффективность работы всего предприятия, расширить ассортимент и

повысить качество выпускаемой продукции, что для нас крайне важно. Ведь мы сегодня экспортируем до 80 процентов отдельных видов своей продукции в Россию, Израиль, Украину, страны Балтии.

Здесь уместно напомнить, что молочный завод в Хойниках был основан 25 лет назад — в 1984 году. Мощности его были рассчитаны на переработку 500 тонн молока в сутки. Тогда ежедневно предприятие отправляло потребителям 20 тонн различных видов сыра, 200 тонн сухого обезжиренного молока, 15 тонн сливочного масла, 10 тонн цельномолочной продукции. Авария на Чернобыльской АЭС перечеркнула все радужные планы развития завода. На долгие пятнадцать лет производство сыров, казеина, других молочных продуктов было здесь свернуто.

— Начиная с 1991 года, наш завод постоянно закрывали, но мы не переставали бороться за свое предприятие ни на секунду, — говорит Галина Викторовна. — И пять лет назад, благодаря сплоченности нашего трудового коллектива, дела у нас пошли в гору. И сегодня в сутки «Полесские сыры» вырабатывают и реализуют уже шесть тонн

сливочного масла, три тонны различных сыров, около четырех тонн цельномолочной продукции, а также обезжиренное молоко, казеин. Наш новый компрессорный цех, оснащенный уникальным немецким оборудованием, это — конкретный шаг по выполнению программ энергосбережения, развития малых и средних городов, повышения уровня конкурентоспособности белорусских молочных товаров на внутреннем и внешних рынках.

Мы прибыли в цехах «Полесских сыров» один день. Общались с десятками местных специалистов. И совершенно не чувствовали, что в каких-то десяти километрах от заводских стен проходит граница Чернобыльской Зоны.

— Бывает ли у меня депрессия? — переспросила директор «Полесских сыров» корреспондента «Союза предпринимателей». — Нет, на подобные вещи просто нет времени. Надо активно модернизировать производство, свидетелями чего вы сейчас и являетесь. Надо активно развивать логистику, социальную сферу. Вы заметили на территории предприятия теннисные столы? А есть и тренажеры, и бильярдные столы. Мы постоянно участвуем в спартакиадах. А какая у нас художественная самодеятельность! Я начинала на этом заводе мастером в 1984 году. В момент Чернобыльской аварии занималась упаковкой сыров и видела, какое зарево поднималось над атомной электростанцией. Но ни тогда, ни позже у меня да-



НА СНИМКЕ: новый участок частного унитарного предприятия «Полесские сыры», оборудованный минской фирмой «Холодспецмонтаж».

же мысли не возникало уехать отсюда. Я абсолютно уверена в больших перспективах «Полесских сыров».

Материалы страницы подготовил к печати Борис ЗАЛЕСКИЙ.



НА СНИМКЕ: главный инженер ООО «Холодспецмонтаж» Игорь СКРЫННИК проверяет работу нового оборудования.

1-ая Международная научно-практическая конференция «Альтернативная энергетика и энергосбережение: частно-государственное партнерство»

15 октября 2009. Начало в 10.00. Минск, ул. Кирова, 13, гостиница «Crowne Plaza Minsk».

Беларусь способна радикально повысить энергоэффективность жилого сектора

28 сентября в гостинице «Crowne Plaza Minsk» состоялась пресс-конференция на тему «Белорусский энергоэффективный дом - сфера частно-государственного партнерства», организованная пресс-центром Минского Столичного Союза предпринимателей и работодателей.

В пресс-конференции приняли участие первый заместитель директора Департамента по энергоэффективности Госстандарта Республики Беларусь Виктор Акушко, руководитель департамента Представительства АО SIEMENS Виктор Годун, Председатель ОО «МССПР», Председатель президиума СЮЛ РКП Владимир Карягин, зав. сектором финансов НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь Константин Коломиец, директор Департамента инвестиций ОАО «ПРИОРБАНК» Андрей Филазафович, руководитель информационного бюро Германской службы академических обменов (DAAD) Михаэль Клесс.

Участники конференции акцентировали внимание журналистов на том, что важнейшей составляющей Концепции строительства доступного жилья в Беларуси должна стать задача строительства энергоэффективного жилья. Жилье должно быть доступным не только при его покупке, но и при его эксплуатации, даже с учетом повышающихся тарифов на коммунальные услуги. По оценкам экономистов, около 70% стоимости затрат на эксплуатацию жилья составляет стоимость энергоносителей (отопление, горячее водоснабжение, электричество, газ), и это основной резерв для снижения эксплуатационных расходов. Предлагаем вашему вниманию цитаты из выступлений участников пресс-конференции:

Виктор АКУШКО, первый заместитель директора Департамента по энергоэффективности Госстандарта Республики Беларусь: «Исходя из сложившихся пропорций в системе оплаты коммунальных услуг (2/3 тарифа оплачивает государство, 1/3 - население), энергозатратное жилье в Беларуси - сегодня в основном является проблемой государства. Только на дотацию коммунальных тарифов в 2009 году будет израсходовано около 1,7 трлн. руб. бюджетных средств».

Виктор ГОДУН, руководитель департамента Представительства АО SIEMENS: «Немалый опыт накопили страны Западной Европы. Системная работа в этой сфере там началась еще во времена энергетического кризиса 70-х годов. Особенно активная работа стала вестись в последнее десятилетие. Сегодня в большинстве европейских стран само государство взяло на себя обязательства по экономии электроэнергии, разработав специальные меры по стимулированию населения и бизнеса к использованию энергоэффективных технологий. Широко распространена система экономических мер, стимулирующих энергосбережение и использование альтернативной энергетики: льготные кредиты, налоги, тарифы.»

Владимир КАРЯГИН, председатель ОО «МССПР», Председатель президиума СЮЛ РКП: «Частный бизнес видит основной резерв активизации своей

работы в этой социально-значимой сфере в частно-государственном партнерстве. Мы понимаем, что налаживание эффективного партнерства - процесс долгий и сложный. Однако, по нашему мнению, ориентируясь на мировой опыт, Беларусь способна радикально повысить энергоэффективность жилого сектора. Для того, чтобы

является отсутствие адекватной нормативной базы: жесткими, как в Европе, должны стать требования к энергоэффективности зданий (стандарты). Пока не принят Закон «Об альтернативной энергетике», позволяющий разработать систему мер по использованию возобновляемых источников энергии».



НА СНИМКЕ: участники пресс-конференции (слева направо) — руководитель департамента Представительства АО SIEMENS Виктор ГОДУН, директор Департамента инвестиций ОАО «ПРИОРБАНК» Андрей ФИЛАЗАФОВИЧ, первый заместитель директора Департамента по энергоэффективности Госстандарта Республики Беларусь Виктор АКУШКО, Председатель ОО «МССПР», Председатель президиума СЮЛ РКП Владимир КАРЯГИН, зав. сектором финансов НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь Константин КОЛОМИЕЦ, руководитель информационного бюро Германской службы академических обменов (DAAD) Михаэль КЛЕСС.

запустить механизмы частно-государственного партнерства в сфере использования альтернативных источников энергии и энергосбережения, предлагается в кратчайшие сроки разработать и принять государственную программу «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ДОМ». Она может стать одной из основных составляющих долгосрочного плана по реализации Концепции строительства доступного жилья для граждан Беларуси, ее суть - комплекс мер, которые бизнес и население могут в ближайшие годы ожидать от государства.»

Константин КОЛОМИЕЦ, зав. сектором финансов НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь: «Одним из самых непреодолимых барьеров, сдерживающих решение энергетических проблем в сфере жилищного стро-

Андрей ФИЛАЗАФОВИЧ, директор Департамента инвестиций ОАО «ПРИОРБАНК»: «Сдерживает активность бизнеса отсутствие адекватной системы финансово-экономических стимулов, направленной на привлечение частного капитала и денег населения в сферу энергосбережения и альтернативной энергетики».

Михаэль КЛЕСС, руководитель информационного бюро Германской службы академических обменов (DAAD): «В конце 2008 года Еврокомиссия предложила обновить директиву об улучшении энергетических характеристик всех строящихся зданий. Начиная с 2010 года, все постройки в ЕС должны будут соответствовать так называемому второму классу энергоэффективности, их годовые энергозатраты не должны будут превышать

37 кВт ч на 1 кв. м. В 2015 году нормой станет 25 кВт ч на 1 кв. м в год. Имеется практика строительства домов с нулевым энергопотреблением, появились пилотные проекты «дом + энергия». В некоторых странах ЕС, например, у нас в Германии, введено обязательное требование по составлению энергетического паспорта здания, законом запрещен ввод в эксплуатацию домов без использования возобновляемых источников энергии».

Пресс-конференция стала преддверием важного события в деловой и научной жизни республики: первой международной научно-практической конференции «Альтернативная энергетика и энергосбережение: частно-государственное партнерство», которая состоится 15 октября 2009 года.

Научно-практическая конференция будет проходить в рамках XIV Белорусского энергетического форума. Ее организаторами выступают ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», Министерство энергетики, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды, Министерство жилищно-коммунального хозяйства, Министерство промышленности, ГПО «Белэнерго», Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации, Государственный комитет по науке и технологиям, Национальная академия наук Беларуси, Минский горисполком, ЗАО «Техника и коммуникации», технопарк БНТУ «Метолит».

Главными целями научно-практической конференции является знакомство с мировым опытом в сфере развития альтернативной энергетики и энергосбережения, а также анализ проблем, имеющихся в данной области в Беларуси с акцентированием внимания на перспективах развития частно-государственного партнерства. Участники конференции рассмотрят оптимальные варианты развития механизмов и инструментов льготного инвестирования, создания благоприятной налоговой и кредитной среды, способы совершенствования правового обеспечения и развития рынка в сегменте альтернативной энергетики и энергосбережения. В ходе научно-практической конференции состоится презентация пилотных коммерческих и инвестиционных проектов белорусских и зарубежных предпринимателей, которые планируются к реализации в Республике Беларусь. Участники конференции будут приглашены к участию в «Международный бизнес-клуб развития альтернативной энергетики», который создается по инициативе ОО «МССПР». На клуб будет возложена роль консультативного совета, способствующего развитию рынка альтернативной энергетики в Беларуси. С докладами на конференции выступят представители органов государственного управления, представители отечественного и зарубежного бизнеса, научно-исследовательских организаций. Планируется проведение контактно-кооперационной биржи и круглых столов.

Предварительная программа конференции

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

15 октября 2009 г. 10.00-16.00.

Место проведения: гостиница «Crowne Plaza Minsk» (г. Минск, ул. ул. Кирова, 13, конференц-зал Royal, 6-ой этаж)

Председательствующие:

1. ШЕНЕЦ Леонид Васильевич - заместитель Председателя Госстандарта - директор Департамента по энергоэффективности.

2. КАРЯГИН Владимир Николаевич - Председатель ОО «МССПР», Председатель президиума СЮЛ «РКП».

3. ЕНИН Сергей Васильевич - исполнительный директор ОО «Информационное общество».

9.30-10.00. Регистрация участников.

10.00-10.05. Вступительное слово.

10.05-10.20. Использование возобновляемых источников энергии и энергоэффективность в Беларуси - Леонид Васильевич ШЕНЕЦ, заместитель Председателя Госстандарта - директор Департамента по энергоэффективности.

10.20-10.40. Система государственного управления энергоэффективностью в жилищном хозяйстве и использования возобновляемых источников энергии: опыт Немецкого энергетического агентства (DENA) - докладчик согласовывается.

10.40-10.50. Программы IFC по кредитованию частного бизнеса в сфере альтернативной энергетики и энергосбережения - Максим ТИТОВ, руководитель программы Международной финансовой корпорации (IFC) по энергосбережению в Российской Федерации.

10.50-11.00. Опыт страхования рисков инвестиционных проектов в сфере энергетики и энергосбережения - Наталья КАЛИБЕРОВА, заместитель генерального директора «B & B Insurance Co».

11.00-11.10. Высокий дом с низким энергопотреблением - Бернхард ШВАРЦ, руководитель проектов IWO (Initiative Wohnungswirtschaft Osteuropa).

11.10-11.20. Правовые основы, способствующие использо-

ванию альтернативных источников энергии - Александр А. ЛИССЕМ, дипломированный специалист по госуправлению, партнер BNT.

11.20-11.30. Возможности повышения квалификации в сфере создания и использования энергоэффективных технологий - Михаэль КЛЕСС, руководитель информационного бюро Германской службы академических обменов (DAAD).

11.30-11.40. Совершенствование механизмов привлечения частного капитала в проекты альтернативной энергетики и энергосбережения - Константин КОЛОМИЕЦ, заведующий сектором финансов Научно-исследовательского экономического института Минэкономики Республики Беларусь.

11.40-12.00. Кофе-пауза.

СЕКЦИЯ N 1 «ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО В МАЛОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ»

12.00-12.10. Ассоциация «Возобновляемая энергетика» - роль в обеспечении энергетической и экологической безопасности страны - КУНДАС С.П., НИСТЮК В.И., ПОЗНЯК С.С., МГЭУ им. А.Д. Сахарова.

12.10-12.20. Сорбционные тепловые насосы - альтернатива использованию углеводородного топлива - ВАСИЛЬЕВ Леонард Леонидович, д.т.н., НАН Беларуси.

12.20-12.30. Участие частного бизнеса в проектах белорусской альтернативной (малой) энергетики и энергосбережения - СИВУХО Владимир Леонидович, директор ЧСУП «Электроника и диагностика».

12.30-12.40. Использование энергии воды и Солнца - перспективный путь развития альтернативной энергетики и энергосбережения в сельской местности - ВОЙТЕХОВИЧ Эдуард Антонович, консультант Центра развития сельского предпринимательства «Комаров».

12.40-12.50. Опыт подготовки кадров в области возобновляемой энергии в МГЭУ им. А.Д. Сахарова - РОДЬКО О.И., ПАШИНСКИЙ В.А., ПОЗНЯК С.С., МГЭУ им. А.Д. Сахарова.

12.50-13.00. Докладчик будет согласован.

СЕКЦИЯ N 2 «ЕВРОПЕЙСКИМ ЦЕНАМ НА УГЛЕВОДОРОДНОЕ ТОПЛИВО - ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАНДАРТ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДАНИЙ»

13.00-13.10. «Энергонезависимый дом - миф или реальность?» - ШИРОКОВ Евгений Иванович, вице-президент Белорусского отделения Международной академии экологии.

13.10-13.20. «Белорусский энергоэффективный дом-2010 в европейском исполнении» - МАЛЕЦ Владимир Михайлович, заместитель Министра архитектуры и строительства.

13.20-13.30. «Концепция энергосбережения при капитальном ремонте жилого фонда в условиях роста стоимости углеводородного топлива» - СУШКО Сергей Александрович, заместитель Министра жилищно-коммунального хозяйства.

13.30-13.40. «Опыт применения энергоэффективных материалов в строительстве и реконструкции многоквартирных жилых домов» - Анатолий СМЕРНОВ, заместитель директора ООО «Европроторг».

13.40-13.50. «Энергоэффективность зданий: возможности оборудования SIEMENS» - ГОДУН Виктор Владимирович, руководитель департамента Представительства АО SIEMENS в Республике Беларусь.

13.50-14.00. «Энергосберегающие технологии от GRUNDFOС» - ТАМАРА ГЛЕЦЕВИЧ, руководитель представительства компании GRUNDFOС в Республике Беларусь.

14.00-15.00. Обед.

Круглый стол «БЕЛОРУССКИЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ДОМ-2010»

Место проведения: конференц-зал гостиница «Crowne Plaza Minsk», конференц-зал Royal, 6-ой этаж.

15.00-15.45. Модераторы:

МАЛЕЦ Владимир Михайлович - заместитель Министра архитектуры и строительства.

СУШКО Сергей Александрович - заместитель Министра жилищно-коммунального хозяйства.

ШВАРЦ Бернхард, руководитель проектов IWO (Initiative Wohnungswirtschaft Osteuropa).

ШИРОКОВ Евгений Иванович - вице-президент Белорусского отделения Международной академии экологии.

15.45-16.00. Подведение итогов. Знакомство с планами по созданию Международного бизнес-клуба «Альтернативная энергетика и энергосбережение».

16.15 - отъезд желающих участников конференции в г. Молодечно для знакомства с работой частных предприятий, работающих в сфере малой энергетики и энергосбережения.

Круглый стол «МАЛАЯ ЭНЕРГЕТИКА»

Место проведения: г. Молодечно, Дворец Культуры.

18.00-19-00

Модераторы:

СИВУХО Владимир Леонидович - директор ЧСУП «Электроника и диагностика».

ЧАЕВСКИЙ Владимир Петрович - директор Молодечненского электромеханического завода.

ТИМОФЕЕНКО Александр Романович - директор ООО «Спектр-Сервис».

В случае Вашей заинтересованности принять участие в научно-практической конференции, а также в работе по её подготовке, звоните по тел. (+375 29) 263 - 31 - 46, член оргкомитета конференции - Константин Коломиец.

Регистрация участников - на сайте www.icm.by

Подготовила Любовь СВЕТЛАНОВА, Svetlanova7@tut.by 8(029)159-40-47.

Венгрия



Ференц КОНТРА:

“Мы не должны сдаваться!”

По итогам минувшего года взаимный товарооборот Венгрии и Беларуси составил около 350 миллионов долларов. Но мировой финансовый кризис дает о себе знать. В первом квартале этого года товарооборот снизился. Ясно, что в таких условиях стороны должны предложить новые, свежие решения, которые могли бы минимизировать влияние кризиса на венгерско-белорусские торгово-экономические отношения. Какого плана действий следует придерживаться обеим сторонам для того, чтобы минимизировать воздействие кризиса на двусторонние торгово-экономические отношения? Ответить на этот и ряд других вопросов корреспонденты газеты “Союз предпринимателей” попросили Чрезвычайного и Полномочного Посла Венгерской Республики в Республике Беларусь Ференца КОНТРА и Советника по внешнеэкономическим вопросам Посольства Венгерской Республики в Республике Беларусь Ференца БЕРЕНИ.



Ф.К.: По нашей статистике товарооборот в прошлом году достиг 388 миллионов долларов, и мы пользуемся именно этой цифрой. Надеемся, что наши показатели ближе к истине. Что касается двусторонних торгово-экономических отношений,

могу сказать, что в принципе мы довольны тем уровнем, который был достигнут в 2007-2008 годах. Это неплохой показатель, если учесть, что мы — не соседние страны. Мы только начинаем изучать друг друга. В прошлом году открыли посольство в Минске. Одним из его приоритетов является способствование дальнейшему развитию торгово-экономических отношений. И товарооборот по итогам прошлого года показывает, что это неплохо получается. Но мировой финансовый и экономический кризис, действительно, дает о себе знать. К сожалению, по итогам первых пяти месяцев этого года наблюдается спад на 57 процентов, и есть вероятность, что эта тенденция сохранится до конца года. Но это не значит, что нужно поднять руки и сдаться. Думается, что кризис — это самый подходящий момент, чтобы говорить о том, как быть дальше. Мы уже сегодня должны готовиться к тому, что будет тогда, когда внешние условия дадут нам возможность углубить наши торгово-экономические отношения. Мы подписали межправительственное соглашение по экономическому сотрудничеству в мае прошлого года, в октябре оно вступило в силу. И 10 сентября текущего года впервые в рамках этого соглашения встретились в Минске на первом заседании Венгерско-Белорусской межправительственной комиссии по экономическим вопросам. С нашей стороны делегацией руководил уполномоченный венгерского правительства Янош Вереш, с белорусской стороны — Валерий Воронецкий, заместитель министра иностранных дел. Официально делегацию сопровождала группа бизнесменов, около 20 человек. В ходе заседания мы договорились, что в будущем наши страны перейдут от простых форм сотрудничества к более современным. С обеих сторон будет поощряться создание совместных предприятий. Было принято решение ускорить процесс заключения Соглашения между Республикой Беларусь и Венгерской Республикой о взаимной защите инвестиций. Комиссия предложила заинтересованным венгерским компаниям и их белорусским партнерам активнее использовать специальные финансовые услуги ЗАО “МЕХИБ” и ЗАО “Эксимбанк”, которые, кроме краткосрочных сделок, могут финансировать и страховать более крупные инвестиции и проекты.

По итогам заседания подписан протокол и в рамках комиссии созданы три рабочие группы: по развитию сотрудничества в области промышленности, стандартизации и малого предпринимательства; по развитию сотрудничества в области сельского хозяйства; по развитию сотрудничества в области науки и технологий. В наших двусторонних отношениях в последние годы подобных мероприятий не было, за исключением визита делегации Торгово-промышленной палаты в нынешнем году. И заседание межправительственной комиссии — это, образно говоря, первая ласточка, которая сегодня как нельзя кстати. Ведь именно в самый тяжелый момент мы постарались совместно найти какой-то выход, рассмотрели предложения для улучшения двусторонних отношений. Это — наш ответ на вызов времени, на те трудности, которые сегодня стоят перед нами.

— Межрегиональное сотрудничество — всясьма выгодная форма деловых взаимоотношений, но, к сожалению, в настоящее время ему не уделяется должного внимания. Какие инициативы для налаживания контактов с белорусскими регионами проявляют сегодня территориально-административные единицы Венгрии?

Ф.К. Наша восточная область Сабольч-Сатмар-Берег — это один из наиболее отстающих регионов Венгрии по сравнению с теми, которые граничат с Австрией и Словенией и являются более развитыми и передовыми. Сабольч-Сатмар-Берег граничит и непосредственно взаимодействует с Украиной. В этой области прекрасно понимают, что без международного сотрудничества с постсоветскими странами им просто не выжить. Поэтому

Окончание на 6-й стр.

совсем не случайно представитель именно из этой области руководит нашей частью смешанной комиссии. У города Нырбатор есть соглашение о партнерстве с Гродно. Но, к сожалению, пока оно существует лишь на бумаге. Мы хотели бы возобновить контакты между этими городами. Надеемся, что они смогут предложить друг другу интересные проекты и наладить взаимовыгодное сотрудничество. Будет хорошо, если между ними сложатся такие отношения, которые приведут к визитам бизнесменов и культурных групп. Ведь это то, чего действительно не хватает в наших двусторонних отношениях.

Я также осознаю потенциал сотрудничества между нашими столицами. Но реализовать его можно только в случае проявления конкретной инициативы, которой, к сожалению, ни со стороны Будапешта, ни со стороны Минска пока не было. Хотя могу точно сказать, что нам было бы чему друг у друга поучиться. Много полезного мы могли бы перенять от белорусской столицы. Например, в плане дорожного строительства. А в Будапеште хорошо развита транспортная инфраструктура, и в этой связи мы могли бы поделиться опытом. Вообще, темы для разговора есть, но активности с обеих сторон пока не наблюдается. Возможно, все дело в том, что мы мало знаем друг о друге. Нужно исправлять ситуацию. Главное — это наличие прямого интереса.

— В октябре прошлого года вступило в силу Соглашение об экономическом сотрудничестве двух стран. Какие инновационные подходы предлагает Венгрия для улучшения взаимодействия в торгово-экономической сфере?

Ф.Б.: Мне кажутся инновационными те предложения, которые претворяются в жизнь. Надеемся, что венгерские инициативы, прозвучавшие на заседании межправительственной комиссии, будут впоследствии носить именно такой характер. Предложения это, конечно, хорошо, но нужно, чтобы бизнесмены использовали их в реальности. Мы хотим, чтобы наши отношения основывались не просто на товарообмене. Венгерская сторона заинтересована, чтобы двусторонние контакты были более развитыми, чтобы появлялись кооперации, осуществлялось инвестирование в вашу страну. В нашем понимании развитие сотрудничества может проходить, в первую очередь, на базе уже существующих контактов. Обычно все начинается с простого обмена, купли-продажи товаров, что в последствии может привести к совместным предприятиям. У нас уже есть развитые формы товарооборота, например, по поставкам мостов для троллейбусов, тормозных систем, красок, запчастей для сельскохозяйственной техники. Можно идти дальше, тем более во время финансового кризиса, когда возникает проблема нехватки валют, которая ощущается и в Беларуси. И здесь на помощь может прийти кооперация. В Венгрии хорошо развита медицинская область — медикаменты, медоборудование. Здесь мы имеем большие возможности для сотрудничества. Кроме этого, Беларусь преуспевает в области сельского хозяйства. Мы тоже имеем большой опыт и передовые технологии в этой сфере: племенное животноводство, растениеводство, средства защиты растений. Как новое направление может быть интересно биопроизводство.

Ф.К.: Я хотел бы подчеркнуть важность установления авиасообщения между Минском и Будапештом. На заседании межправительственной комиссии венгерская сторона предложила рассмотреть возможность заключения двустороннего соглашения о воздушном сообщении и — на основе соответствующей инициативы авиакомпаний — установления прямого воздушного сообщения. Наличие прямого рейса — это сразу же увеличение потока туристов. Бизнесменам будет легче приехать, что, несомненно, пойдет на пользу торгово-экономическим отношениям. В течение года мы выдали примерно четыре тысячи виз, около половины из них — туристические. Мы готовы увеличить численность нашего консульства, чтобы продолжать обслуживать белорусских граждан, желающих получить венгерскую визу, на должном уровне. Я вижу в этом большую перспективу.

— Каковы перспективы венгерско-белорусского инвестиционного взаимодействия?

Ф.К.: По нашей информации, сегодня в Беларуси работают 30 предприятий с участием венгерских инвестиций, которые составляют примерно восемь миллионов долларов. Это достаточно скромно, но, тем не менее, начало положено. Могу сказать, что в этой области есть определенные сложности. В Беларуси приватизация в нашем понимании все еще не была начата. Некоторые вещи в вашей стране иногда пугают инвесторов. Конечно, приходя в Беларусь, как и в любую другую страну, зарубежные партнеры должны выполнять определенные условия. Это совершенно естественно. Но в нашем понимании, инвестор вкладывает свои деньги, строит, например, завод, привозит новую технику. Завод функционирует, приносит доход инвестору и пользу государству, на территории которого он построен. Но в Беларуси практика немного другая. Существуют такие пожелания, чтобы инвестор построил спортивный комплекс или что-нибудь другое довольно крупного масштаба. Это сложно понять нашим бизнесменам, поэтому они пока не очень охотно приходят на белорусский рынок.

Корея



Ли ЕНСУ:

“Будем работать вместе!”

В прошлом году объем товарооборота Беларуси и Кореи приблизился к отметке 200 миллионов долларов. Какие меры предлагает корейская сторона, чтобы не только не снизить показатели торгово-экономического сотрудничества, но и взять еще более высокую планку в текущем году? На этот и другие вопросы корреспонденты газеты “Союз предпринимателей” попросили ответить Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Корея в Республике Беларусь господина Ли ЕНСУ.

— На сегодняшний день объем торговли между Кореей и Беларусью, к сожалению, невелик, — сказал господин Посол. — Учитывая тот большой потенциал, который имеют наши страны, мы, конечно же, должны приложить все усилия, чтобы этот объем значительно увеличился. Экономический кризис — наша действительность. И, конечно же, он неблагоприятно влияет на взаимную торговлю двух стран. Но это не должно стать препятствием для развития двусторонних отношений. В этом году, встретившись с белорусским министром торговли и его заместителем, я попросил их предоставить информацию о тех товарах, которые могли бы экспортироваться из Беларуси в Корею. Полученные данные уже доводятся до сведения корейских бизнес-кругов. Здесь речь идет не только о крупных, но и о малых и средних предприятиях, которые тоже будут осведомлены. Это является одним из наших шагов, способствующих укреплению партнерства. Также хочу отметить, что в конце сентября бизнес-делегация из Кореи прибыла в Минск. Это стало прекрасной возможностью для налаживания деловых контактов и повышения количества заключаемых сделок. Наше посольство прилагает и будет прилагать все усилия для повышения эффективности двустороннего сотрудничества.

— В мае в ходе визита делегации города Минска в Сеул была подписана Программа долгосрочного сотрудничества двух столиц. Какие из 16 административно-территориальных единиц Кореи проявляют наибольшую инициативу в установлении деловых связей с белорусскими регионами? И какие усилия в целом прилагаются с корейской стороны для укрепления межрегиональных связей?

— Безусловно, наше двустороннее сотрудничество необходимо продвигать не только на уровне государств, но и на уровне провинций. Следует развивать деловые отношения, активизировать культурный обмен, осуществлять обмен молодежью. Да, Сеул и Минск уже имеют тесные связи. Делегация из Минска посещала нашу столицу и в прошлом, и в этом году. Я надеюсь, что уже в скором времени делегация из Сеула придет в Беларусь с ответным визитом. Что касается других примеров, то Могилев уже активно контактирует с городом По-Чун, который располагается недалеко от Сеула. В прошлом году бизнесмены из провинции Кён-Гидо посетили Минск. В этом они снова планируют подобную бизнес-поездку. В данной области проживает около 11 миллионов человек. В ней находится огромное количество как небольших, так и средних предприятий, которые имеют высокотехнологическое оборудование. Замечу, что белорусский Парк высоких технологий также имеет определенные связи с Парком высоких техноло-



гий Кореи в Де-Док. На днях в Минск приехала делегация из нашей страны, которую возглавил господин Сунн — руководитель Торгово-промышленной палаты Кореи. В ее состав вошли также главы Торгово-промышленных палат провинций. Иными словами, мы хотим использовать данную возможность для того, чтобы максимально расширить уровень нашего взаимодействия на региональном уровне, ибо непременно будем развивать этот вид отношений.

— В Беларуси зарегистрировано всего два предприятия со стопроцентным корейским капиталом. У партнеров из Кореи существует заинтересованность в реализации проектов в области нефтехимии, энергетики, промышленного и гражданского строительства. Какой потенциал содержится в расширении белорусско-корейского инвестиционного сотрудничества?

— Энергетическая, нефтехимическая и строительная промышленности являются основными сферами, которые сформировали экономическое развитие Кореи. Развитие данных отраслей имеет очень большое значение. Логично, что инвестиции в данные отрасли должны быть достаточно велики, и соответственно необходим рынок сбыта. В данном вопросе Корея и Беларусь достаточно похожи. Обе страны в плане потребления энергии на 97 процентов зависят от других стран. Возможно, стоит подумать о том, чтобы привлечь сюда корейские технологии и перенять корейский опыт. Мы можем помочь построить предприятия, заводы на территории нашей республики. В рамках данной темы я хотел бы рассказать о политике президента Республики Корея под названием “Зеленый рост”. Смысл ее заключается в снижении выбросов углекислого газа, что благотворно влияет на окружающую среду. Мы привлекаем альтернативные источники энергии — воды, ветра, солнца.

Окончание на 6-й стр.

Израиль



Эдуард ШАПИРА:

“Цель — тесные контакты!”

Экономика является приоритетом-лидером в развитии двустороннего сотрудничества Беларуси и Израиля. Взаимный товарооборот в минувшем году составил около 70 миллионов долларов. Оценивая потенциал обеих стран, можно сказать, что это — не предел. Но в условиях разгоревшегося мирового финансового кризиса вывести израильско-белорусские торгово-экономические отношения на более высокий уровень будет непросто. Какой бизнес-стратегии необходимо придерживаться обоим государствам, чтобы достичь поставленных целей? На этот и ряд других вопросов корреспонденты “Союза предпринимателей” попросили ответить Чрезвычайного и Полномочного Посла Государства Израиль в Республике Беларусь Эдуарда ШАПИРА.

— Мировой кризис повлиял на Израиль, но не столь значительно, как на другие страны, — сказал господин Посол. — Сферы израильской экономики не так чувствительно реагируют на установившийся сегодня неблагоприятный экономический климат в мире. Наша финансовая структура ведет очень сдержанную политику выдачи кредитов, что предотвращает возникновение определенных трудностей. Кроме того, у нас в стране — сбалансированный импорт и экспорт, что является определенным преимуществом в нынешних условиях.

Если говорить о товарообороте с Беларусью, то семьдесят миллионов — это, конечно, немного. Но невысокие показатели связаны, в первую очередь, не с мировым финансовым кризисом, а с тем, что наши структуры недостаточно знакомы друг с другом. Ведь был большой период, когда отношений между нашими странами не было вообще, а сейчас мы начали их возрождать. Но для восстановления более тесных связей требуется время. Надо углублять зна-



комства и улучшать процесс информирования о возможностях сотрудничества между Израилем и Беларусью. Несомненно, при проведении и участии в выставках, конференциях, бизнес-форумах отношения будут укрепляться, а товарооборот вырастет. Также для повышения эффективности двустороннего партнерства необходимо создание двусторонней израильско-белорусской Торгово-промышленной палаты. Но все это делается не за один день. Мы будем способствовать тому, чтобы больше израильтян приезжало в Беларусь, и соответственно больше белорусских специалистов посещало Израиль. Они должны увидеть своими глазами, что и как можно развивать. Чтобы все эти встречи приносили результаты, их нужно грамотно готовить.

Окончание на 6-й стр.



ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Ференц КОНТРА: “Мы не должны сдаваться!”

Тем не менее в прошлом и позапрошлом году в Минск приезжали крупные венгерские инвесторы со своими предложениями, но, судя по всему, они не были услышаны. Инвесторы, о которых я говорю, партнеры довольно крупного калибра. Только в Российскую Федерацию они инвестировали пять миллиардов долларов, построили комплексы в Москве, Бухаресте и в других европейских столицах. Это — серьезные люди, и, если они придут сюда, то, естественно, будут ожидать определенных гарантий. Внутреннее законодательство, регулирование иностранных инвестиций в Беларуси их пока немного пугает. Думаю, необходимо менять ситуацию, создавать более благоприятные условия для того, чтобы серьезные западные компании приходили и вкладывали здесь свои деньги.

Ф.Б.: Я сам лично стараюсь участвовать во всех инвестиционных форумах, собирать проекты и посылать венгерским предпринимателям. Очень часто оказывается, что инвесторы привлекаются для тех фирм, которые находятся в плохом состоянии. Найти партнеров для них очень трудно. Ведь гораздо проще на зеленом поле построить что-то новое, нежели вложить деньги в предприятие плохого состояния. Могу сказать, что каждый год пересылаю нашим предпринимателям около 200-300 проектов. Опыт показывает, что только 15-20 процентов из них интересуют венгерских партнеров.

— Развитие производственной кооперации в виде создания совместных предприятий и производств является весьма выгодной формой взаимодействия, тем более в нынешней ситуации нагрянувшего экономического и финансового кризиса. Как осуществляется партнерство в этой сфере?

Ф.Б.: В ближайшем будущем наиболее перспективным мне видится сотрудничество ОАО «МАЗ» и ОАО «Альфа Бус» по поводу создания в Венгрии сборочного производ-

ства белорусских автобусов, а также взаимодействие ОАО «Атлант» и ОАО «Горизонт» с венгерской компанией «Димарсон» по поставкам белорусских жидкокристаллических телевизоров, холодильников и стиральных машин. Таким образом, уже ведутся некоторые переговоры в этой области, но посольство не может пока спрогнозировать их конечные результаты. Ведь тот, кто работает в бизнесе, знает, что даже на заключительном этапе может возникнуть какая-нибудь проблема, которая помешает заключению сделки. Поэтому мы можем давать оценку только уже действующим предприятиям, а их, к сожалению, пока мало. Сейчас партнерам только-только узнают друг друга, знакомятся с условиями работы. Должно пройти какое-то время, чтобы результаты двустороннего партнерства были налицо.

— Развитие малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, является важным направлением в развитии венгерско-белорусских двусторонних деловых взаимоотношений. Какие инновационные подходы в организации сотрудничества малых и средних предприятий двух стран может предложить Венгрия уже сейчас?

Ф.К.: В июне 2007 года во время минского заседания смешанной рабочей группы, которая предшествовала Межправительственной экономической комиссии, был подписан Меморандум о сотрудничестве в области развития малых и средних предприятий между нашим Центром по развитию торговли (ИТАН) и белорусским Центром маркетинга. Во время недавнего заседания комиссии мы снова обсуждали эту тему, потому что после появления меморандума практически ничего не изменилось. Сегодня нужно смотреть, есть ли основа для сотрудничества. Если она есть, то мы будем что-то делать в этой области. С этой целью и создана названная выше рабочая группа. Но, к сожалению, пока о каких-то конкретных инициативах белорусских или вен-

герских предпринимателей в данной сфере я пока не могу говорить.

Ф.Б.: Сегодня в Беларуси свобода предпринимательства еще не на таком уровне, к которому привыкли венгерские предприниматели. Постоянное вмешательство государственных чиновников, бюрократия, сложная налоговая система являются преградами на пути к развитию сотрудничества. Нужно помочь предпринимателям. И чтобы результат был ощутимым, это должны быть не отдельные шаги, а систематические действия. Мы стараемся оказывать поддержку, в первую очередь, малым и средним фирмам. Потому что большие предприятия не в такой степени нуждаются в нашей помощи. Они обычно имеют торговые представительства во всем мире, у них есть хорошие специалисты, техника, им легче найти партнеров. Поэтому мы помогаем малым и средним предпринимателям находить новые рынки, также способствуем их приходу и на белорусский рынок. Также стоит сказать, что кризис пройдет, но некоторые его последствия останутся. Рыночные условия никогда не станут такими, какими были до сих пор. Время меняется, и предприниматели должны это учитывать. Легче не будет, работать придется еще больше.

— Научно-техническая деятельность — еще одно актуальное направление венгерско-белорусского сотрудничества. Какой потенциал взаимодействия видится Вам в данном направлении?

Ф.Б.: В этой сфере мы имеем огромный потенциал, который еще далеко не реализован. Мы пока только начинаем налаживать здесь двусторонние контакты. Для начала нужно постараться выделить области возможного взаимодействия. Одно из направлений сотрудничества — медицина. И Венгрия, и Беларусь имеют опыт в производстве медикаментов. Пока имеет смысл объединиться. Если каждый будет рабо-

тать сам по себе, результатов придется ждать очень долго. Ведь на разработку одного лекарства требуется около 20 лет. Поэтому имеет смысл объединиться.

Ф.К.: Мы также можем сотрудничать в области нанотехнологий. В Венгрии совместно с Россией открыт Нанотехнологический центр. В Беларуси эта тема также интенсивно разрабатывается. Думаю, здесь можно будет найти точки соприкосновения. Ведь будущее — это инфо- и нанотехнологии. При наличии взаимного интереса здесь есть хорошие перспективы для сотрудничества.

— В мае стартовала программа Европейского союза “Восточное партнерство”, в которую включена Беларусь. Какие возможности венгерско-белорусского взаимовыгодного сотрудничества видятся Вам в этой связи?

Ф.К.: Мы очень рады, что Беларусь стала участником этой программы. С ее помощью ваша страна имеет шанс приобщиться к тем проектам, которые существуют между Европейским союзом и другими восточными странами, наладить те контакты, которые у других партнеров, скорее всего уже есть. Поэтому я бы не акцентировал внимание на реализации каких-то крупных инвестиционных проектов в рамках “Восточного партнерства”. Эта программа направлена, в первую очередь, на то, чтобы новые партнеры нашли общий язык, совместно разработали темы для возможного сотрудничества. И мы, безусловно, будем говорить об этом, намечать определенные цели и идти к ним. Здесь очень важно, чтобы участники учитывали не только свое видение взаимодействия в рамках данной программы. Нам хотелось бы, чтобы это сотрудничество осуществлялось на основе совместных ценностей. Ведь одно дело иметь экономическое сотрудничество, и совсем другое — добиться взаимного доверия. Сегодня его, к сожалению, пока еще не хватает ни с белорусской, ни с западной стороны. Вот над этим мы должны работать. И в этой связи “Восточное партнерство” может стать хорошей основой, если, конечно, правильно ее использовать.

Ли ЕНСУ: “Будем работать вместе!”

Мы постоянно инвестируем в строительство атомных электростанций. На данный момент в Корею их 20, в ближайшем будущем планируется строительство еще 16. При строительстве атомных электростанций используются технологии высочайшего мирового уровня, и в этой сфере, возможно, нам было бы интересно сотрудничать. Корея имеет очень высокие стандарты в строительстве энергосберегающих предприятий, что очень актуально сегодня, так как мы не можем всегда зависеть от нефти, газа и других ресурсов. Нужно постоянно думать о будущем. Особенно, когда речь идет о таких государствах, где есть ограничения и по территории, и по ресурсам. Данный вопрос нужно рассматривать и на двустороннем уровне.

Говоря об инвестировании, замечу, что окончательные решения здесь принимают сами бизнесмены. На сегодняшний день корейские фармацевтические компании заинтересованы во взаимодействии с белорусскими партнерами. Компании, производящие стерилизаторы, находятся в процессе разработки проекта сотрудничества. Я уверен, что большое количество крупных корейских предприятий заинтересовано в вашей стране. И масштаб их инвестиций может быть огромен. Но как белорусское, так и корейское правительство должны прилагать все усилия для того, чтобы инвестиционное сотрудничество привело к успеху. Беларусь следует осуществлять активные шаги, чтобы показать, что она — действительно привлекательная страна для инвестиций. В первую очередь инвесторы думают о стабильности и прозрачности экономики. Им нужен благоприятный инвестиционный климат. То, какими глазами корейские партнеры посмотрят на вашу страну и какие перспективы увидят, напрямую зависит от самой Беларуси.

— Развитие малого и среднего бизнеса, производственной кооперации приобретает особую актуальность в современных реалиях экономического и финансового кризиса. Какие конкретные действия, направленные на активизацию отношений в данной области, собираются осуществлять в скором времени корейские партнеры на белорусском рынке? Каков потенциал взаимодействия Беларуси и Кореи в данных областях?

— Эти вопросы очень ценны для отношений наших двух стран. Если рассматривать крупные предприятия, такие как LG, Samsung, Hyundai, то они мультинациональны. То есть они располагаются в России, Словакии, Польше и других странах. Так как Беларусь имеет очень удобное географическое положение, было бы хорошо организовать здесь специальные центры, где бы производили какие-то запчасти для заводов этих компаний в других странах. Уже сегодня LG закупает составные части в Беларуси. Затем переправляет их в другие страны для производства готовых изделий. В данный момент такая торговля составля-

ет всего несколько миллионов долларов, но у нее есть перспективы.

Я уже говорил о приезде корейских бизнесменов в конце сентября. Помимо этого в октябре в Минск прибудет еще одна крупная делегация из Кореи, чему поспособствовали представители Корейской Торговой ассоциации. Мы должны использовать и этот шанс для продвижения сотрудничества между нашими странами на уровне бизнесменов. В данном вопросе очень важны небольшие и средние предприятия, которые сегодня составляют почти 50 процентов ВВП Кореи. Иными словами, ясно, что игнорировать потенциал малого и среднего бизнеса нельзя. И здесь мы должны рассматривать каждый сектор промышленности отдельно. Если посмотреть на Корею, то в ней представлены малые предприятия, каждое из которых производит свою частичку. Потенциал их огромен, так как они обладают высокими технологиями. Почему бы нам не подумать о том, что эти предприятия Кореи и Беларуси могут сотрудничать? Мы можем объединиться с целью создания совместных производств и дальнейшей поставки их продуктов в другие страны. В этой связи почему бы Беларуси не продемонстрировать свои сильные стороны Кореи? У нас — высококвалифицированные специалисты, хороший уровень технологий, отличное географическое положение. Беларусь должна предоставлять больше информации о себе.

— В декабре прошлого года в Сеуле прошли Дни науки и технологий Беларуси. Результатом этих встреч стало заключение семи соглашений и протоколов в данной области. Какие проекты в этой связи реализуются уже сейчас? Какие инновационные решения в названной сфере будут претворяться в жизнь в ближайшей перспективе?

— Данная область очень важна для продвижения наших двусторонних отношений. Согласно мнению многих экономистов, у Беларуси и Кореи очень похожие экономические структуры, что обуславливает огромный потенциал для развития сотрудничества. Сегодня осуществляется взаимодействие между Корейским и Белорусским комитетами технологий. Мы также проводим дни сотрудничества между корейской и белорусской наукой. Все это обеспечивает дальнейшее расширение двусторонних связей в данном направлении. Следует отдельно сказать о сотрудничестве Корейского института промышленных технологий и Белорусской Академии наук. У них уже есть конкретные проекты. Беларусь очень развита в области металлургии, оптики и других областях. Всего же на момент 2008 года корейские и белорусские институты работали вместе над 27 проектами, три из них еще продолжаются. В этом году мы выбрали еще три проекта. Наше посольство сделает все возможное для повышения эффективности сотрудничества в научно-технической области в дальнейшем. А главное — мы будем работать вместе!

Эдуард ШАПИРА: “Цель — тесные контакты!”

Мы осуществляем конкретные шаги по развитию торгово-экономических отношений с белорусскими партнерами. Свидетельством тому является выделение государственных гарантий на 50 миллионов долларов для страхования израильского экспорта в Беларусь. Сегодня каждый, кто захочет инвестировать в вашу страну, может обратиться в банк и получить кредит. Таким образом, государство страхует тот риск, который связан с инвестициями за границу. Беларусь впервые попала в список стран, которые страхуются израильской системой государственного страхования политических рисков. Надеюсь, что это решение станет стимулом для инвестирования израильских компаний в Беларусь. В этой связи привлекательным видится агропромышленный сектор. Недавно белорусский министр сельского хозяйства побывал в Израиле, где встретился с различными компаниями. Были определены приоритеты сотрудничества. И сегодня уже есть фирмы, которые устанавливают контакты с Беларусью в этой сфере. А наличие аппарата страхования еще больше увеличивает их активность.

Осенью пройдет заседание двусторонней Межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, на котором будут рассматриваться самые актуальные вопросы по активизации взаимоотношений Израиля и Беларуси. Планируется работа по таким направлениям, как туризм, сельское хозяйство, высокие технологии. Мы бы хотели, чтобы в рамках комиссии был проведен и бизнес-форум в Израиле, на котором белорусские партнеры представили бы возможности сотрудничества с израильскими бизнесменами. У нас много надежд на эту комиссию, потому что она проводится впервые. И если ее правильно подготовить, она может принести хорошие плоды.

— Какой потенциал содержится во взаимодействии белорусских и израильских регионов?

— Израиль и Беларусь — две страны, которых очень многое связывает. Беларусь примерно в девять раз больше Израиля по территории и на четверть — по населению. Все это влияет на сотрудничество между регионами. Израиль — это один регион, его не следует разделять на области. Мы делаем все, чтобы развивать взаимодействие именно на этом уровне. Региональное же направление, по моему мнению, не является приоритетным в расширении наших экономических связей. На мой взгляд, приезд 30 ведущих израильских компаний в области телекоммуникаций даст гораздо больший эффект, нежели приезд делегации из определенного территориального округа. Результативность будет разной. Я верю в конкретные отрасли и профессионализм специалистов. Конечно, следует развивать и межрегиональное сотрудничество. Но если говорить о том, что важнее, то, безусловно, это будут делегации

профессионалов. Считаю, что в этой области инициатива может быть больше проявлена с белорусской стороны, ибо у вас есть шесть довольно крупных региональных областей, которые имеют свои приоритеты, свою развитую инфраструктуру. Они проводят интересные бизнес-форумы, предоставляя возможности работы с ними. Я вижу потенциал в приездах делегаций для налаживания контактов с конкретной областью. Сам я уже побывал в Гомельской и Витебской областях, планирую посещение Брестской. В каждой из них есть свободные экономические зоны. Однозначно, мы будем это использовать.

— Недавно был подписан договор о вложениях израильских бизнесменов в строительство Парка высоких технологий в Минске. Какие перспективы взаимовыгодного партнерства видятся Вам в этой связи?

— Главная цель здесь — превращение этого парка в силиконовую долину Восточной Европы. Мы также надеемся, что будут созданы условия для “жилыцов” этого парка, а “жилыцы” — это компании высокие технологий. Уверен, среди них будут и наши представители. В данный момент израильская компания “Фишман” вовлечена в строительство двух зданий, которое начнется в ближайшие месяцы. Компания также задействована в проектах, связанных с торговлей. “Фишман” открывает крупные магазины на территории Республики Беларусь и планирует дальнейшее развитие своей деятельности здесь. Если эти проекты будут развиваться успешно, это даст позитивный сигнал и другим израильским предприятиям для налаживания своей производственной деятельности в этом парке. В Израиле есть хороший опыт в данной сфере. У нас действует несколько промышленных парков высоких технологий. И если в Беларуси будут созданы хорошие условия для привлечения инвесторов, израильские компании, несомненно, придут. Ведь ваша страна имеет ряд преимуществ. Одно из них — высокий уровень квалифицированных специалистов.

— В сегодняшних условиях весьма целесообразно было бы уделить особое внимание малому и среднему бизнесу. Какие шаги по развитию делового партнерства в данной области может предложить израильская сторона?

— Здесь надо упомянуть такую отрасль, как техническое сотрудничество. В Израиле существует центр международного сотрудничества при министерстве иностранных дел “Машав”, который работает во многих странах мира. Этот центр проводит курсы, в которых принимают участие множество специалистов. Совсем недавно им были проведены занятия по развитию сельского туризма в Беларуси. Мы рассматриваем возможности расширения деятельности этого сотрудничества. В частности, проведение курсов по развитию малого и среднего биз-

неса. Ведь такой бизнес является главным составляющим звеном экономики. Этот сектор следует активно развивать в Беларуси, и мы охотно готовы делиться своим опытом в этой сфере. Следует уделить особое внимание обучению, техническому сотрудничеству, проведению курсов, осуществлению ознакомительных поездок в нашу страну. Все это необходимо для использования израильского опыта в Беларуси. Данная сфера открыта для сотрудничества. И уже есть примеры малых и средних израильских предприятий, которые успешно работают на белорусском рынке. В этой связи особенно важным является желание правительства вашей страны способствовать развитию малого и среднего бизнеса, а также создавать благоприятные условия для израильско-белорусского взаимодействия в данном направлении.

— Весьма выгодным направлением белорусско-израильского взаимодействия является развитие туризма. Тем более, что недавно был подписан договор в этой сфере. Какие горизонты сотрудничества открываются в этой связи?

— В летний период существует ежедневный авиарейс Минск-Тель-Авив. И этот прямой воздушный мост нужно использовать более активно. Мы должны способствовать увеличению количества туристов. Ведь это — возможность наладить и бизнес-туризм, и взаимовыгодные контакты в целом. А самолеты из Израиля в Беларусь должны возвращаться с израильскими туристами. Недавно у нас прошел совместный семинар, на котором обсуждался не только обмен туристами, но и совершенствование системы образования и создания научного туристического центра. Это необходимо для отслеживания тенденций и подготовки специалистов для развития туристической отрасли. Замечу, что в Израиле каждые 100 тысяч приезжающих из-за рубежа туристов создают 4 тысячи рабочих мест. Поэтому мы уделяем большое внимание этой теме. Туризм вносит большой вклад в нашу экономику. В прошлом году Израиль посетили более трех миллионов туристов. Хотелось бы надеяться, что Беларусь тоже сможет использовать свое выгодное положение в центре Европы, свои природные богатства в этой связи. Ведь развивая туристическую составляющую, можно наладить межрегиональное сотрудничество, привлечь инвесторов и укрепить имидж государства в целом. Мы настроены проводить в Беларуси мероприятия для поощрения туризма. В рамках предстоящего заседания межправительственной комиссии планируется создание группы по расширению сотрудничества в этой ключевой, на наш взгляд, сфере, что придаст новые импульсы развитию взаимодействия между нашими странами.

Материалы подборки подготовили Екатерина ДОРОФЕЙЧИК и Борис ЗАЛЕССКИЙ.

Окончание. Начало на 5-й стр.

О поясах

Беларусь вступила в период затягивания поясов. В 2009 году бюджет страны будет жестко урезан как по доходной, так и по расходной части. Предприятия в срочном порядке перекраивают свои бизнес планы. У подавляющего большинства заводов сильно упала выручка, прибыль на нуле. Правительство решило сократить им дотации. Банки все убедительнее в предоставлении причин не выдавать кредиты под зарплату крепко засевавших в долговые ямы предприятий. Не обойдется без затягивания поясов домашние хозяйства. При падении доходов, росте цен на базовые товары и услуги многим придется открыть сберегательную шкатулку, что была на черный день.

Если доходы бюджета страны падают, как минимум, на 10% ВВП, валютная выручка предприятий - более чем на 40%, прибыль сокращается более чем в 3 раза, затягивание поясов, т. е. строгое бюджетирование абсолютно необходимо для выживания. Наступают как раз те самые черные дни, к которым рачительный хозяин всегда готовится, экономит и делает запасы.

Белорусское правительство и государственные предприятия к категории «ответственный хозяин» отнести нельзя. И вот почему. Последние 10 лет Беларусь ежегодно увеличивала свой ВВП на 7,5%. Это очень приличные темпы роста. За это время можно было в стабилизационном фонде накопить миллиарды долларов, модернизировать производство, избавиться от неликвидов. Рачительный хозяин во время бума инвестировал бы в новые технологии, чтобы сегодня, на этапе углубления кризиса, выйти на старые и новые рынки с инновационными, «крутыми», модными товарами под раскрученные в «жирные» времена брендами.

Белорусские власти ничего этого не сделали. Гнали «вал», за что и получали награды и премии. Официально кризис в Беларуси все еще не признан. Не прошло и года, как он де-факто начался, а ресурсов в стране уже остро не хватает. Правительство в спешке затыкает дырки внешними валютными кредитами, заставляет банки поддерживать не ожидавшие кризиса госпредприятия. Складывается впечатление, что чиновники и директорат «пожарят»: суется, нервничают и используют спешку и хаос для решения своих личных, шкурных вопросов.

Очевидно, что распорядители чужим имуществом и активами провалились. Они вели себя, как хозяин, который после нескольких лет хорошего урожая расслабился, начал жить на широкую ногу, развлекаться и увлекаться своим распухшим эго. Он думал, что хорошая погода, богатый урожай и гарантированный сбыт у него есть и будет всегда. И тут вдруг разом пришла засуха, наводнение и неурожай. Только в отличие от природы большинство проблем белорусской экономики рукотворны, созданы менеджерами из администрации Президента и Совмина.

Какие бюджетные расходы можно было бы урезать

Напомним, что в первоначальном законе о бюджете на 2009г. расходы консолидированного бюджета были запланированы на уровне Br75,5трлн. (48,7% ВВП). Из них на национальную экономику было запланировано Br19,1трлн. (12,3% ВВП), здравоохранение - 4,2% ВВП, образование - 5,7% ВВП, социальную политику - 13,6% ВВП (из них ФСЗН, т. е. пенсии - 10,8% ВВП). Сам Минфин уже признал, что выполнить эти задачи невозможно. Открытым остается вопрос, какие расходы сокращать. Очевидно, что нет возможностей повышать зарплату. Изначально планировалось реальное (т. е. с учетом инфляции) увеличение ЗП на 17,6% по сравнению с уровнем 2008г. Думаю, что по факту средняя выплаченная зарплата в 2009г. будет \$250-270, а не \$450, как планировалось.

Минфин уже исключил из бюджета субсидии нефтеперерабатывающим заводам. Это почти Br8трлн. Если уж затягивать пояса, то всем. Поэтому нужно отказаться от бюджетного финансирования ЖКУ бюджетным организациям. Пусть платят по общим тарифам. Если не могут, значит, нужно ликвидировать разномыслившиеся структуры. Это сэкономит бюджету Br2,5трлн.

Очередная статья бюджетных расходов, которую можно и нужно урезать, — это госпрограмма возрождения и развития села. Под прикрытием политически корректного лозунга оказания поддержки сельчанам и обеспечения продовольственной безопасности идет банальное «закапывание» денег в землю при неизменных откатах и «канализации» бюджетных ресурсов в личные проекты номенклатуры и «крышуемых» ею коммерческих структур. Ликвидация этой программы сэкономит нам Br3,8трлн. В дополнении к этому планировалось выделить из консолидированного бюджета на сельское хозяйство и рыбохозяйственную деятельность Br4,56трлн. Коммерциализация данного сектора экономики вкуче с либерализацией импорта продовольствия позволило бы в 2009г. сэкономить для бюджета еще около Br3-3,5трлн.

Предложенное правительством и поддержанное МВФ предложение по увеличению ставки НДС с 18% до 22% противоречит содержанию и духу настоящих рыночных реформ. То, что Совмин и МВФ даже в скорректированном, якобы антикризисном бюджете согласились на сохранение расходов на уровне 43,2% в 2009г. и 44,8% в 2010г. говорит об их системной ошибке. Рост размера государства в кризис - это карт бланш номенклатурно-олигархическим реформам. Беларуси нужна не централизация, а децентрализация расходов, в том числе инвестиционных. В условиях полной неопределенности будущего и сильной турбулентности внешних рынков правильнее доверять домашним хозяйствам, частным инвесторам, а не чиновникам. Они не только проморгали кризис, но до сих пор продолжают, как боже одуванчики, твердить, что его - кризиса - нет.

Перекройка бюджета, утриска доходов, монетизация власти

Государственная программа инновационного развития Беларуси тоже бессмысленна. В ней нет ни инноваций, ни коммерциализации научных открытий, ни реальной поддержки рыночным лидерам. Отмена этой программы дает еще Br939млрд. экономии.

Чтобы не усугублять и без того огромные структурные искажения, а создавать институты будущей конкурентной экономики, нужно отказаться от большей части проектов в рамках бюджетной линии «национальная экономика». Это даст нам экономию Br19трлн. рублей.

Чиновники страны должны первыми показать пример экономного отношения к бюджету и сократить расходы по статье «общегосударственная деятельность» с Br8,87трлн. в первоначальном бюджете до Br4,5-5трлн. Так мы получим послабление еще на 2-3% ВВП.

Из бюджета нужно убрать все расходы по поддержке конкретных предприятий: концерн «Беллесбумпром» (Br34млрд.), МАЗ (Br65млрд.), Минский завод колесных тягачей (Br13млрд.), Завод полупроводниковых приборов (Br14,9млрд.), Витебская бройлерная фабрика (Br1,5млрд.), Брестское пиво (Br,16млрд.) и др. Общий объем расходов по статье «другая общегосударственная деятельность» был запланирован на уровне Br1,72трлн. В рамках программы экономии бюджетных средств эту бюджетную статью тоже нужно ликвидировать. То же самое касается инновационных фондов бюджетов всех уровней. Только ликвидация этой структуры в республиканском бюджете сэкономит Br1,48трлн.

Если внимательно подойти к расходам на национальную оборону, здравоохранение и образование, то можно сократить расходы еще, как минимум, на Br2-3трлн. Таким образом, для адекватной адаптации белорусской экономики к глубокому структурному кризису есть возможность сократить расходы консолидированного бюджета на 15 - 20% ВВП от изначально запланированного. Это значит на Br23-31трлн.

Только такой подход к расходам государства позволит реально сократить налоговую нагрузку, оставить на руках у борющихся с кризисом предприятий те ресурсы, которые сегодня у них изымают распорядители чужим (чиновники + политики). Экономия также будет за счет сокращения издержек по уплате налогов, по содержанию десятков тысяч госслужащих, а также за счет ликвидации обязательных для посещения семинаров, выпуски журналов и покупки программного обеспечения. Чем больше средств будет оставаться на руках у их истинных хозяев, тем быстрее будет выход из кризиса.



О губах

Кризис заметно разогрел аппетиты распорядителей чужим. Как никогда реальными становятся контуры продажи государственного имущества и активов. Как никогда много появляется универсальных отговорок получить бюджетные ресурсы и не быть наказанным за провал в выполнении декларируемого результата. Кризис помешал, Россия заблокировала, валюты не было, ИП-шники создали конкуренцию, спрос резко поменялся - отговорок много. Чиновники взбудоражены возможностью, наконец-то, монетизировать свой административный ресурс в конкретные активы и имущество.

Властные политики тоже жаждут трансформации политической власти в экономическую. В такой ситуации в народе говорят, что распорядители чужим раскатали губу на казенное имущество, ресурсы и активы.

Аппетиты растут не по дням, а по часам. Слово «приватизация» уже вернулось в чиновничий обиход. Термин «либерализация» также получил пропуск в высшие эшелоны власти. Ужесточилась борьба номенклатурных группировок. Поскольку «раскатанных губ» больше, чем прибыльных, перспективных активов, то начался «отстрел» конкурентов. Это как раз тот случай, когда победители получают все. По крайней мере, до следующего крупного номенклатурного передела. Так было во многих странах. Все мы видели, как в России кланы эпохи Ельцина ушли в небытие и были заменены кланами эпохи Путина. Даже в Беларуси коммерческие группировки времен В. Кебича в большинстве своем ушли с серьезного коммерческого поля, уступив место коммерсантам новой власти.

Когда у чиновников раскатаны губы на дешевые активы (они способны удешевить до нужного уровня практически любое предприятие), они не особо думают о макроэкономической стабилизации, социальной защите населения или эффективности государственных расходов. Более того, люди, которые ведут переговоры с внешними кредиторами и те, кто имеет наибольшие шансы удовлетворить свои имущественные аппетиты - это две разные, практически не пересекающиеся группы чиновников.

Самые «раскатанные губы» Беларуси держатся в тени. Если их модель трансформации советской плановой экономики будет реализована, их фамилии мы узнаем позже, когда они будут устраивать конкурсы на самого богатого белоруса. На этапе «прихватизации» вполне вероятно появление ничего не значащих оффшорных, австрийских, китайских или кипрских компаний, которые одна за другой будут выигрывать тендеры и аукционы. Ведь власти уже создали позитивный имидж иностранным инвесторам. Вот и вернутся к нам вывезенные от нас капиталы в виде политически корректных иностранных инвестиций.

У МВФ-а не будет оснований препятствовать такому повороту событий. Буква закона будет выполнена. До отдачи кредитов еще несколько лет есть. Услуги юристов стоят гораздо дешевле, чем объем потенциальной прибыли от продажи активов на вторичном рынке. Не исключено, что распорядители чужим будут раскатывать губы и на кредитные ресурсы Фонда и Всемирного банка. Таких сюжетов тоже было сотни в истории взаимоотношений между странами и международными организациями.

А где место обыкновенного человека в этом всем раскладе? Кто за него замолвит словечко? Те, кто с раскатанными губами, уже придумали речевку для обыкновенного человека - затягивайте пояса. Потуже затягивайте. Этого требует Международный валютный фонд и соображения макроэкономической стабилизации. Для пущей значимости будет использован аргумент про национальную безопасность. Все будет именно так до той поры, пока «обыкновенный человек» перестанет считать себя частью населения, а начнет осознавать себя гражданином и собственником. Ведь ему, гражданину, по идее, и должна принадлежать власть в стране.

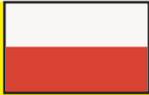
Ярослав РОМАНЧУК.

Региональные бизнес-ассоциации Республики Беларусь

№	Город	Бизнес-ассоциация	Тел./факс.	E-mail
1	Брест	ОО "Союз предпринимателей Брестской области"	(8 0162) 20 57 07	region_union@tut.by
2	Витебск	ОО "Ассоциация нанимателей и предпринимателей"	(8 0212) 37-36-13	vitebsk-anp@tut.by
3	Гомель	Общественная организация содействия развитию частного бизнеса "Единство"	(8 0232) 54-52-42	edinstvo@tut.by
4	Гродно	Общественное Объединение "Клуб предпринимателей"	(8 0152)743-957	ookp@tut.by frants_m@tut.by
5	Могилев	ОО предпринимателей Могилевской области	(8 0222) 25 11 26	allm_mg@mail.nsys.by
6	Минск	ОО "Минский столичный союз предпринимателей и работодателей"	(8 017) 298-24-38	souz@allminsk.biz
7	Минск	СЮЛ "Республиканская конфедерация предпринимательства"	(8 017) 298-24-47	s.u.l.business@gmail.com

ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Польша



Товарооборот между Беларусью и Польшей по итогам минувшего года составил около трех миллиардов долларов. Возможно, этот показатель можно и повысить, но для этого понадобится приложить немало усилий. С какими же инициативами в отношении дальнейшего развития польско-белорусского торгово-экономического сотрудничества выступает в настоящее время польская сторона? С этим и другими вопросами корреспонденты газеты "Союз предпринимателей" обратились к руководителю Отдела содействия торговли и инвестициям, Советнику Посольства Республики Польша в Республике Беларусь, председателю Международного трейдинг-клуба, действующего при поддержке ООО "МССПР", Веславу ПОКЛАДЭКУ.

— Каждая из наших стран предпринимает действия для того, чтобы оказать поддержку предприятиям, занимающимся внешней торговлей, — отметил господин Советник. — В этой связи Польша уделяет особое внимание кредитованию предприятий-экспортеров, чтобы они могли работать на повышение или хотя бы на сохранение прежних объемов экспорта. Дополнительно правительство внедряет фонды, выделенные Евросоюзом для предприятий, с целью расширения рынков сбыта и продвижения новых продуктов на рынках. К слову сказать, у нас это неплохо получается. Экспорт за последние семь месяцев, конечно, уменьшился по сравнению с предыдущим годом, но не намного — примерно на 15 процентов. Что касается двусторонних отношений Польши и Беларуси, то не нужно отталкиваться на той номенклатуре, которую мы до сих пор друг другу предлагали. Надо искать новые области сотрудничества. В частности, сегодня мы стараемся продвигать и расширять сферу технологического оборудования, которое производится в Польше и находится на хорошем уровне. Наши предприниматели приобрели ноу-хау и опыт производства западных коллег. И мы думаем, что это хорошая возможность для модернизации белорусской экономики, особенно промышленности. Цены нашего оборудования ниже, чем у западных производителей. Современное и недорогое — лучший вариант для любой экономики. Такие решения предлагает в данное время польская сторона.

Определенное влияние на товарооборот Польши и Беларуси оказывают ограничения на импорт с белорусской стороны, что отражается на покупательной способности предприятий республики. С польской стороны ограничений для белорусского импорта нет. Правда, цены на импортируемые Польшей товары в первом квартале текущего года в связи с тенденциями на мировом рынке немного снизились, но их объем остался прежним. Это в основном касается продуктов переработки нефти и газа, а также калийных удобрений. Я думаю, что программа Евросоюза "Восточное партнерство" поможет в будущем устранить существующие барьеры в торговле, если Беларусь станет участником этого проекта.

— Статистика утверждает, что между административно-территориальными единицами Беларуси и Польши подписано более 50 договоров о сотрудничестве и партнерстве. Какие из 16 польских воеводств предпринимают наиболее

Веслав ПОКЛАДЭК: "Главное - наличие перспективы!"

активные действия для развития межрегиональных взаимоотношений?

— Договоры о сотрудничестве между польскими и белорусскими регионами, действительно, существуют ориентировочно в таком количестве. К сожалению, не все из них активно действуют. Но радует то, что заключаются новые. Я надеюсь, что они будут реализовываться на практике и в будущем принесут взаимовыгодные результаты договаривающимся сторонам. Недавно, например, был подписан такой



договор между городами Слонимом и Александров-Куявски из Куявско-Поморского воеводства. Ранее наибольшую активность в налаживании контактов с белорусскими регионами проявляли восточные воеводства. В конце прошлого и в этом году мы видим уже новую картину, когда более инициативными становятся западные воеводства Польши: Любуское и Нижнесилезское — города Гожув и Вроцлав, Поморское — город Гданьск, Лодзинское — город Лодзь, Западнопоморское — город Щецин. Познань — центр Великопольского воеводства — тоже выражает заинтересованность в установлении деловых связей, в частности с Минском. Иными словами, являются конкретные возможности познакомиться и определить направления для взаимовыгодного сотрудничества в различных областях. Таким образом возникает платформа для действий на уровне самоуправления. Я очень рад, что происходят встречи на региональном уровне. Это способствует развитию того или иного региона. Любуское воеводство, например, недавно предложило Гомельскому облисполкому провести учебу для белорусских госслужащих по подготовке проектов для получения финансовой поддержки из фондов Евросоюза. Это довольно сложные процедуры. Польша переняла опыт работы с этими проектами у западноевропейских коллег еще в конце 90-х годов прошлого века, и мы готовы им поделиться. Это — хороший пример практического межрегионального взаимодействия, которое в будущем принесет пользу.

Говоря о межрегиональном сотрудничестве, нельзя не вспомнить о трех наших совместных евровеводах: "Буг", "Беловежская пуца" и "Неман". Эффективность двустороннего взаимодействия, на мой взгляд, здесь еще не очень велика. Потенциал такого партнерства используется далеко не в полной мере. Кажется, нужен толчок на уровне облисполкомов стран. Нужны активные деятели со свежими идеями и перспективными проектами. Разумеется, с обеих сторон должен исходить взаимный интерес и тогда эффект не заставит себя долго ждать. Думаю, что сфера экологии, которая будет иметь поддержку и в "Восточном партнерстве", является очень важной и актуальной почвой для сотрудничества

особенно между соседскими регионами Польши и Беларуси.

Нельзя здесь обойти вниманием и так называемый "Европейский инструмент партнерства и соседства". Эта программа, в которой Беларусь участвует вместе с Польшей и Украиной, рассчитана на развитие регионов до 2013 года. Если иницируется какой-то проект, то он обязательно должен распространяться на все страны-участницы. Таким образом, поле взаимодействия как в рамках двустороннего, так и многостороннего сотрудничества, просто огромно.

— Программа "Восточное партнерство", участником которой планирует стать Беларусь, вероятно, будет способствовать появлению новых возможностей для эффективного белорусско-польского взаимодействия. Какие инновационные подходы предлагаются польской стороной для того, чтобы извлечь максимальную пользу от взаимодействия в рамках этой инициативы Евросоюза? В чем их суть?

— "Восточное партнерство" — очень хорошая идея. Думаю, эта программа Европейского Союза внесет значимый вклад в развитие экономики Беларуси. Все, что будет там запланировано, уже имеет конкретную финансовую основу. А это — немаловажный фактор. Следствием реализации этой программы будет соизмеримая выгода прежде всего для Беларуси в области свободной торговли, транзита, энергетики (энергосбережения) и охраны окружающей среды, а впоследствии — и для стран ЕС. Безусловно, особенное значение будет иметь разного вида поддержка субъектов малого и среднего бизнеса. Если Беларусь смелее пойдет по пути либерализации экономики, то она получит дополнительный импульс для своего более динамичного развития.

— Объем польских инвестиций в белорусскую экономику в прошлом году составил около 22 миллионов долларов. Каковы же перспективы белорусско-польского инвестиционного сотрудничества?

— Предприятия с польским капиталом — в основном из сектора малого и среднего бизнеса, которые являются основой польской экономики, — это все же определенная польза для белорусской экономики. Сегодня польские инвесторы готовы работать в таком направлении инвестиционной деятельности, как, например, производство отделочных материалов для строительства. Выбирая направления польских инвестиций на белорусском рынке, следует принимать во внимание объявляемые правительственные программы развития отдельных секторов экономики страны. Такие, как: программа развития регионов, развития малых и средних населенных пунктов городского типа, импортозамещения или обустройства дорог, и ресурсы, которыми располагает страна. Перспективы белорусско-польского инвестиционного сотрудничества зависят, между прочим, и от того, насколько условия инвестирования в Беларуси будут привлекательнее условий, предлагаемых соседними странами — Украиной или Россией, так как эти страны тоже стараются привлечь иностранные деньги. В процессе инвестирования польскими бизнесменами возможно вложение капитала в более крупные проекты в энергетике и внедрение новых современных технологий в проектах, в том числе из области ИТ.

— Какие шаги по активизации делового сотрудничества между малыми и средними предприятиями двух стран может предложить сейчас польская сторона?

— Первое — это обучение управлению малыми и средними фирмами и предприятиями. Конечно, каждый владелец фирмы сам определяет, как налаживать свой бизнес. Но все же есть определенные технологии, благодаря которым можно добиться большего успеха. У Польши в этой сфере за последние 15 лет накопился немалый опыт.

Помимо обучения в этой области, мы можем использовать имеющиеся для этих целей финансы. В Евросоюзе малый и средний бизнес — это одно из приоритетных направлений экономики, которому, вследствие его важности, уделяется огромное внимание. Полагаю, есть у Польши возможность показать, что нужно для дальнейшего развития этого бизнеса в Беларуси, какой должна быть инфраструктура применительно к вашей стране. Это, например, наличие хотя бы одной правительственной организации, которая будет заниматься системной финансовой поддержкой предпринимателей сектора малого и среднего бизнеса. Это также существование специализированных и даже государственных банков, предоставляющих дешевые кредиты фирмам, особенно на первоначальной стадии их развития, или гарантии. Польские организации и госучреждения готовы передать белорусским предпринимателям свой опыт в данной области.

— Какие новые решения может предложить Польша для стремительного развития научно-технического сотрудничества с Беларусью?

— Научно-исследовательские технические институты и высшие учебные заведения наших стран имеют много возможностей для сотрудничества. В настоящее время польские институты работают над поиском новейших технологий для повышения эффективности производства в рамках соответствующей государственной программы "Инновационная экономика". В этой сфере некоторые белорусские институты имеют, кажется, также некоторые наработки и хорошее лабораторное оборудование. Возможностей для взаимодействия потенциально много, надо только найти точки соприкосновения. Может, для этого целесообразно было бы организовать встречу между представителями науки двух стран. Пока такого предложения не поступало, но, полагаю, такие мероприятия могли бы инициировать начало и определить направления возможного сотрудничества.

Буду очень рад, если вдруг это интервью станет импульсом для начала польско-белорусских контактов в научно-технической сфере.

Беседу вели
Екатерина ДОРОФЕЙЧИК
и Борис ЗАЛЕССКИЙ.

Реклама

ОДО "КОМПАНИЯ-5"

Есть вопрос?
Кассовые аппараты весы:
www.company-5.of.by
(017) 2924404, 2923053,
2098005

УНН 100017838

**СОЮЗ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

Газета зарегистрирована в Министерстве информации Республики Беларусь.
Регистрационное удостоверение № 53
выдано 2 марта 2009 года.
Редактор — Борис ЗАЛЕССКИЙ.

Учредители:
Союз юридических лиц "Республиканская конфедерация предпринимательства",
Общественное объединение "Минский столичный союз предпринимателей и работодателей",
Общество с дополнительной ответственностью
"Центр поддержки предпринимательства "Центр XXI век".

Редакция газеты "Союз предпринимателей"
220033, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Серафимовича, 11, к. 114.
Тел./факс: (+375-17) 298-24-46, 298-24-38. Тел. моб.: (+375-29) 572-83-64.
E-mail: news@allminsk.biz; reklama@allminsk.biz Http://www.allminsk.biz
Главный редактор — Галина ИЛЬЯЦУК.

Отпечатано
в типографии
ОДО "Знамяне"
г. Минск,
ул. Корженевского, 14.
ЛП №02330/0150475
от 25.02.2009г.
Тираж 6000 экземпляров.
Заказ № 949.
Дата выхода 05.10.2009г.
Подписано в печать 15".