



# СОЮЗ

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 11  
Сентябрь, 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"

## ПАРТНЕРСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОО «МССПИР». ЦЕНТР СИСТЕМНЫХ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ «SATIO»

### ADVANCED BRANDING 2009

### Международная бренд-конференция ADVANCEDBRANDING 2009



14-15 октября 2009г. под эгидой Профессионального курса БРЭНД ГОДА в Минском Международном Образовательном Центре имени Йоханнеса Рау состоится ежегодная международная конференция ADVANCEDBRANDING 2009. Ключевая тема конференции: **БРЭНДИНГ: «СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПЕРЕГРУППИРОВКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА».**

Начавшая свой отсчет в 2000 году, конференция по праву завоевала статус одной из самых авторитетных на постсоветском пространстве площадок для обмена современными знаниями и опытом в области брендинга и брендменеджмента. Среди почетных гостей и спикеров конференций прошлых лет — мэтры отечественного и мирового брендменеджмента — Николас Корро, Якко Столкер, Тэри Бэш, Кен Като, Дженифер Маклин, Ричард Зах, Михаил Дымшиц, Валентин Перция, Наталья Писаренко, Андрей Длигач и многие другие.

В этом году на **ADVANCEDBRANDING 2009** с докладами и мастер-классами выступят известные в мире и СНГ специалисты в области маркетинга и брендинга. Мариуш Урсач (Румыния), Виктор Тамберг, Михаил Дымшиц, Александр Еременко, Василий Андреев, Антон Попов, Татьяна Матюшина, Антон Копытов, Андрей Пуртов, Елена Тополева, Николай Облопохин, Наталья Писаренко, член ОО «МССПИР» Жанна Гринюк (Беларусь) — это далеко не полный список звездных имен нынешнего бренд-форума.

Спикеры конференции поделятся успешным опытом разработки и внедрения эффективных бренд-стратегий в кризисный период, удержания лояльности потребителей к марке в неустойчивый период, стратегий брендинга и ребрендинга.

**Как грамотно выстроить маркетинговую стратегию компании в неустойчивый период? Какие инструменты будут «работать» на достижение эффективности? Как сохранить лояльность по отношению к бренду в эпоху кризиса? Как научиться находить возможности, которые сам кризис предоставляет бренду?**

Окончание на 8-й стр.

## ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Сербия



Сречко ДЖУКИЧ:

### “Все в руках частного бизнеса!”

В минувшем году взаимный товарооборот Беларуси и Сербии составил около 65 миллионов долларов. Есть ли резервы для его увеличения в ближайшие годы? С этого вопроса началась беседа корреспондентов "Союза предпринимателей" с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Сербия в Республике Беларусь Сречко ДЖУКИЧЕМ.



— Товарооборот в 65 миллионов долларов является самым высоким показателем за последние десять лет, — сказал господин Посол. — В начале этого года мы вопреки кризису планировали увеличение объемов взаимной торговли до 100 миллионов долларов. Для этого были предприняты серьезные шаги — от встреч на самом высоком уровне до ряда других мероприятий. Но кризис оказался более сильным, чем ожидалось. Рынки стали закрываться. Многие государства предпринимают меры для сокращения импорта, что, безусловно, отражается на товарообороте с другими странами. Ведь если даже одна страна проводит политику ограничения импорта, это однозначно приводит к снижению товарооборота. Таким образом, мировой экономический кризис в текущем году будет влиять и на наши планы и может помешать в достижении даже прошлогоднего показателя объемов сербско-белорусской торговли.

**— На наш взгляд, в таких условиях надо более активно включать в дело резервы, которые кроются в межрегиональном сотрудничестве. Каковы же перспективы белорусско-сербского взаимодействия в данном направлении? И какие усилия в целом прилагаются с сербской стороны для укрепления межрегиональных связей?**

— В данном сотрудничестве большую роль играют торгово-промышленные палаты. Уже осуществляют взаимодействие палаты Минска и Белграда. У нас есть региональная палата города Нови Сад, которая сотрудничает с Могилевом. У города Ниш развиваются деловые отношения с Гродно. Есть и другие, которые контактируют с Борисовом, Мозырем, Солигорском, Новополоцком. Сотрудничество на региональном уровне является важным звеном наших взаимоотношений, к которому сегодня, несомненно, нужно привлекать частный бизнес. В торговых отношениях с белорусской стороны участвуют в основном государственные предприятия. В Сербии уже нет таковых, ведь наша экономика — полностью приватизирована. Конечно, никто и ничто не заменит МАЗ, МТЗ, Белкалий, БелАЗ. Но в экономике Беларуси существует достаточно сильный частный сектор. И нам хотелось бы именно его задействовать в экономическом сотрудничестве — торговом, инвестиционном.

Окончание на 6-й стр.

Казахстан



Анатолий СМЕРНОВ:

### “Будущее — за совместными формами взаимодействия”

Последний месяц лета характерен очень значимым для Республики Казахстан событием. 30 августа весь народ этой страны отметил один из важнейших государственных праздников — День Конституции. Корреспонденты "Союза предпринимателей" попросили Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Казахстан в Республике Беларусь Анатолия СМЕРНОВА рассказать об Основном законе Республики Казахстан, а также о перспективах развития двустороннего сотрудничества Казахстана и Беларуси и мерах, необходимых для увеличения товарооборота между нашими странами.



— 30 августа 1995 года — особая дата в новейшей истории Казахстана: в этот день на всенародном референдуме был принят новый текст Конституции страны, — отметил Анатолий Владимирович. — Этот документ сформировал основы эффективной системы государственного управления, современной и демократической политической системы, обеспечил все конституционные права и свободы граждан. За сравнительно небольшой промежуток времени под руководством нашего Президента Н.А. Назарбаева создано суверенное государство с новой правовой системой, экономическим строем, гражданским обществом. И справедливо, по заявлениям зарубежных экономических аналитиков, Казахстан признается одной из самых энергично развивающихся стран на постсоветском пространстве. Даже сейчас наша республика, несмотря на мировой экономический кризис, благодаря четкой просчитанной и продуманной политике Главы государства, имеет реально работающую рыночную экономику.

В 2007 году наша страна провела конституционную реформу, которая затронула множество правовых норм в законодательных и нормативных правовых актах, касающихся конституционной законности, в том числе вопросов функционирования политических партий и неправительственных организаций, защиты прав и свобод человека. В соответствии с ней в Казахстане: обеспечено более широкое участие общества в управленческих процессах путем укрепления роли политических партий; созданы новые возможности для формирования демократических институтов и новой демократической культуры; усилена независимость и эффективность судебной системы. Сформирована современная и конкурентоспособная политическая система, основанная

на демократических принципах. В этой связи возросли роль и значение политических партий, общественных объединений, Ассамблеи народа Казахстана.

Так, например, в результате конституционной реформы в 2007 году впервые прошли выборы в Мажилис (Нижнюю палату) Парламента Казахстана по пропорциональной системе. И это, на мой взгляд, значительный шаг вперед. Данная система считается более приемлемой для политической репрезентативности, способствует развитию многопартийности, повышает ответственность партии парламентского большинства. Сейчас в стране проводятся преобразования, способствующие дальнейшей демократизации политической жизни. Так, в этом году были приняты важные документы, вносящие изменения и дополнения в Конституционный закон «О выборах в Республике Казахстан», Закон «О политических партиях» и в действующее законодательство по вопросам местного государственного управления и самоуправления. Таким образом, можно констатировать, что конституционная реформа стала конкретным шагом в сторону реальной демократизации Казахстана.

**— По итогам минувшего года взаимный товарооборот Казахстана и Беларуси составил более 500 миллионов долларов. Есть ли резервы для его дальнейшего роста?**

Окончание на 6-й стр.

# ДИСКРИМИНАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Отшумели страсти вокруг постановления Совмина от 28.07.2009 № 991 «О некоторых вопросах приобретения товаров на территории Республики Беларусь». Пришло время трезвого анализа. Принятие и быстрая отмена постановления, публично названного «скандальным», отождествленного с «плювком в лицо бизнес-союзам и ассоциациям», вызвавшего бурю негодования среди отечественных предпринимателей и немалую долю сочувствия к ним со стороны населения, позволяет задуматься над стоящими перед страной в условиях мирового финансово-экономического кризиса важнейшими проблемами, их масштабностью и сложностью, а также над условиями и средствами их преодоления.

За вопросом посредничества, на решение которого было направлено данное постановление, можно увидеть другие фундаментальные экономические проблемы, характерные не только для Беларуси, но и для других стран СНГ.

Так, в экономике, представляющей единство процессов производства, распределения, обмена и потребления, сфера обмена, включая валютный и фондовый рынки, сегодня превратилась в самостоятельную, саморасширяющуюся целостность. Она находится в привилегированном положении по сравнению с производственной сферой и вытягивает ресурсы из производства. В настоящее время существует принципиальное неравенство экономических возможностей у промышленных предприятий и торгово-посреднических фирм. Оно связано с действием отрицательного синергетического эффекта рыночной дискриминации промышленности, который крайне негативно отражается на важнейшем параметре экономической деятельности — величине прибыли, но проявляется только у предприятий производственной сферы, в то время как у торгово-посреднических фирм снижение прибыли практически не заметно. Так, при уровне годовой инфляции 12%, годовой стоимости кредитных ресурсов 14% и при планируемой норме прибыли 10% торговая фирма (сфера обращения) будет иметь реальную прибыль порядка в 10 раз большую, чем промышленное предприятие (сфера производства).

Такая существенная разница есть следствие следующих четырех одновременно действующих в экономической системе факторов: длительности одного оборота оборотных средств; уровня инфляции; стоимости кредита; соотношением между заемным и собственным оборотным капиталом.

Данный эффект проявляется тем сильнее, достигая порога угрожающих показателей, чем выше значение каждого из четырех факторов.

В отличие от трех последних факторов, не требующих особых пояснений, первый фактор связан с технологическими особенностями производства, которые определяют длительность оборота оборотного капитала (оборотных денежных средств) и, как следствие, влияют на прибыль, которая служит финансовой базой накопления и расширенного воспроизводства. Особенностью деятельности торговых фирм является быстрая оборачиваемость вложенных денежных средств — порядка одного меся-

ца, в то время как в промышленности длительность одного оборота составляет 4-6 месяцев. Поскольку после каждого оборота оборотных средств создается прибыль, то, чем больше таких оборотов совершит вложенный капитал, тем выше годовой объем прибыли (при прочих равных условиях).

В таблице воспроизведены результаты расчета реальной прибыльности (при одинаковой планируемой норме прибыли в 10%) у промышленного предприятия и торговой фирмы в зависимости от величины четырех одновременно действующих факторов. Приведенные значения реальной прибыли — доказательство дискриминации промышленных предприятий.

Десятикратное преимущество по уровню прибыльности в торгово-посреднических фирмах по сравнению с промышленными предприятиями создает им привилегии в деятельности на валютном и кредитном рынках. Неудивительно, что торговый бизнес ориентируется не на производство, а на закупки товаров за рубежом за иностранную валюту, которую зарабатывает реальный сектор экономики.

Посреднические фирмы-импортеры являются маркетинго-сбытовым звеном иностранной промышленности, ее мегакорпораций и не служат инструментом развития национальной экономики.

Предпринятая попытка максимально уйти от посредников в экономике страны с помощью постановления № 991 свидетельствует о том, что правительство ощутило усилившееся в белорусской экономике неравенство разных субъектов хозяйствования по мере ее либерализации в 2009 г. А «невидимая рука» рынка почему-то не хочет или не может устранить привилегии.

В этой связи необходимо понимать что «свобода» деятельности не всегда ведет к «равенству» и «справедливости». Как отметил покойный митрополит Иоанн (Снычев), «свобода, взяв в компаньоны «права», оправдывает «выгоду» и пренебрегает «совестью». В либеральной рыночной идеологии существует неразрешимое фундаментальное противоречие, связанное с невозможностью одновременного применения двух принципов: принципа добродетельности и принципа борьбы за существование. Суть противоречия заключается в том, что одновременно с навязчивой рекламой и пропагандой либеральных рыночных отношений как благодетельных для других народов, то есть для нас, неустанно повторяется и указывается, что либеральный

рынок — это жесткая, агрессивная борьба за существование, в которой, как и в дикой природе, побеждает сильнейший (и которому достается «все»).

Либерализм по своей природе не может, да и не ставит своей целью добродетельность и экономическое развитие других стран. Ведь как нельзя одновременно сидеть на двух стульях, так и нельзя одновременно руководствоваться взаимоисключающими друг друга принципами безжалостной борьбы за выживание и принципом добродетельности.

Еще в 1844 г. на родине либерализма в Англии открыто заявлялось в прессе: «Мы защищаем свободу торговли потому, что хорошо осознаем, что при господстве ничем не сдерживаемой конкуренции мы прогоним иностранцев с их собственных рынков... Превосходство старого промышленного государства при открытой пробе сил не может не быть фатальным для каждого юного конкурента».

Другой пример. В конце XVIII в. в американском Конгрессе по поводу свободно поставляемых из Англии товаров на условиях долгосрочного кредита было заявлено: «Мы покупали по совету новых теоретиков там, где могли купить дешевле всего, и наши рынки переполнились иностранными товарами; в наших городах их можно купить дешевле, чем в Лондоне. Но наши фабрики разорены; наши купцы обанкротились...».

Понимание сути существующего неравенства экономических возможностей разных субъектов хозяйствования позволяет преодолеть опасное заблуждение, что отечественные производственные предприятия бедствуют по той причине, что они якобы управляются бесталанными управленцами и государственными чиновниками, неповоротливы, в отличие от якобы «вечно ущемленного и всеми обижаемого» малого и среднего бизнеса, в котором сконцентрирована подлинная управленческая элита — наиболее талантливые и трудолюбивые менеджеры. Это, дескать, и позволяет им зарабатывать на дорогие авто и яхты, многоэтажные особняки и замки.

Важно осознавать, что это далеко не всегда соответствует действительности, поскольку в таких либеральных условиях создаются принципиально неравные условия деятельности. Для устранения привилегий и недобросовестной конкуренции необходима «зримая рука» государства. Ведь, как отметил Президент А. Лукашенко при посещении Минского моторного завода в феврале этого года, «если у нас не будет промышленности, не будет страны».

**Валерий БАЙНЕВ,**  
доктор экономических наук,  
профессор БГУ;  
**Вячеслав ВИННИК,**  
руководитель представительства  
Нижегородской области в Беларуси.  
«Экономическая газета», № 62  
(1280). 18.08.2009

# КОМУ ЖЕ В БЕЛАРУСИ ЖИТЬ ХОРОШО?

В своей статье уважаемые авторы Валерий Байнев и Вячеслав Винник поднимают чрезвычайно важные, фундаментальные вопросы и некоторые из них выходят за пределы обсуждения их в плоскости экономической теории. Выказывая благодарность им за это, хочу поделиться своим видением этих проблем и высказать надежду, что на страницах уважаемой «Экономической газеты» дискуссия продолжится, и все мы получим объемное их представление.



— Существует ли неравенство возможностей (как авторы пишут, в 10 раз) между торговыми предприятиями и производственными? Конечно, абсолютно равных условий нет, каждому трудно посвоему. И теоретическая таблица сравнительного анализа реальной прибыльности при разных сроках оборачиваемости двух абстрактных предприятий, опубликованная в статье не вызывает сомнений — это арифметика. Где же подвох? А он прежде всего в сравниваемых цифрах рентабельности. Для торгового (оптового) предприятия, работающего с товаром, деньги от которого оборачиваются за месяц, иметь 10% рентабельности в РБ огромная редкость. Суровая статистика говорит нам о 4-5% средней рентабельности в оптовой торговле и 14% в промышленности (в докризисное время). Опыт реального бизнеса говорит о реальной средней оборачиваемости средств около 3 месяцев при оптовой торговле импортом и 2 месяцев — отечественными товарами продовольственной группы. Для непродовольственных сроков могут увеличиваться в несколько раз. Причем, зависимость проста: чем выше оборачиваемость, тем ниже рентабельность (больше игроков на рынке). Отдельный вопрос: а 14% рентабельности в промышленности — это много или мало? Даже для тех отраслей, которые получили развитие в нашей стране (как правило, с невысокой удельной добавленной стоимостью), она недостаточна для эффективного расширенного производства. Основные причины тоже известны: технологическая отсталость, излишний персонал, чрезмерные налоги и государственное регулирование (прежде всего в ценообразовании). И выводы тоже все знают: основная задача предприятий (и производственных и торговых) может быть только одна — получение прибыли. Краткосрочной или долгосрочной — все решает ситуация и цели, которые ставят собственники, при этом, очевидно, существует ряд условий, как можно и как нельзя ее зарабатывать. Нет прибыли — нет перевооружения, есть технологическая отсталость, нет денег на привлечение лучших кадров, продажи падают. Круг замкнулся.

Следует отметить еще одну замечательную мировую тенденцию. Мировое производство достигло такого технологического уровня и имеет такой запас производственных мощностей, что на первом месте у многих давно стоит задача не произвести, а продать производимое. Зарубежная статистика говорит о том, что по многим товарам в общей их продажной цене затраты на производство не превышают 30%. Остальное — расходы на продажу, сервис, рекламу и т. д.

Вывод из этого простой: легких денег нет нигде, рынок регулирует норму прибыльности по отраслям. Главным фактором является не то, чем ты, производством или торговлей занимаешься, а насколько эффективно (по отношению к конкурентам) ты работаешь. Считаю также, что иностранное слово «конкуренция» не совсем правильно отражает суть процессов взаимодействия предприятий на совершенном рынке. Лучше подходит русское слово «соревнование».

Серьезнейшим является вопрос, как совместить принципы добродетельности с принципами борьбы за существование. Он стоит перед каждым человеком, а не только перед предпринимателями. Не стать рабом денег не так то легко, особенно больших, но вполне возможно. Тысячи и тысячи наших предпринимателей сегодня — это люди высокого уровня духовности, прошедшие тяжелую жизненную школу. Именно такие по зову сердца оказывают большую помощь детским домам, инвалидам, ветеранам, церкви, тюрьмам. Но только по этому их оценивать — это значит упрощать ситуацию. В жизни каждый из нас занимается чем-то своим, но деятельность каждого оказывает влияние на многих других и мир в целом. В этом плане предприниматели, как работодатели, создают материальные условия (и не только) для многих граждан в нашей стране. А это, в свою очередь, является важнейшим фактором духовного развития простых людей в нашей стране.

Мир идет вперед, и если мы будем смотреть друг на друга через амбразуры классовых противоречий, не будем учитывать положительный опыт общественного взаимодействия в других странах — наше место на обочине истории. А этого, я уверен, не хочется никому, каких бы взглядов — либеральных или марксистских — мы не придерживались. Давайте же создавать экономически высокоразвитое, высоко духовное общество вместе.

**Виктор МАРГЕЛОВ,**  
первый вице-председатель  
ОО «МССПР»,  
председатель СЮЛ «Республиканская  
конфедерация предпринимательства».

ОО "МИНСКИЙ СТОЛИЧНЫЙ СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ".  
г.МИНСК, ул.СЕРАФИМОВИЧА,11, о.104, тел. (017)298-24-38/49/50/52. WWW.ALLMINSK.BIZ



# «С посредниками боролись чётко»



Мингорисполком распространил методические рекомендации руководителям промышленных предприятий по работе с индивидуальными предпринимателями и субъектами малого бизнеса. Цель все та же — стимулирование экспорта. Мингорисполком рекомендует руководителям предприятий применять непопулярные меры: широко производить уценку товаров, практиковать возврат предприятию нереализованной продукции, использовать частичную предоплату или рассрочку платежа за отгруженный товар. О том, при каких условиях возможно выполнение этих рекомендаций и что еще можно сделать, чтобы активизировать малый бизнес, корреспонденту «БелГазеты» рассказал индивидуальный предприниматель Иван ГОРДИЕВСКИЙ, занимающийся торговлей двигателями и коробками передач.

— Авторы рекомендаций предлагают промпредприятиям отпускать товары по оптовым ценам. Ранее ИП таких щедрот не получали...

— Это назрело. Возьмем завод карданных валов в Гродно. У него есть три цены на один товар: для собственного потребления, для оптовой продажи внутри республики и для продажи в России. Они солидно различаются. На заводе говорят: «Мы сами в Россию продаем, почему вам должны по маленьким ценам отпускать?» И отрезали массу предпринимателей от торговли их продукцией. Открыли несколько торговых домов, начали поставлять оптом и вот результат - завод лежит на лопатках. Надо бы разработать единую ценовую политику. Например, есть одна цена, и ее должны знать все, а то звонишь на завод: «Сколько то и то стоит?», а они: «А вам для чего? Вам куда? Какая партия? С чем вы есть это будете?»

— Еще один пункт рекомендаций - снять ограничения для отпусков товаров тем ИП, которые занимаются экспортом...

— Правильно. Я знаю завод, выпускающий запчасти. Он уже года три не отпускает продукцию для продажи внутри страны — только для собственного потребления. И сейчас, наверное, не отменили эту норму. Они сами экспортируют продукцию оптом в Москву, наши предприниматели едут туда, покупают эти запчасти к МАЗу, а потом продают их здесь. Вот к чему привели все эти ограничения.

— И чем завод мотивирует такое поведение?

— Борьбой с посредничеством. Еще в 2000г. нужно было создавать дилерскую сеть для работы внутри Беларуси. До сих пор так и не создали. Может, сейчас начали заниматься. Говорят, «мы боролись с посредниками». Боролись, конечно, там четко.

— Зато теперь им рекомендовано «широко производить уценку товаров». Насколько это реально?

— Ну, это уже, знаете, сложно... Частная фирма уценку проведет без проблем. Частник же и так уценивает: ему выгодно продать, пусть даже рентабельность будет 5%. Госпредприятие без соответствующего постановления никогда не уценит. Потом ведь придут и скажут: «А чего у тебя тут такое? Основание покажи». У нас директора на такой шаг вряд ли пойдут: «Зачем мне свою голову под гильотину подставлять? Лучше пусть гниет все». Если будет нормативная база, то вопрос другой. Рекомендация — это так: сказал и забыл.

— Руководителям также советуют пользоваться такими непопулярными мерами, как частичная предоплата и рассрочка платежей...

— Ситуация вполне логичная. Сейчас, при затаривании, можно пойти на это. Наши заводы в последнее время давали товар только по предоплате. Конечно, если есть хорошие давние связи, то кто-то из руководителей может взять на себя риск и дать без денег. Хотя у нас некоторые так и на Россию работали.

— А как вам такая рекомендация: «Практиковать возврат предприятию нереализованной субъектами малого предпринимательства продукции?»

— Принимать обратно нереализованную продукцию - это уже из области фантастики. Может, и практикуют что-нибудь подобное. Если продукция уже кем-то куплена, тогда, извините, тут уже проблема того, кто купил. Кто ж согласится брать обратно? Принимать можно, если дали товар на реализацию, а он не продан. Тогда предприятию действительно лучше брать обратно продукцию и попытаться реализовать ее, чем ждать еще пять лет денег. Не знаю, насколько это сейчас жизнеспособно.

— Есть и стратегический совет: отслеживать регионы, в которых планируется реализация товара с целью сохранить существующую дилерскую сеть и не допустить ценового демпинга...

— На предприятии нужно держать целую службу, чтобы что-то отследить. Если вывозить продукцию в Россию, то там столько регионов! Там две области рядом, а цены могут на 10-15% отличаться. Все мониторить нереально, я просто не представляю. Да и какой демпинг? Рынок есть рынок — кто за сколько продал. Если кто-то демпингует, то он товар или украл, или купил дешево.

— И все же, можно ли ждать каких-то инициатив от руководства предприятий после озвучивания списка рекомендаций?

— Рекомендации - они и в Африке рекомендации. Их можно почитать и забыть. Если на их основании примут соответствующие законы — тогда будет толк.

— А что нужно лично вам, чтобы переключиться с импорта на экспорт?

— Отмена статистического декларирования по ввозу и вывозу товара. Это такая глупая вещь! Сейчас декларация делается по любой поставке. Что бы ты официально ни вывозил, нужно идти в таможенный орган и декларировать для статистического учета. Извините, но мы работаем на Россию, платим нулевую ставку НДС, все документы, которые касаются РФ, проходят через налоговый орган — это стопроцентный учет. Так зачем его двойным делать? Это отнимает много времени (сутки, а то и двое) и нервов. Декларирование ведь не отражает реального положения дел. Много товара, как вы сами понимаете, проходит мимо таможни. Там по импорту погрешность процентов в 30-40%, если брать частные структуры. Это только замедляет процесс экспорта.

Еще вопрос — бланки строгой отчетности. Сейчас надо писать заявку на получение новых накладных. Занимает это сутки. Раньше было очень просто: пришел в киоск, дал свидетельство о регистрации и купил. А сейчас приходишь в налоговую, пишешь экономическое обоснование того, что ты потратил 20 накладных, а нужно 30. А они говорят: «А зачем тебе 30?» Нужно отменить эту систему и просто разрешить покупать по свидетельствам. Ну, и можно попросить банки снизить ставку по кредитам (смеется).

«Белгазета»,

[http://belgazeta.by/20090817\\_32/040176981/](http://belgazeta.by/20090817_32/040176981/)

# О проекте Закона «О поддержке малого и среднего предпринимательства»

26 августа 2009г. № 211

Палата Представителей Национального Собрания Республики Беларусь

С удовлетворением констатируем, что в законопроекте учтены многие предложения и включены некоторые положения, разработанные ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» и СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства», ранее направлявшиеся в Совет по развитию предпринимательства РБ, ряд положений из проекта Закона, разработанного под эгидой Совета по развитию предпринимательства РБ.

Считаем чрезвычайно своевременным и важным принятие Закона «О поддержке малого и среднего предпринимательства» уже в 2009 году. Но необходим Закон не «рамочный» (время таких законопроектов прошло), а Закон максимально прямого действия. Нужны не лозунги и призывы «заниматься предпринимательством», а создание облегченных условий входа и выхода из него, реальных гарантий для предпринимателей, учредителей и руководителей бизнесов, инструментов поддержки и развития проектов тех предпринимателей, которые уже избрали для себя путь участия в экономическом развитии Беларуси путем создания собственного дела и инвестирования в него собственных интеллектуальных и материальных ресурсов.

По представленному проекту имеются замечания и предложения:

1. В ст.1 предлагаем выделить развитие малого и среднего предпринимательства как одно из важнейших направлений социально-экономического развития и политики государства. Здесь же целесообразно использовать ранее разработанные Советом по предпринимательству РБ предложения в проект Закона.

2. В ст. 4 необходимо прямо обозначить некоммерческие предпринимательские объединения как субъекты инфраструктуры поддержки предпринимателей малого и среднего предпринимательства.

3. В ст. 5 о гарантиях и защите прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, необходимо использовать главу 2 проекта Закона, разработанного Советом по развитию предпринимательства РБ.

Гарантийный блок чрезвычайно важен и должен иметь точные определения гарантий свободы предпринимательства, пределы правового регулирования, порядок защиты прав и законных интересов малого и среднего предпринимательства, недопустимость действий, влекущих невозможность осуществления предпринимательской деятельности, ответственность государственных органов и иных должностных лиц за ущерб, причиненный предпринимателям, малым и средним предприятиям незаконными действиями и т.д.

4. В ст. 8 в перечень направлений государственной поддержки малого и среднего предпринимательства необходимо включить положение об инновационной поддержке деятельности малого и среднего предпринимательства, возможность передачи «know-how», технологических разработок для внедрения, передачи результатов промышленных исследований и т.д., чтобы создаваемая в стране инновационная инфраструктура работала не «сама на себя», осваивая бюджетные средства и зарубежные гранты, а на развитие отечественного малого и среднего предпринимательства.

5. В ст. 9 необходимо включить положение об обязательном привлечении к разработке программ поддержки инфраструктуры малого и среднего предпринимательства объединений предпринимателей.

6. В ст. 16, на наш взгляд, требуется четко сформулировать возможность субъектов малого и среднего предпринимательства, предпринимательских объединений, ЦПП принимать участие в подготовке и переподготовке кадров как через государственный заказ, так и самостоятельно или при государственной поддержке.

7. В ст. 17 1-ый абзац предлагаем сформулировать в следующей редакции:

Совет выдает экспертные заключения и согласования на проекты нормативных правовых актов, вырабатывает рекомендации по развитию конкурентной рыночной среды, реализации программ экономического развития Республики Беларусь, комплексной государственной поддержки субъектов хозяйствования негосударственной формы собственности, в т.ч. малого и среднего предпринимательства, осуществляет координацию деятельности советов по развитию предпринимательства различных уровней, взаимодействия предпринимательских объединений, способствует улучшению условий их деятельности.

8. В ст. 17 необходимо внести также обязательное согласование с Советом проектов нормативно-правовых актов, относящихся к регулированию предпринимательской деятельности.

9. Абзац 2 ст.18 изложить в следующей редакции:

Деятельность объединений субъектов малого и среднего предпринимательства (ассоциации и союзы) предусматривает:

— участие в подготовке и экспертизе проектов нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;

— участие в подготовке и осуществлении программ экономического развития Республики Беларусь;

— защиту прав и законных интересов, а также представление законных интересов своих членов в государственных органах, судах и иных инстанциях;

— разработку и утверждение стандартов поведения для своих членов, в т.ч. стандартов профессиональной деятельности.

Далее по тексту.

10. Считаем необходимым выделить субъектов семейного предпринимательства, как это было в предложениях и проектах Совета по развитию предпринимательства и объединений предпринимателей.

11. Главы 3 и 4 можно объединить в одну.

Председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», председатель Президиума СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства»

В. Н. Карягин

## Новости ОО «МССПР»

### Новый международный договор

ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» и Ассоциация «Клуб сотрудничества предпринимателей (между Европейским Союзом и СНГ)» подписали партнерский договор. Новый партнер белорусской столичной бизнес-ассоциации, учрежденный в г.Вильнюсе (Литовская Республика), объединяет владельцев и руководителей, а также ведущих специалистов частных, иностранных, совместных и акционерных предприятий из Литвы, Беларуси, Латвии, Польши, России, Украины и других государств. Его цели созвучны

основным целям ОО «МССПР»: создание благоприятной деловой сети, в которой предприятия и предприниматели в различных формах могут развивать и укреплять свою деятельность, заниматься поиском деловых контактов (экспорт - импорт), а также созданием информационной базы данных, предназначенной для зарубежных фирм. Клуб из г.Вильнюса координирует деятельность, направленную на создание надежных торговых систем, механизмов взаимного представления деловых интересов, построение и развитие взаимовыгодных партнерских и торгово-экономических связей между предприятиями государств СНГ и стран Евросоюза.

### Визиты зарубежных делегаций

Офис ОО «МССПР» посетила делегация, в состав которой вошли Торговый Советник Посольства США в Украине Р. Стеффенс, помощник Политико-экономического отдела Посольства США в Республике Беларусь Д. Семенов, Помощник Торгового Советника Посольства США в Украине Рубэн Беляев. В ходе переговоров председатель ОО «МССПР» В.Н.Карягин и члены делегации обсудили перспективы развития взаимоотношений между представителями деловых кругов

наших стран, наметили планы взаимодействия по улучшению бизнес-климата.

Офис ОО «МССПР» посетила делегация общества «Финляндия - Беларусь» в составе председателя Юсси Сеппэлэ и члена правления Тито Лиуккунен. Обсуждены перспективы дальнейшего сотрудничества Беларуси и Финляндии в сфере частного бизнеса. Запланировано проведение деловой встречи с участием бизнес-кругов Беларуси и Финляндии. Проанализированы возможности проведения стажировок для белорусских и финских студентов. [www.svvs.fi](http://www.svvs.fi)

## 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

ОО "МИНСКИЙ СТОЛИЧНЫЙ СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ".  
г.МИНСК, ул.СЕРАФИМОВИЧА,11, о.104, тел. (017)298-24-38/49/50/52. WWW.ALLMINSK.BIZ

В ноябре 2003 года, Уоррен Баффет написал для журнала *Fortune* статью касающуюся, растущего дефицита торгового баланса США. Оригинал статьи доступен на сайте <http://www.berkshirehathaway.com/> В этой статье предсказывалось, что будет являться последствиями постоянного функционирования американской экономики в условиях дефицита торгового баланса. В этой же статье предлагался механизм выравнивания экспорта и импорта. Здесь же автор утверждал, что точно такой же механизм может быть применен любой страной с отрицательным торговым балансом. Великолепный пример такой страны на сегодняшний день представляет собой Беларусь.

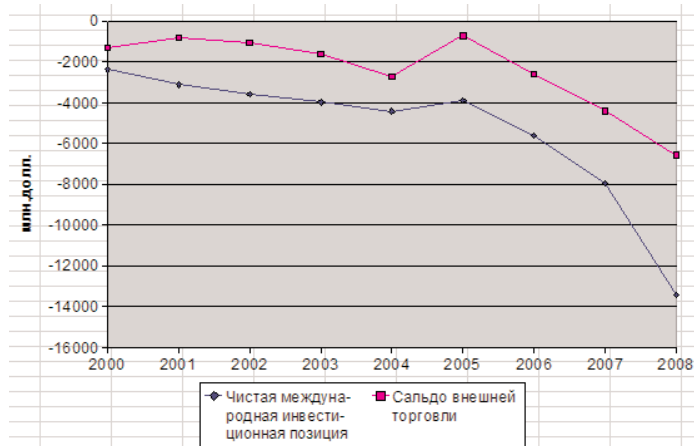
Для начала разберемся с терминами. Согласно Большого Толкового Словаря под редакцией Кузнецова, слово баланс означает соотношение между производством, поступлением чего-либо и потреблением, расходом; их сравнительный итог. Происхождение возможно от французского слова *balance* — буквально весы, латинского *bilanx* — из двух чаш, итальянского *bilancio* — весы, равновесие

Торговый баланс согласно Малого Бухгалтерского Словаря под ред. А.Н.Азрилияна, это документ, отражающий движение экспорта и импорта товаров между данной страной и другими государствами. Отражает фактические платежи между данной страной и другими государствами по движению товаров. Дефицит баланса или отрицательный баланс существует, когда стоимость импортируемых товаров превышает стоимость экспортируемых товаров. В этой ситуации сейчас находится и США и Беларусь. Положительный баланс или профицит бывает, когда страна больше экспортирует товаров, чем импортирует. В этом состоянии находятся Китай и Россия.

Активы (от латинского *activus* — действенный) это любая собственность компании, машины, оборудование, здания, запасы товаров и сырья, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги. Финансовые активы включают в себя денежные средства в кассе, депозиты в банках, чеки, денежные документы, финансовые вложения, ценные бумаги, долевые вклады в другие предприятия.

Международная инвестиционная позиция — это статистический отчет, отражающий накопленные объемы внешних финансовых активов и обязательств страны на определенный момент времени. С одной стороны в этом отчете учитываются иностранные активы в Беларуси. Здесь учитывается жилая и нежилая белорусская недвижимость, принадлежащая нерезидентам, вклады в белорусские предприятия в виде оборудования, недвижимости и нематериальных прав, произведенные нерезидентами. Здесь же учитываются акции, доли в уставном фонде белорусских предприятий, принадлежащие нерезидентам. А также кредиты и займы, предоставленные нерезидентами белорусским предприятиям, векселя и облигации, выпущенные белорусскими предприятиями и купленные нерезидентами. Для Беларуси это будут внешние обязательства. С другой стороны в этом отчете отражаются такие же активы, находящиеся за рубежом, но принадлежащие белорусским резидентам. Это будут внешние активы Беларуси. Разница между внешними активами и внешними обязательствами дает чистую инвестиционную позицию.

Как для Соединенных Штатов Америки, так и для Беларуси существует четкая взаимосвязь между размером дефицита торгового баланса и чистой инвестиционной позицией. Уоррен Баффет в своей статье привел графики для США. Явную взаимосвязь этих показателей мы можем наблюдать на аналогичном графике для Беларуси.



Мы не приводим здесь цифр на первую половину этого года, поскольку ситуация ухудшается очень быстро. Таким образом, чем дольше работает страна в условиях дефицита торгового баланса, тем больше

она будет превращаться в чистого должника. И в Беларуси и в США дефицит торгового баланса существует не первый год. И в Беларуси и в США дефицит торгового баланса вызывает превращение страны во все большего должника, т.е. чистая международная инвестиционная позиция становится все более отрицательной. Причем, цикл здесь таков: сначала для финансирования торгового дефицита выпускаются облигации, векселя и привлекаются кредиты и займы. Затем кредиторы начинают опасаться за возможность должника возместить привлеченные средства и забирают активы этого должника: землю, недвижимость, акции предприятий в обмен на списание долгов. После этого все это сдается должнику в аренду (либо в пользование, управление) и теперь он и его дети должны работать гораздо больше, чем прежде, чтобы и

## Как сделать предпринимателей союзниками правительства в борьбе с дефицитом торгового баланса

содержать себя, и выплачивать ренту своему бывшему кредитору.

Для того, чтобы пояснить все это на более жизненном примере, представим себе, что Вы живете в собственной трехкомнатной квартире площадью 100 кв.м стоимостью 200 тыс.долл. Вы зарабатываете 500 долл. в месяц, а тратите 700 долл. в месяц. По аналогии со страной дефицит торгового баланса у Вас будет 200 долл. Для того, чтобы профинансировать свои избыточные расходы в 200 долл, Вы привлекаете кредит от физического лица-нерезидента под залог своей квартиры. И такая ситуация длится с 2000 года, т.е. 9 лет. За это время вы привлекли 21600 долл., не считая начисленных процентов. Чистая инвестиционная позиция здесь составит 21600 долл плюс начисленные проценты. Ваш кредитор вполне может потребовать у Вас одну комнату передать ему в собственность и Вы должны будете это сделать. Он спишет Ваш долг, но теперь Вы и Ваши дети и дети детей должны будут платить нерезиденту арендную плату за право проживания в Вашей бывшей комнате. Теперь из 500 долларов, которые вы зарабатываете, Вы должны будете отдавать ему 100 долл за аренду одной из комнат. И после этого либо Вы должны будете научиться жить на 400 долларов и Ваш уровень жизни неизбежно снизится, при том же уровне трудовых усилий. Если Вы продолжите тратить 700 долл. в месяц, то Вам придется откладывать уже не 200, а 300 долл в месяц и это очень быстрый путь к тому, чтобы вообще лишиться квартиры.

По мнению Уоррена Баффета, страна с постоянным дефицитом торгового баланса будет колонизирована быстрее путем покупки ее земель, недвижимости и других активов, чем путем завоевания.

При этом расплачиваться за расточительство нынешнего поколения придется следующим поколениям белорусов, поскольку именно они должны будут выплачивать своим зарубежным владельцам ренту за право жить на белорусской земле, право жить в квартирах, принадлежащих нерезидентам и право использовать станки и оборудование, принадлежащие иностранным хозяевам.

Правительство Республики Беларусь пытается урегулировать дефицит торгового баланса и таким образом предотвратить превращение страны из независимого государства в иностранную колонию. Для этого в начале года была предпринята девальвация национальной валюты, которая, как предполагалось, является поддержкой экспортеров, но, как мы видим сейчас,

не дала результата. Для этого вводятся разнообразные ограничения ввоза групп товаров, дифференцированные импортные пошлины, выборочное субсидирование экспортеров, ужесточение налогового законодательства для предпринимателей, которые создают основной поток по импорту. Ничто из этих мер не дает результата в борьбе с растущим дефицитом торгового баланса.

Уоррен Баффет предложил в своей статье лекарство, которое гарантированно приведет к решению проблемы дефицита торгового баланса как для США, так и для Беларуси. Он назвал это лекарство «импортный сертификат».

Схема работы такова:

1. Белорусский экспортер поставяет товар за рубеж, например, сухое молоко.

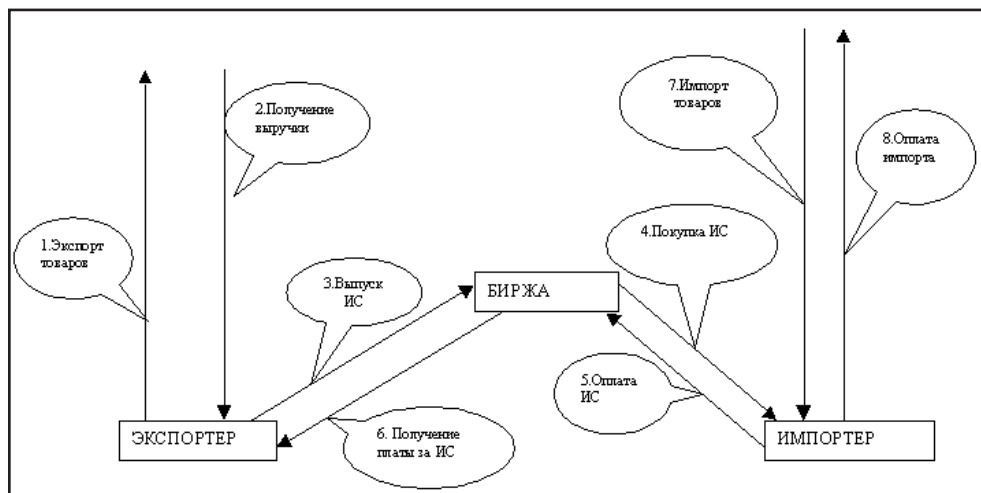
2. Белорусский экспортер получает на свой расчетный счет выручку от экспорта, например, на 30 тыс.долл.

3. Белорусский экспортер выписывает импортный сертификат и выставляет его на продажу через биржу за 5 тыс.долл.

4. 5. 6. Белорусский импортер либо иностранный поставщик выставляет заявку на покупку сертификата, покупает его на бирже и перечисляет белорусскому экспортеру 5 тыс.долл.

7. Белорусский импортер получает возможность перечислить иностранному поставщику денежные средства за, например, новый автомобиль на сумму, указанную в импортном сертификате, т.е на 30 тыс.долл.

8. Белорусский импортер получает нужный товар по импорту.



Таким образом, импортный сертификат это что-то вроде импортной пошлины, только она платится не в государственный бюджет, а напрямую экспортеру. Стоимость этого импортного сертификата должна определяться на основе баланса спроса и предложения. Введение импортного сертификата сделает невозможным импорт на большую сумму, чем экспорт. Таким образом, экспорт и импорт автоматически будут уравниваться.

Последствия введения этого сертификата таковы:

1. Экспорт даже в условиях кризиса увеличивается, так как импортеры будут заинтересованы в экспорте, чтобы просто продолжать осуществлять свою импортную деятельность.

2. Экспортная деятельность становится очень интересной, поскольку стоимость продажи импортного сертификата создает дополнительный доход для экспортеров. В связи с этим приватизация и реанимация убыточных белорусских производителей — экспортеров становится более выгодным делом, чем направления, связанные с импортом либо обслуживанием импорта.

3. Импорт уменьшается до уровня экспорта.

4. Законодательство не подавляет деятельность предпринимателей импортеров, так как в этом больше нет нужды. Законодательство становится более либеральным.

5. Владельцами белорусских капиталных активов остаются белорусские резиденты и, значит, вся прибыль от их эксплуатации увеличивает благосостояние белорусских граждан.

6. Главный принцип торговых отношений с соседями звучит таким образом: Вы хотите нам продать, что-либо? Пожалуйста, сначала купите у нас что-либо,

либо помогите продать наши товары в другие страны. И никакой дискриминации торговых партнеров, поскольку для всех одинаковые условия для доступа на белорусский рынок.

7. Потребность в иностранных кредитах, направляемых на поддержку курса белорусского рубля и финансирование дефицита торгового баланса, отпадает. При этом остается возможность привлечения кредитов, направляемых на финансирование капиталных вложений и стимулирование производства. Согласование внутренней и внешней политики с международными финансовыми структурами, а также с иностранными правительствами происходит только на взаимовыгодной основе, по взаимному согласию, а не под угрозой дефолта.

8. Если потоки по экспорту и импорту равны, то курс белорусского рубля будет стабильным и его можно привязывать к любой корзине валют. Нет необходимости в девальвации белорусского рубля для поддержки экспортеров.

К негативным аспектам введения импортного сертификата Уоррен Баффет относит вероятное повышение цен на внутреннем рынке на все импортируемые товары, поскольку в цену их реализации должна быть включена стоимость импортного сертификата, а также на самые востребованные на внутреннем рынке экспортные товары, поскольку становится более рентабельным продажа их на экспорт и получение комиссионных за импортный сертификат, чем на внутреннем рынке. Что касается импорта, то вполне вероятно, что импорт некоторых товаров будет сокращен. В приведенном примере импортеру автомобиля его покупка в общей сумме обойдется в 35 тыс.долл: 30 тыс. иностранному поставщику и 5 тыс белорусскому экспортеру за импортный сертификат. Будет ли именно этот автомобиль с такой входной ценой востребован на рынке, сможет сказать только рынок.

Для того, чтобы импортный сертификат не превратился в объект накопления и спекуляций, Баффет предлагает ограничить срок его действия шестью месяцами.

К слову сказать, внедрение этого механизма возможно только в странах с дефицитом торгового балан-

са. Такие страны, как Россия, имеющие положительное сальдо, не смогут внедрить у себя этот механизм. Как мне представляется, введение такого механизма поддержки белорусского экспорта находится в полном соответствии с интересами России. Для России гораздо лучше иметь в соседях, хотя и маленькую, но платежеспособную и дружелюбную Беларусь, которая не нуждается в кредитах и финансовой поддержке и готова сотрудничать на основе взаимной симпатии и дружбы, чем страну, волю которой диктуют иностранные кредиторы.

Данный механизм совершенно не исключает возможности привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику. Однако он будет стимулировать, в первую очередь, инвестиции в экспортно ориентированные производства. Также остается возможность для крупнейшего инвестора — государства — стимулировать стратегически важные отрасли экономики за счет государственного бюджета. И, конечно, предприниматели становятся союзниками государственных чиновников в борьбе с дефицитом торгового баланса.

Скорее всего могут быть и другие решения проблемы, но, как мне показалось, это решение, предложенное самым авторитетным финансистом в мире Уорреном Баффетом, заслуживает того, чтобы его внимательно рассмотреть.

**Игорь МОЛЧАН,**  
инвестиционный агент,  
руководитель интернет-проекта  
[www.investproject.by](http://www.investproject.by)  
тел. +375 29 6465646  
факс +375 17 2948080  
SKYPE: molchan.igor  
e-mail: [info@investproject.by](mailto:info@investproject.by)



## Александр КАРЛИН:

Алтайский край, несмотря на географическую отдаленность, традиционно развивает многосторонние связи с нашей республикой. Но в этом году весьма актуальным стал вопрос, насколько тяжело ударил мировой финансово-экономический кризис по намеченным планам развития этого взаимодействия? Какие же меры принимают в данном российском регионе для минимизации последствий кризиса? На этот и ряд других вопросов корреспондент «Союза предпринимателей» попросил ответить губернатора Алтайского края Александра КАРЛИНА.

— Хочу сразу подчеркнуть, что степень влияния кризиса на экономику Алтайского края ниже, чем по России в целом, — отметил Александр Богданович. — Все-таки в структуре региональной экономики высока доля сельского хозяйства, перерабатывающей и пищевой промышленности, и мы пока в незначительной степени зависим от добывающего сектора. С начала года наша работа была направлена прежде всего на минимизацию негативных социальных последствий кризиса — недопущение полного закрытия производств и резкого снижения уровня доходов населения, занятого в реальном секторе экономики. Налажено активное взаимодействие с работодателями и профсоюзами, установлена система контроля за соблюдением законных прав человека труда. В рамках краевой целевой программы «Дополнительные меры по снижению напряженности на рынке труда Алтайского края в 2009 году» предусмотрена возможность оказания реальной государственной поддержки 42 тысячам работников предприятий края. Но нельзя думать, что работа построена исключительно в режиме оказания экстренной помощи. В условиях финансово-экономического кризиса Алтайский край не сворачивает, а, напротив, продолжает реализовывать масштабные проекты в сфере развития нанотехнологий, агропромышленного комплекса, туризма, внедрения инноваций. Развитие реального сектора экономики края также не остановлено, но скорректированы механизмы инвестиционной и иной государственной поддержки. Приоритетом сейчас являются проекты высокой степени реализации, имеющие большое значение с точки зрения социальной значимости, налоговых эффектов, диверсификации региональной экономики. Продолжаем финансировать реализацию инфраструктурных программ (газификация, дорожное строительство, социальное обустройство и развитие сельских территорий). Это способствует созданию рабочих мест, сохранению внутреннего спроса в сопутствующих отраслях промышленности.

Традиционным объектом государственной поддержки остается малый бизнес, помощь которому рассматривается как одно из направлений перехода к инновационному развитию, модернизации структуры экономики, как часть политики обеспечения занятости населения. В региональную программу поддержки малого предпринимательства внесены изменения, предусматривающие, наряду с субсидированием части банковской процентной ставки и предоставлением поручительства через гарантийный фонд, выделение из краевого бюджета 15 миллионов рублей на создание фонда микрофинансирования, 5 миллионов рублей — на предоставление грантов для создания нового бизнеса. Всего, по экспертным оценкам, оказываемая государственная поддержка позволит субъектам малого и среднего предпринимательства дополнительно привлечь порядка 3 миллиардов рублей кредитных ресурсов и создать более 1000 рабочих мест.

Важным направлением ведомственной целевой программы «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» на 2008-2010 годы является продвижение продукции алтайских производителей на рынки Российской Федерации и международные рынки, торгово-экономическое сотрудничество, направленное на увеличение объемов поставок и расширение ассортимента алтайских товаров. Для информирования потенциальных потребителей из регионов России и зарубежных стран издан каталог продукции, производимой алтайскими компаниями.

Несмотря на объективные трудности, большое значение придается государственной поддержке агропромышленного комплекса. Помощь осуществляется в рамках мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы и ведомственной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2008-2012 годы. Кроме того, в крае реализуются ведомственные целевые программы в сфере развития мясного и молочного скотоводства, пчеловодства, свеклосахарного производства, потребительской кооперации, сельского туризма. Сельскохозяйственный сектор экономики, а также пищевая и перерабатывающая промышленность определены Администрацией края в качестве приоритетных в социально-экономическом развитии региона на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Можно сказать, что кризис в какой-то степени помог обратить внимание федерального центра на потенциал нашего края в обеспечении продовольственной безопасности государства. Без преувеличения можно сегодня говорить о том, что Алтайский край, будучи одним из основных в России поставщиков продуктов питания и сырья для их производства, может стать в агропромышленном комплексе страны территорией опережающего роста, регионом, который не только обеспечивает Россию продовольствием, но и вносит существенный вклад в формирование государственного резерва. Для реализации существующего потен-

## “Организация совместных предприятий — одна из самых эффективных мер экономического сотрудничества”



циала необходимо комплексное решение задач, оставшихся за рамками приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Это — государственная поддержка проектов повышения уровня технологического и технического развития сельскохозяйственных предприятий, строительство и реконструкция объектов инфраструктуры села, развитие научно-исследовательских институтов края, подготовка квалифицированных кадров для работы в аграрном секторе. Наш край обладает всеми предпосылками для того, чтобы стать регионом, где реализуется пилотный проект создания особо значимой аграрной территории: необходимым опытом выращивания большинства сельскохозяйственных культур и их переработки, ресурсами для производства высококачественных экологически чистых продуктов питания, в том числе с использованием современных производственных мощностей перерабатывающей промышленности. Общая сумма инвестиций в рамках проекта — более 590,7 миллиардов рублей, из них 40 процентов — это государственные вложения, направленные на формирование производственной инфраструктуры, субсидирование затрат на реализацию проектов, и 60 процентов — частные инвестиции. На наш взгляд, данная пропорция представляет собой «золотую середину» во взаимодействии власти и бизнеса. Не хочу, чтобы у Вас сложилось впечатление о крае, как острове благополучия на российских просторах, но все же определенный запас прочности у нас есть.

— Но какие коррективы, на Ваш взгляд, все-таки необходимо сейчас внести в организацию планирования и реализации совместных с Республикой Беларусь проектов?

— Деловое, культурное сотрудничество с Беларусью определено одним из приоритетных направлений во внешней политике Алтайского края, и отказываться от намеченного мы не станем. Хотя Вы правы: начавшийся финансово-экономический кризис внес свои коррективы в планы международного сотрудничества. С января 2009 года товарооборот Алтайского края с Республикой Беларусь сократился на 64 процента. Сокращение практически по всем статьям товарной номенклатуры произошло в среднем в два раза. В целях обсуждения актуальных направлений сотрудничества с учетом современных реалий в июне состоялся визит делегации Алтайского края в Республику Беларусь. В его рамках прошло первое заседание Двусторонней комиссии по координации сотрудничества между Республикой Беларусь и Алтайским краем, а также переговоры с руководством профильных министерств, ведомств, предприятий Беларуси. Итогом стала Программа мероприятий по развитию сотрудничества на 2009 — 2010 годы. Основной ее целью является организация и реализация совместных проектов для укрепления интеграционных связей и минимизации действия экономического кризиса. На заседании комиссии обеими сторонами было отмечено, что в настоящее время необходимо активнее поддерживать сотрудничество между предприятиями края и республики в рамках как уже действующих, так и разрабатываемых программ, использовать все возможности для активизации сферы производственной кооперации. Спасение от любого кризиса — интенсивная работа. Нам следует обеспечить регулярный обмен делегациями деловых кругов, чаще проводить совместные семинары, конференции, круглые столы и другие мероприятия, направленные на своевременное информирование друг друга о проектах и планах, на совместное обсуждение проблем, возникающих в ходе реализации соглашений и договоров о сотрудничестве. Целесообразным считаю разработку программ переподготовки и стажировки руководящих кадров и специалистов предприятий, где осуществляются совместные проекты.

— Вы коснулись темы производственной кооперации. В настоящее время раздается все больше голосов, говоря-

щих о том, что ее развитие в виде создания совместных предприятий и производств может в немалой степени смягчить воздействие кризиса. Какие перспективы видятся Вам в этой связи в плане укрепления российско-белорусских региональных интеграционных связей?

— Я уже отмечал, что Администрация края всячески поддерживает такую форму сотрудничества для укрепления интеграционных связей между Алтайским краем и Беларусью. У нас есть хорошие наработки в области сотрудничества ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», ООО «Алтайтрансмаш-сервис» и ЗАО «Литком» с РУП «Минский тракторный завод». В Рубцовске на промышленных площадях завода запасных частей создано совместное российско-белорусское предприятие по сборке колесных тракторов «Беларус-82.1». Первые три машинокомплекта уже собраны. Сборка первой партии тракторов «Беларус-82.1» — первоочередной этап организации широкомасштабного сборочного производства белорусских тракторов в Рубцовске. Планируется, что объемы выпуска составят тысячу машин в год. Это полностью закроет потребность региона в тракторах данного класса. Открытие нового направления позволит создать в Рубцовске дополнительно 300 рабочих мест и увеличить налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Достигнута также договоренность с руководством Минского автомобильного завода о создании на базе ООО Компании «АлтайМАЗсервис», которое с 1993 года является официальным дилером белорусского предприятия, консигнационного склада автомобилей. В настоящее время определяется форма создания склада, обсуждаются технические вопросы. Белорусское предприятие ОАО «Амкордор» намерено участвовать в выставках товаров Алтайского края с целью продвижения своей продукции — сельскохозяйственных машин (в частности, погрузчика с телескопической стрелой «Амкордор-527» грузоподъемностью 3 тонны) и лесопромышленной техники. Между ООО «АСМ-Алтай» и ОАО «Лидаагрош» решен вопрос о заключении дистрибьюторского соглашения, в соответствии с которым на базе ООО «АСМ-Алтай» будет создан центр по продаже и обслуживанию сельхозмашин белорусского производства. Твердо убежден, что организация совместных предприятий и производств в современных условиях является одной из наиболее эффективных мер экономического сотрудничества, которая позволяет снижать себестоимость продукции и оптимально использовать имеющийся производственный потенциал.

— Какие резервы активизации сотрудничества с Республикой Беларусь видятся в рамках программ Союзного государства?

— Сотрудничество Алтайского края с Беларусью в большей степени осуществляется с использованием механизма краевых и муниципальных целевых программ, к участию в которых, наряду с российскими производителями соответствующей продукции, приглашаются белорусские партнеры. В качестве одного из наиболее ярких и успешных примеров может служить сотрудничество Барнаульского ООО «Союзлифтомонтаж» и РУП «Могилевский завод лифтового машиностроения» с целью поставок оборудования при проведении в жилых домах замены и реконструкции лифтов. Данное направление взаимодействия реализуется в рамках программы «Комплексное развитие лифтового хозяйства города Барнаула (2007-2009 гг.)» и Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». В 2007-2008 годах в барнаульских домах установлены 86 лифтов производства могилевского завода. В этом году заключен договор на поставку еще 184 единиц лифтового оборудования. Все комплекты уже получены, идет их установка. Реализация этого договора осуществляется при поддержке Фонда содействия реформированию ЖКХ администрации Алтайского края и города Барнаула. Кроме того, в июле текущего года в Барнауле был открыт торгово-сервисный центр и склад запасных частей этого завода.

Не менее успешным можно назвать наше сотрудничество в транспортной сфере. В рамках краевой целевой программы «Модернизация троллейбусного парка городов края» на 2007 - 2010 годы налажено взаимодействие между белорусским УП «Белкоммаш» и барнаульским МУП «Горэлектротранс» по организации совместной сборки троллейбусов. Сборка белорусских троллейбусов в Барнауле позволяет, с одной стороны, задействовать алтайские предприятия (ведь при этом используются местные комплектующие). С другой

стороны, поставка машин в разобранном виде значительно снижает расходы на транспортировку, а в конечном итоге и на обновление троллейбусного парка.

Среди направлений сотрудничества, которые можно реализовать в ближайшее время, — организация поставок в Алтайский край оборудования для очистки подземных вод производства белорусского предприятия «Полимерконструкция». Во время июньского визита в Беларусь делегации нашего края было предложено ознакомиться с работой оборудования по очистке вод на действующих водозаборах белорусского города Дзержинска. Это оборудование может быть востребовано на артезианских водозаборах Алтайского края для очистки от железа и марганца, содержание которых в воде превышает допустимые концентрации. Законодательная база для воплощения названной идеи в крае уже есть. Приобретение очистного оборудования может производиться в рамках федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года», краевой целевой программы «Модернизация объектов жилищно-коммунального комплекса Алтайского края», ведомственной целевой программы «Обеспечение населения Алтайского края питьевой водой» на 2008-2010 годы.

— Какие совместные программы сотрудничества могли бы предложить представителям белорусского предпринимательства малые и средние предприятия Алтайского края?

— В уже упоминавшейся Программе мероприятий по развитию сотрудничества на 2009 — 2010 годы предусмотрено участие белорусских организаций в конкурсах и тендерах, посвященных строительству и оснащению объектов, в том числе по поставкам в Алтайский край строительных материалов и оборудования. В рамках программы возможен обмен опытом в сфере инновационных технологий производства строительных материалов и жилищного строительства, в том числе малозатяжного домостроения. Отдельной строкой в документе предусмотрено проведение в Алтайском крае презентации белорусской лесозаготовительной и погрузочной техники производства ОАО «Амкордор». Планируются и такие перспективные, заслуживающие внимания проекты, как: взаимные поставки биопродукции, племенного молодняка крупного рогатого скота молочных и мясных пород, мясных пород свиней; организация поставок продуктов переработки алтайской облепихи для белорусской пищевой, фармацевтической и парфюмерно-косметической продукции.

Если же говорить о неиспользованных возможностях в области инновационных технологий, то программой рассмотрен вопрос о внедрении разработанных алтайским НПЦ «КаВУТ» кавитационных технологий на предприятиях энергетики, сельского и жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь (приготовление кавитационным способом кормов для животных, безреагентное обеззараживание питьевой и сточных вод, использование водогольного топлива). Алтайским предприятием уже установлены контакты с Национальной академией наук Беларуси по разработке комплекса инноваций в области энергоэффективности, ресурсо- и энергосбережения.

Словом, я уверен, что Программа мероприятий по развитию сотрудничества между Алтайским краем Российской Федерации и Республикой Беларусь на 2009—2010 годы станет документом, способствующим активизации торгово-экономических контактов и в конечном итоге — дальнейшему развитию наших традиционно дружественных отношений с белорусскими партнерами.

Вопросы задавал Борис ЗАЛЕССКИЙ.

**ООО ТД «МАЛИНОВОЕ ОЗЕРО»**

Алтайский край, г. Барнаул, пр-т Строителей, 16, офис 401.  
Тел./ф.: (3852) 61 90 33, (38570) 25 4 80

**РЕАЛИЗАЦИЯ ХИМИЧЕСКИХ РЕАКТИВОВ, СОЛИ МАГНИЯ, НАТРИЯ, МЕДИ, ЖЕЛЕЗА, КАЛИЯ, ФАРМ. СУБСТАНЦИИ (МАГНИЙ КАРБОНАТ ОСНОВНОЙ «ФК», НАТРИЙ ХЛОРИСТЫЙ «ФК»).**

Система скидок.  
Индивидуальный подход к каждому клиенту.  
Будем рады сотрудничеству.



# ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

## Сречко ДЖУКИЧ: “Все в руках частного бизнеса!”

— В марте в Минске было подписано межправительственное Соглашение о свободной торговле между Сербией и Беларусью, что, безусловно, откроет новые горизонты в развитии двустороннего сотрудничества. Какие перспективы видятся Вам в этой связи?

— Мы долгие годы работали над этим документом. И нам не жалко потраченного времени, ведь мы добились прекрасного уникального соглашения, такого Беларусь не имеет ни с одной страной. В нем зафиксированы принципы освобождения от таможенных пошлин наших товаров, а также отсутствие административных препятствий. Кроме того, список изъятий из режима свободной торговли является очень маленьким, примерно 6-7 позиций. Преимуществом является и то, что правительства наших стран уже не могут сказать, что в этом или следующем году введут пошлины на те или иные товары. В соглашении все это четко прописано. Сейчас важно информацию об этом документе довести до сведения белорусского частного бизнеса, чтобы он им эффективно пользовался. Важным является и тот факт, что данное соглашение составлено по образцу Всемирной торговой организации и по рекомендациям Евросоюза. И это — большой плюс для нашей страны. Ведь, если говорить о программе “Восточного партнерства”, то заключение таких соглашений является основной ее целью. Иными словами, такие соглашения в будущем у Беларуси появятся с Украиной, Молдовой, Грузией, Арменией, Азербайджаном. Свободная торговля - это, несомненно, наше общее будущее.

— В мае в ходе Национальной выставки Сербии в Минске был подписан контракт на строительство делового центра “Delta city” и застройку территории возле Национальной библиотеки с весьма большим объемом инвестиций. Какие новые перспективные проекты в этой связи обсуждаются сейчас?

— Вопреки экономическому кризису Правительство и Хозяйственная палата Сербии решили организовать в этом

году Национальную выставку в Минске. Ее цель — представить сербскую экономику и раскрыть возможности двустороннего партнерства. Мы довольны полученными результатами. Кроме названных контрактов, были заключены и другие торговые сделки. Что касается инвестиций, то у нас очень серьезные намерения в отношении Беларуси в этой связи. Правда, кризис вносит свои коррективы, и некоторые из этих инвестиций потребуют отсрочки, но не отмены.

Одним из важных направлений инвестиционного сотрудничества является сельское хозяйство. В Беларуси существует возможность выращивания различных сельскохозяйственных культур, в том числе тех, которые используются в промышленной переработке. Например, рапс. Сербская компания “МК Комерц” очень серьезно работает над этим вопросом. И хотя здесь еще существуют определенные трудности, они потихоньку уходят. И я думаю, что инвестиции, которые у нас запланированы, будут осуществлены.

— Развитие производственной кооперации является одним из направлений сербско-белорусского взаимодействия. В скором времени планируется создание совместного производства белорусских тракторов в Сербии. Какие новые предложения в данной области могут поступить со стороны сербских партнеров в ближайшее время?

— Наша концепция данного совместного производства заключается в том, что мы хотим в течение двух лет освоить в Сербии производство тракторов мощностью 90 и более лошадиных сил по белорусской технологии. Это позволит нам экспортировать их затем как сербско-белорусский товар во все страны Балканского региона. По такой же схеме мы сотрудничаем с “Фиатом” — итальянской автомобильной компанией. Такую же модель предлагаем и МАЗу. При этом мы инициируем производство грузовиков и автобусов, топливом для которых будет газ. У нас есть

хорошие технологии использования газа в качестве автомобильного топлива.

Со своей стороны мы предлагаем осуществлять производство сербских брендов в Беларуси. Например, электрические, газовые и другие счетчики. По этому поводу уже велись переговоры “Руднапа” с “Интергалом”. Данное предложение кажется нам весьма привлекательным для белорусского рынка. Возвращаясь к теме сельского хозяйства, замечу, что здесь уже многое сделано. Несколько лет специалисты работают над тем, чтобы в Беларуси использовались сербские сорта сельскохозяйственных культур. Ваша страна покупает у нас семена кукурузы, сахарной свеклы. Этот список можно расширить за счет садовых культур.

— Недавно была достигнута договоренность о создании Совета делового сотрудничества Беларуси и Сербии, который будет способствовать расширению взаимодействия бизнес-кругов двух стран. Целесообразно было бы сосредоточить работу совета на развитии малого и среднего бизнеса, ведь он способен более гибко реагировать на изменения, происходящие под воздействием экономического кризиса. Какие инновационные подходы в организации сотрудничества малых и средних предприятий двух стран может предложить сербская сторона?

— В конце сентября в Белграде в рамках Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству состоится деловой саммит. Цель этих мероприятий заключается в устранении существующих препятствий и создании благоприятных условий для ведения бизнеса. Основные акценты определены. Что касается Совета делового сотрудничества, то он — в ожидании решений комиссии. Его возглавляют известные бизнесмены и курируют Белорусская торгово-промышленная палата и Хозяйственная палата Сербии. Убеден, что это будет удачная встреча. Главное,

чтобы в ней приняли участие не только государственные предприятия, но и частные. Бизнесмены должны сами приехать, чтобы увидеть и оценить перспективы партнерства. Возможно, в будущем они инициируют создание частного правового совета. Все в их руках. Но опять же повторюсь, надо чаще встречаться. Раз в год — это очень мало. Необходимо проводить больше выставок, в том числе и отраслевых. К примеру, особый интерес представляет фармацевтическая промышленность. Формы сербско-белорусского взаимодействия многообразны, надо просто активнее работать.

— Научно-техническое взаимодействие играет немаловажную роль в развитии партнерских связей. С какими новыми формами сотрудничества и инновационными проектами в этой сфере готова выступить Сербия в ближайшей перспективе?

— Научно-техническое сотрудничество по своему определению — долгосрочная вещь. Здесь результаты не могут появиться мгновенно, на это нужно время. Сегодня мы, как было сказано выше, совместно работаем над созданием сортов сельскохозяйственных культур. Еще существует один очень хороший проект, касающийся лазерной физики, который осуществляется уже около 10 лет. В его рамках каждый год проходят семинары как в Сербии, так и в Беларуси. Но физика нуждается в средствах. Наука сама по себе не может зарабатывать, ей необходимы вложения либо со стороны государства, либо со стороны бизнеса. В нынешних кризисных реалиях это непросто. Во время встреч как с сербскими, так и с белорусскими учеными я всегда говорю о том, что нам нужно разрабатывать новые совместные проекты. Мы уже несколько лет работаем над созданием Межправительственной комиссии по научно-техническому сотрудничеству. Надеюсь, в скором времени она все же появится. Это — нужная форма деятельности, без нее не обойтись. Подобные структуры объединяют наши усилия, расширяют рамки взаимоотношений и способствуют появлению совместных взаимовыгодных проектов.

## Анатолий СМЕРНОВ:

— По итогам 2008 года товарооборот Казахстана и Беларуси составил 537 миллионов долларов, что почти на пять процентов больше уровня предыдущего года. В целом за последние годы сложилась позитивная динамика роста. К примеру, за 5 лет товарооборот между нашими странами вырос более чем в 6,5 раза. Но все же надо признать, что достигнутый уровень взаимной торговли не соответствует имеющемуся потенциалу двух государств. Конечно, на рост товарооборота сдерживающее влияние оказывали такие факторы, как отсутствие прямого авиасообщения, высокие тарифы на транзит через территорию Российской Федерации и ряд других. Но, как известно, первый вопрос нам уже удалось решить. Благодаря усилиям дипломатических представительств обоих государств, в этом году был запущен первый прямой рейс по маршруту Астана-Минск-Астана, который выполняет казахстанская авиакомпания «СКАТ». Наличие прямого рейса позволит представителям деловых кругов двух государств активизировать сотрудничество. Второй вопрос, мы надеемся, разрешится уже в 2010 году, когда полноценно начнет функционировать Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России.

Помимо имевших место факторов, негативное влияние на развитие торгово-экономических отношений наших стран оказал и мировой финансовый кризис. К примеру, если до его начала ежегодный рост двустороннего товарооборота составлял в среднем порядка 50 процентов, то в 2008 году он не достиг и пяти процентов. Тем не менее кризис — явление временное, которое можно преодолеть совместными усилиями и вывести сотрудничество на качественно новый уровень. В этом процессе важно не только не потерять уже имеющиеся торговые связи, но и приложить все усилия для обеспечения их роста. Этому, на мой взгляд, в значительной мере может способствовать принятая в Казахстане программа по индустриализации и инновационному развитию страны и изложенная 15 мая на внеочередном XII съезде партии «Нур-Отан» Президентом Н.А.Назарбаевым. В плане посткризисного развития экономики Казахстана основной упор сделан на индустриализацию страны. Перед правительством поставлена задача по ускоренной индустриализации, в связи с чем в рамках вышечуказанной программы будут развиваться семь основных секторов экономики, на интенсивное развитие которых государство будет выделять значительные ресурсы. Это даст дополнительные возможности для реализации совместных проектов в разных отраслях экономики.

К примеру, сегодня Казахстан заинтересован в развитии собственной производственной базы, в привлечении опытных кадров, новых технологий, а правительство страны готово оказывать соответствующую поддержку. В этой связи мы готовы рассматривать любые формы сотрудничества: от создания совместных предприятий до создания компаний со 100-процентным участием белорусской стороны. При этом замечу, что Беларусь строит высокотехнологичные предприятия, отвечающие всем мировым стандартам, а продукция, выпускаемая на белорусских предприятиях, по цене и качеству не уступает мировым аналогам. Поэтому я уверен, что будущее именно за совместными формами взаимодействия. Необходимо как можно больше создавать на территориях наших государств предприятий различных форм и масштабов. Тем более, что у нашего сотрудничества имеется хорошая основа: достаточно солидная договорно-правовая база; действует Межправительственная казахстанско-белорусская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству; с 2010 года заработает Таможенный Союз, который будет способствовать продвижению наших товаров путем единых таможенных тарифов; открыты и действуют торговые дома и представительства Беларуси в Казахстане.

## “Будущее — за совместными формами взаимодействия”

— В июне на заседании Межгоссовета ЕвразЭС правительствами Казахстана, России и Беларуси была достигнута договоренность о создании Таможенного союза трех государств, который планируется окончательно сформировать 1 июля 2010 года. Единое таможенное пространство, безусловно, откроет новые горизонты в развитии двустороннего сотрудничества Казахстана и Беларуси. Какие перспективы видятся Вам в этой связи?

— Инициатива ускорить формирование Таможенного союза исходила от Президента Казахстана Н.А.Назарбаева, который посетил возможным закончить основные процедуры к 1 января 2010 года и не ошибся, так как на сегодняшний день несогласованными остаются меньше трех процентов документов. Преимуществом этого союза очевидны: быстрое передвижение грузов через границы стран-участниц Евразийского экономического сообщества, единый таможенный тариф и ряд других льгот. Кроме того, совместная работа таможенных органов трех государств позволит более конструктивно решать общие вопросы, такие как: борьба с контрабандой, наркотиками, незаконным вывозом культурных ценностей. Словом, Таможенный союз позволит открыть новые перспективы нашим странам в увеличении уровня взаимной торговли и товарооборота, открытии новых рынков сбыта, борьбе с контрабандой, а, главное, он поставит заслон для принятия односторонних протекционистских мер.

— Недавно в ходе визита в Беларусь правительственной делегации Казахстана было подписано соглашение между Акиматом Карагандинской области и Брестским исполнительным комитетом о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. Какие конкретные шаги по развитию деловых связей с белорусскими регионами предпринимают другие казахстанские территориально-административные единицы, которых в Казахстане насчитывается 16?

— Межрегиональное сотрудничество на сегодняшний день является одним из наиболее эффективных направлений казахстанско-белорусского взаимодействия, а также одним из приоритетных направлений деятельности посольства в области развития двусторонних отношений. Беларусь привлекает практически для всех областей Казахстана, так как спектр производимой здесь продукции весьма широк. Так, для казахстанских регионов интересны как сельхозтехника и сельхозпродукция, начиная от семенного фонда и заканчивая сельхозмашинами, так и крупнотоннажная техника для карьерных работ. В этой связи Республику Беларусь регулярно посещают региональные делегации с целью налаживания сотрудничества по различным направлениям экономики. К примеру, в этом году одной из крупных была делегация Западно-Казахстанской области, визит которой состоялся в феврале при содействии нашего посольства и целью которого было обсуждение дальнейшего развития и углубления двустороннего торгово-экономического сотрудничества. В состав делегации вошли представители областного акимата и деловых кругов данного региона. По итогам встречи стороны достигли конкретных договоренностей по приобретению молодняка (нетелей) от 3 до 6 месяцев (порядка 250 голов), племенного яйца — до 200 тысяч штук, линий забоя птицы — до 500 голов в час, молочных ферм — от 500 до 1200 дойных коров и молокозаводов производительностью от 30 до 50 тонн в сутки, а также оборудования для животноводческих ферм. Также достигнута договоренность с руководством РУП «МАЗ» об открытии сервисного центра РУП «МАЗ» в Уральске, а также торгового дома «МАЗ» на базе ТОО «Уральск Маз Сервис». Кроме того, между ТОО «Уральсклифт» и РУП «Могилевлифтмаш» заключен дилерский договор, в соответствии с которым ТОО «Уральсклифт» стало официальным дилером белорусского производителя по Западно-Казахстанской области.

В августе в рамках реализации решений шестого заседания Межправительственной казахстанско-белорусской комиссии состоялся визит в Беларусь делегации Акмолинской

области, в составе которой были акимы трех районов этой области, а также руководители предприятий агропромышленного комплекса. В белорусском Министерстве сельского хозяйства и продовольствия стороны обсудили вопросы двустороннего сотрудничества, ознакомились с потенциалом и инвестиционными возможностями друг друга. Делегация посетила гормолзавод №1 г.Минска, ГУСП «Племзавод «Мухавец», РУСП «Брестплемпредприятие», Центр трансплантации эмбрионов, РУСП «Племзавод «Дружба», ГУСП «Племзавод «Закозельский» Брестской области и ОАО «Витебский мясокомбинат», СПК «Ольговское» ЗАО «Липовцы» Витебской области. По итогам встреч партнеры провели переговоры по конструктивному взаимодействию в представляемых сферах производства. В частности, казахстанская сторона проявила заинтересованность в приобретении племенного скота для последующего увеличения производства молока и мяса, технологического оборудования по производству и уборке картофеля и соответствующих поставок мяса конины на мясоперерабатывающие комбинаты Беларуси. Кроме того, в ближайшей перспективе планируются визиты делегаций Карагандинской, Северо-Казахстанской, Восточно-Казахстанской и других областей.

— Известно, что для реализации Договора о долгосрочном экономическом сотрудничестве казахстанская и белорусская стороны до 1 октября текущего года должны разработать и согласовать «дорожную карту» развития двустороннего торгово-экономических связей на 2010-2011 годы. Какие инновационные подходы предлагает казахстанская сторона для улучшения партнерства в данной сфере?

— Идея разработки так называемой «Дорожной карты», которая также называется Планом совместных мероприятий на 2010-2011 годы, исходила от казахстанской стороны, так как Казахстан уже имеет опыт по реализации подобных документов. Одну из первых «дорожных карт» Казахстан подготовил с Российской Федерацией. Взаимоотношения с Беларусью у нас динамично развиваются. Оба государства ежегодно обмениваются множеством делегаций на различном уровне. К тому же активно функционирует Межправительственная казахстанско-белорусская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству (МПК), заседания которой проходят регулярно раз в год. Итогом подобных встреч является подписание двусторонних документов: соглашений, договоров, контрактов, контроль за исполнением которых ведется различными государственными органами. При этом иногда по различным причинам те или иные документы остаются до конца не исполненными. В этой связи, а также для обеспечения более четкого контроля казахстанская сторона предложила разработать «Дорожную карту», которая представляет собой достаточно емкий по содержанию документ — поэтапный план с четко обозначенными целями и сроками, куда войдут все двусторонние договоренности, достигнутые на различных уровнях между Казахстаном и Беларусью. При этом ожидается, что с обеих сторон будут определены государственные органы, ответственные за его реализацию, а на контроле он будет находиться у сопредседателей МПК. Считаю, что данный документ сделает более предметным практическое взаимодействие наших государств и будет способствовать активизации, расширению и углублению казахстанско-белорусского сотрудничества.

— Развитие производственной кооперации представляет огромный интерес как для Казахстана, так и для Беларуси. Именно поэтому на заседании комиссии был рассмотрен ряд предложений по созданию конкретных совместных предприятий, в частности, СП по производству сельхозтехники, холодильников и лифтов на территории Казахстана. Какие

конкретные действия, направленные на развитие производственно-кооперационных отношений, собираются осуществлять в скором времени казахстанские партнеры на белорусском рынке?

— Действительно, в ходе официального визита Главы казахстанского правительства были достигнуты договоренности о создании совместных предприятий на территории Казахстана по производству сельхозтехники и сельхозмашиностроения, лифтов, холодильников и морозильников, а также по производству автомобильных прицепов и кузовов, по сборке станков и инструментов, по производству молочных продуктов, гофротары, мебели, обоев. Конечно же, все совместные предприятия планируется создавать на территории Казахстана. Прежде всего это связано с тем, что Казахстан заинтересован в развитии собственной производственной базы, в привлечении опытных кадров, новых технологий. К тому же на сегодняшний день стоит задача по ускоренной индустриализации страны. В этой связи казахстанское правительство готово оказать беспрецедентную поддержку. Следует отметить, что создание совместных предприятий на территории Казахстана является также выгодным и для Беларуси. Ведь Казахстан граничит с достаточно большими и богатыми странами, такими как Россия, Китай, а также центрально-азиатскими республиками где численность потенциальных потребителей значительна. То есть для Беларуси здесь может открыться новый рынок сбыта своей продукции. Конечно же, Казахстан не рассматривает вопрос кооперации исключительно на своей территории. Исходя из аналогичной позиции, Беларусь привлекательна своим соседством с Европой, и для нашей страны здесь может открыться европейский рынок. Кроме того, предполагается открытие на территории Беларуси логистических центров. Так что вопрос совместной кооперации является весьма актуальным для наших стран.

— Развитие сотрудничества малого и среднего бизнеса сегодня должно стать приоритетным направлением в дальнейшем развитии деловых связей двух стран. Каких инициатив в этой связи следует ожидать с казахстанской стороны уже в текущем году?

— Полностью с Вами согласен. Ваша точка зрения весьма схожа и с мнением руководства Казахстана. Развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений экономической политики нашей страны. Так как именно малый и средний бизнес менее подвержен влиянию кризиса в силу своих малых объемов. Тем более, данный сектор экономики намного легче поднимать путем выделения денежных средств различных финансовых институтов. Обратите внимание, что я уже неоднократно говорил о заинтересованности Казахстана в создании совместных предприятий с Беларусью, которые, скорее всего, будут функционировать именно в форме субъектов среднего бизнеса. Я всегда обращаю внимание на это хозяйствующих субъектов наших государств и призываю их к подобной форме кооперации. Тем более в Казахстане, где в рамках реализации антикризисного плана выделяются значительные средства на осуществление комплексной поддержки данного сектора. Это касается и поддержки четырех системообразующих банков, которые финансируют малый и средний бизнес, агропромышленного комплекса, в котором также неплохо развит малый и средний бизнес. Иными словами, идет целенаправленная поддержка данного сектора экономики. При этом обращаю внимание на то, что представители малого и среднего бизнеса Казахстана уже активно проявляют свой интерес. Повторюсь: с начала года Беларусь посетили делегации Западно-Казахстанской, Акмолинской областей и представители бизнеса других регионов Казахстана, в составе которых большую часть занимали именно представители хозяйствующих субъектов. Учитывая, что экономика Казахстана является рыночно ориентированной, могу уверенно прогнозировать, что и в дальнейшем практически все делегации будут состоять из представителей именно данного сектора экономики.

Материалы подборки подготовили Екатерина ДОРОФЕЙЧИК и Борис ЗАЛЕСКИЙ.

Окончание. Начало на 1-й стр.

В конце июля 2009г. Всемирная торговая организация (ВТО) опубликовала «Доклад о состоянии мировой торговли 2009. Обязательства торговой политики и экстренные меры» (World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures). Данные доклада сильно охлаждают пыл тех экспертов, которые рассчитывают на окончание кризиса в ближайшие 12 - 18 месяцев. В 2008-2009гг. объем мировой торговли сократился так, как не падал с 1930-ых. Ожидать восстановления роста ранее 2011г. не приходится. Беларусь, как малая открытая экономика, вступила в период затяжной внешнеторговой рецессии. Экспорт был главным локомотивом нашего роста. Везение и благоприятная внешняя конъюнктура закончились.

не интегрированы в основные товарные потоки, лишены поддержки ТНК и даже визовый режим у нас — один из самых реакционных в мире. Это очень плохая стартовая площадка для поиска новых рынков сбыта и организации производства новых товаров. Одним из убедительных индикаторов существенного сокращения торговли является падение объемов международных перевозок. По данным Ассоциации воздушного транспорта, в декабре 2008г. объем воздушных перевозок по сравнению с декабрем 2007г. упал на 23%. Для сравнения: в 2001г. после теракта в Нью-Йорке этот показатель сократился на 14%. Baltic Dry Index является своеобразным показателем спроса на промышленные товары. Он составляется лондонской компанией Baltic

4) росте числа протекционистских мер. Все эти факторы сохранят свою силу в 2010 и даже 2011 году. Так что планам белорусского правительства увеличить ВВП на 5—10% за счет восстановления внешней торговли едва ли суждено сбыться. Финансовый кризис стал катализатором негативных тенденций в международной торговле. Предприятия лишились доступа к дешевому кредиту. Возникли трудности с оплатой уже отгруженного товара. Ситуацию усугубило падение цен на нефть, металлы и газ. Темпы роста объема продаж сырьевых стран резко сократились. Правительства в пожарном порядке начали изыскивать ресурсы для финансового стимулирования своих производителей. На эти цели уже

высокотехнологичных товаров. Кризис — это время для выхода на рынок с новыми идеями, технологиями и решениями. Мы же продолжаем штамповать старые товары сомнительного качества под малоизвестными брендами. Во-вторых, большинство наших предприятий не работает в принятых на богатых рынках жестких рамках товарных норм и стандартов. Россия нас «щиплет» санитарными требованиями. В действиях контролеров товарных рынков ЕС нет политической подоплеку, но выполнение их требований потребует сотни миллионов долларов инвестиций в приведение белорусских практик производства в соответствие с требованиями европейского рынка. В Азии нет таких жестких стандартов, но там конкурировать с Китаем, Тайванем, Южной Кореей или Малайзией мы не можем. Поэтому диверсификация внешней торговли представляется весьма проблематичной.

# ВЯЛАЯ МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

## Беларуси пора готовиться к затяжному спаду внешнего спроса

потрачено более 3% мирового ВВП (\$1,8 - 2,5трлн.). Это огромные ресурсы, которые были изъятые у налогоплательщиков для компенсации ошибок неэффективных менеджеров. Как показывает динамика ВВП Франции и Германии, такие фискальные меры могут иметь краткосрочный эффект, но не способны исправить накопившиеся структурные искажения.



Мы играем не по правилам

Ситуацию с внешней торговлей Беларуси усугубляет четыре фактора. Во-первых, наших производителей нет среди экспортеров

Ярослав РОМАНЧУК

**Мировая торговля сплотилась и загнулась**  
Явные признаки ухудшения глобальной экономики и торговли появились во второй половине 2008г. Хотя объем мировой торговли в 2008г. вырос на 2%, но это существенно ниже показателя 2007г. (6%). Такую же динамику показал мировой ВВП (1,7% роста в 2008г. по сравнению с 3,5% роста ВВП в 2007г.). В 2008г. развитые страны увеличили ВВП только на 0,8% (в 2007. было 2,5%, в период 2000 - 2008 среднегодовые темпы роста составили 2,2%). Развивающиеся страны в 2008г. увеличили свой валовой продукт на 5,6% (в 2007. было 7,5%, в 2000-2008 - 7,5%).

В 2008г. СНГ оказался регионом с самыми высокими темпами роста товарного экспорта, плюс 6% по сравнению с 2007г. импорт тоже рос рекордными темпами, на 15%. При этом товарный экспорт Европы рос медленнее всех в мире, только на 0,5% (в 2007г. было +4%). Импорт в Европе вообще сократился на 1%, что соответствует тенденции богатых стран (в Северной Америке он сократился на 2,5%).

С учетом колебаний курса доллара США объем мирового экспорта товарами в 2008г. увеличился на 15% в 2008г. и составил \$15,8трлн. Экспорт коммерческих услуг вырос на 11%, до \$3,7трлн. Доля развивающихся стран в мировом экспорте достигла рекордно высокого показателя 38%, а импорта - 34%. Товарный экспорт Германии в 2008г. чуть-чуть превысил китайский, \$1,47трлн. против \$1,43трлн., что позволило немцам сохранить статус самого крупного в мире товарного экспортера. Больше всего от кризиса пострадала автомобильная промышленность. В 2008г. в Японии этот сектор потерял 18% экспорта. Напомним, что автомобили составляют 12% общего объема товарного экспорта развитых стран.

Товарный экспорт Беларуси в 2008г. составил \$32,9млрд. и составил 0,2% мирового. Экспорт услуг у нас составил \$4,25млрд. или 0,1% общемирового. Крупнейшим экспортером коммерческих услуг остались США, \$522млрд. при импорте \$364млрд. Очевидно, что Беларусь является статистом в международной торговле. Мы

Exchange, ведущей мировой брокерской структурой по заключению контрактов на оказание услуг по транспортировке грузов по морю. С июня по ноябрь 2008г. индекс Baltic Dry упал на 94%.

По оценке ВТО, объем мировой торговли товарами в 2009г. сократится на 10%. Проблема не только в спросе, но и в протекционизме. Правительства явно не выдерживают тест кризисом. Политики уступают давлению отечественных производителей и заигрывают с электоратом. Декларации о сохранении режима свободной торговли расходятся с принимаемыми мерами тарифного и нетарифного характера. Дискриминация имеет место также в виде финансовой поддержки отдельных национальных производителей или секторов.

Глава ВТО Паскаль Лами призывает сохранить баланс между антикризисными мерами и открытостью торговли. «Во-первых, содержание таких мер должно ограничивать обстоятельства, когда они могли бы использоваться в качестве инструментов протекционизма. Во-вторых, они не должны ограничивать роль торговых соглашений» - говорится в докладе ВТО. К сожалению, голос сторонников свободной торговли тонет в лавине протекционистских мер, которые вводятся под благовидным предлогом структурной адаптации или нейтрализации внешних шоков.

### Финансовый кризис застопорил торговлю и опустил цены

Главными причинами сокращения объема международной торговли ВТО видит в: 1) одновременном сокращении спроса в большинстве стран мира, 2) росте предложения товаров, 3) дефиците кредитных ресурсов для финансирования торговых опера-

ВВП и торговля товарами по регионам, 2006 - 2008гг. (ежегодные изменения в постоянных ценах)

Регион	ВВП			Экспорт			Импорт		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Мир	3,7	3,5	1,7	8,5	6,0	2,0	8,0	6,0	2,0
Северная Америка	2,9	2,1	1,1	8,5	5,0	1,5	6,0	2,0	-2,5
США	2,8	2,0	1,1	10,5	7,0	5,5	5,5	1,0	-4,0
Европа	3,1	2,8	1,0	7,5	4,0	0,5	7,5	4,0	-1,0
ЕС-27	3,0	2,8	1,0	7,5	3,5	0,0	7,0	3,5	-1,0
СНГ	7,5	8,4	5,5	6,0	7,5	6,0	20,5	20,0	15,0
Азия	4,6	4,9	2,0	13,5	11,5	4,5	8,5	8,0	4,0
Китай	11,6	11,9	9,0	22,0	19,5	8,5	16,5	13,5	4,0
Япония	2,0	2,4	-0,7	10,0	9,5	2,5	2,0	1,5	-1,0
Индия	9,8	9,3	7,9	11,0	13,0	7,0	8,0	16,0	12,5
Беларусь*	10,0	8,6	10,0	23,5	23,0	35,5	33,6	28,4	37,6

Источник: World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr09\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm)  
\*Беларусь в USD согласно данным Белстата

Мировой экспорт коммерческих услуг по основным категориям, 2008, млрд. и %

Показатель	Стоимость		Ежегодные изменения		
	2008	2000-08	2006	2007	2008
Коммерческие услуги	3730	12	13	19	11
Транспортные услуги	875	12	10	20	15
Путешествие (туризм)	945	9	10	15	10
	1910	14	16	22	10

World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr09\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm)

Мировой экспорт товаров и коммерческих услуг, 2008, млрд. и %

Показатель	Стоимость		Ежегодные изменения		
	2008	2000-08	2006	2007	2008
Товары	15775	12	16	16	15
Коммерческие услуги	3730	12	13	19	11

Источник: World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr09\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm)

Мировой экспорт коммерческих услуг по регионам и отдельным странам, 2000 - 2008гг., в \$ и в %

Регион, страна	Экспорт					Импорт				
	Стоимость млрд \$		Ежегодные изменения, в %			Стоимость млрд \$		Ежегодные изменения, в %		
	2008	2000-08	2006	2007	2008	2008	2000-08	2006	2007	2008
Мир	3730	12	13	19	11	3470	12	12	18	11
Северная Америка	603	8	12	14	9	473	7	12	9	6
США	522	8	13	16	10	364	7	12	9	7
Европа	1919	13	12	21	11	1628	12	10	19	10
ЕС-27	1738	13	12	21	10	1516	12	10	19	10
Германия	235	15	16	16	11	285	10	8	15	11
СНГ	83	22	23	27	26	114	22	17	30	25
Россия	50	23	25	27	29	75	21	16	32	29
Азия	837	13	16	20	12	858	11	14	18	12
Япония	144	1-	13	10	13	166	6	9	11	11
Китай	137	-	24	33	-	152	-	21	29	-
Индия	106	-	35	22	-	91	-	33	23	-
Беларусь*	4,25	20,6	11	37	30,2	2,56	16,3	25,7	41,4	26

Источник: World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr09\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm)  
\*Беларусь в USD согласно данным Белстата

Мировая торговля товарами: страны и регионы, 2000 - 2008гг. в млрд. \$ и %

Регион, страна	Экспорт					Импорт				
	Стоимость млрд \$		Ежегодные изменения, в %			Стоимость млрд \$		Ежегодные изменения, в %		
	2008	2000-08	2006	2007	2008	2008	2000-08	2006	2007	2008
Мир	15775	12	16	16	15	16120	12	15	15	15
Северная Америка	2049	7	13	11	10	2909	7	11	6	7
США	1301	7	15	12	12	2166	7	11	5	7
Европа	6456	12	13	16	12	6833	12	15	16	12
ЕС-27	5913	12	13	16	12	6268	12	14	16	12
Германия	1465	13	14	19	11	1206	12	17	16	14
Голландия	634	13	14	19	15	574	13	15	18	16
СНГ	703	22	25	20	35	493	25	30	35	31
Россия	472	21	25	20	35	493	25	30	35	31
Экспортеры нефти	347	21	21	18	36	137	21	9	31	37
Азия	4355	13	17	16	15	4247	14	16	15	20
Китай	1428	24	27	26	17	1133	22	20	21	19
Япония	782	6	9	10	10	762	9	12	7	22
Индия	179	20	21	22	22	292	24	21	25	35
Беларусь*	32,9	21,5	23,5	23,0	35,5	39,5	22,9	33,6	28,4	37,6

Источник: World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr09\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm)  
\*Беларусь в USD согласно данным Белстата

Торговля товарами: ведущие экспортеры и импортеры, в млрд.\$ и %, 2008г.

Место	Экспортер	Стоимость		Доля	Изменения за год	Место	Экспортер	Стоимость		Доля	Изменения за год
		2008	2000-08					2008	2000-08		
1	Германия	1465	9,1	11	1	США	2166	13,2	7		
2	Китай	1428	8,9	17	2	Германия	1206	7,3	14		
3	США	1301	8,1	12	3	Китай	1133	6,9	19		
4	Япония	782	4,9	10	4	Япония	762	4,6	22		
5	Голландия	634	3,9	15	5	Франция	708	4,3	14		
6	Франция	609	3,8	10	6	Британия	632	3,8	1		
7	Италия	540	3,3	10	7	Голландия	574	3,5	16		
8	Бельгия	477	3,0	10	8	Италия	556	3,4	10		
9	Россия	472	2,9	33	9	Бельгия	470	2,9	14		
10	Британия	458	2,8	4	10	Южная Корея	435	2,7	2,2		
14	Сингапур	338	2,1	13	15	Сингапур	320	1,9	22		
20	Швейцария	200	1,2	16	19	Польша	204	1,2	23		
24	Швеция	184	1,1	9	26	Швеция	167	1,0	10		
	Мир	16127	100,0	15		Мир	16415	100,0	15		
	<b>Беларусь*</b>	<b>32,9</b>	<b>0,2</b>			<b>Беларусь*</b>	<b>39,5</b>	<b>0,24</b>			

Источник: World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr09\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm)  
\*Беларусь в USD согласно данным Белстата

Торговля коммерческими услугами: ведущие экспортеры и импортеры, в млрд.\$ и %

Место	Экспортер	Стоимость		Доля	Изменения за год	Место	Экспортер	Стоимость		Доля	Изменения за год
		2008	2000-08					2008	2000-08		
1	США	522	14,0	10	1	США	364	10,5	7		
2	Британия	283	7,6	2	2	Германия	285	8,2	11		
3	Германия	235	6,3	11	3	Британия	199	5,7	1		
4	Франция	153	4,1	6	4	Япония	166	4,8	11		
5	Япония	144	3,9	13	5	Китай	152	4,4	-		
6	Испания	143	3,8	11	6	Франция	137	3,9	6		
7	Китай	137	3,7	-	7	Италия	132	3,8	12		
8	Италия	123	3,3	12	8	Испания	108	3,1	10		
9	Индия	106	2,8	-	9	Ирландия	103	3,0	9		
10	Голландия	102	2,7	8	10	Южная Корея	93	2,7	12		
11	Ирландия	96	2,6	8	11	Голландия	92	2,6	10		
17	Сингапур	72	1,9	3	16	Россия	75	2,2	29		
18	Швеция	71	1,9	13	18	Швеция	54	1,6	13		
22	Россия	50	1,3	29	30	Польша	30	0,9	25		
	Мир	3730	100,0	11		Мир	3470	100,0	11		
	<b>Беларусь*</b>	<b>4,25</b>	<b>0,1</b>								



# ПАРТНЕРСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОО «МССПИР». ЦЕНТР СИСТЕМНЫХ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ «SATIO»

## ADVANCED BRANDING 2009 Международная брэнд-конференция ADVANCEDBRANDING 2009



Ответы на эти актуальные вопросы Вы получите, включившись в работу двух пленарных панелей «Стратегии брендинга в период кризиса», четырех тематических секций и четырех авторских мастер-классов:

1. Брендинг в банковской сфере
2. Социально ответственный брендинг: ответы глобальному кризису

3. Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования в условиях кризиса
4. Интернет-технологии в продвижении брэнда
5. Мастер-класс Мариуша Урсача (Румыния)
6. Мастер-класс Ланы Чубаха (Украина)
7. Мастер-класс Василия Андреева (Россия)
8. Мастер-класс Андрея Пуртова (Россия).

С программой конференции Вы можете ознакомиться уже сегодня на официальном сайте Профессионального конкурса БРЭНД ГОДА <http://www.bestbrand.by/advbranding/>

Впервые Оргкомитет предоставляет возможность участия как в конференции в целом, так и оформление заявки на отдельные мастер-классы и секции.

**Зарегистрировать свое участие в конференции Вы можете,**

- на официальном сайте Профессионального конкурса БРЭНД ГОДА РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ON-LINE <http://www.satio.by/projects/advancebr/>
- по e-mail Координатора проекта: [pr@satio.by](mailto:pr@satio.by) [info@satio.by](mailto:info@satio.by)

— по телефонам Штаба конференции:  
МГТС: +375 17 220 79 44 (45) GSM: +375 29 629 95 91, +375 29 568 95 84.

**Стоимость участия в брэнд-конференции:**  
· Делегат ADVANCEDBRANDING 2009 — **964 040 BYR (без НДС).**  
· Стоимость отдельного мастер-класса и секции (вне участия в конференции) — **480 000 BYR (без НДС).**

Координатор проекта Татьяна Португалова.

### Социальная ответственность бизнеса

Сегодня довольно часто понятие **благотворительности ассоциируется с бизнесом. Общественное мнение порой звучит однозначно — помогать должны богатые, поскольку им есть, чем делиться. Правильный ли это подход, что общего между благотворительностью и социальной ответственностью бизнеса — с этими вопросами информационный партнер ОО «МССПИР» журнал «Бизнес-леди» обратился к члену Союза, директору партнерского предприятия Союза ЦСБТ «SATIO» Жанне ГРИНЮК.**

Жанна Владимировна, понятно, что термин «благотворительность» возник раньше термина «социальная ответственность бизнеса». Но какое из этих понятий шире?

— Сам термин «благотворительность» восходит к началу становления феодального строя и одновременно — становления христианской церкви. Понятие «благо творить» проистекает из основ религии. В свое время еще папские понтифики содержали обращения к богатым людям, призывающие заботиться о бедных, проявлять знаки поддержки по отношению к неимущим, детям, инвалидам. Безусловно, благотворительность имеет несколько иные корни, нежели социальная ответственность бизнеса, спонсорство и меценатство — это уже бизнес-термины. При этом благотворительность предполагает, в том числе, и меценатство — безвозмездную материальную поддержку различных социальных групп, институтов, направленную не столько на популяризацию собственного имени, сколько на социальный эффект и социальный результат. Надо отметить, что меценатство далеко не всегда предполагает, что публика должна знать имя человека, оказывающего поддержку. Тогда как спонсорство обязательно предполагает, что материальная поддержка возвращается компании, если и не в виде материальных дивидендов, то в виде популяризации ее бренда, ее продукта. Если же говорить о современном соотношении благотворительности и социальной ответственности бизнеса, благотворительность — лишь часть социальной ответственности. Ведь социальная ответственность бизнеса предполагает создание условий для устойчивого развития не только своей компании, но и экономики страны в целом. Социальная ответственность бизнеса — это мера, критерий эффективности стратегии компании, установка на то, что в процессе принятия решений

предполагает анализ не только такой важной составляющей, как финансы. В развитии социально ответственного бизнеса важны такие позиции, как удовлетворенность персонала в своем развитии, этичная конкуренция, место компании в конкретной отрасли и в национальной экономике в целом, взгляды компании на защиту экологии. То есть социальная ответственность бизнеса — это целый комплекс факторов, который в том числе и обеспечивает это самое устойчивое развитие, как компании в частности, так и экономики страны в целом. И это — отнюдь не дань моде. Хотя многие СМИ, общественное мнение часто агрессивно

мени для истории нации. Это период, когда отсутствовало понятие благотворительности в публичном виде, но сами процессы, характерные для него, были. Просто они были модифицированы в советские формы. Те же субботники — это труд во благо. Не думаю, что Советский Союз именно в этой части нанес какой-то серьезный ущерб христианской ментальности. Во все времена люди собирали одежду и относили ее в церковь — было принято поддерживать бедных. Да, в советское время в сиротских приютах и школах не существовало попечительских советов. Но, помните, как мы собирали игрушки и одежду детям Вьетнама и Афга-

жизни не достаточно, и испытывает психологический подъем, удовлетворяя эту потребность. Я отношу себя к сторонникам гуманистической психологии. Где принято считать, в отличие от макиавеллизма или фрейдизма, что в человеке заложено много положительных тенденций, много конструктивного. Другой вопрос, как это все проявляется? А проявляется это у всех, безусловно, по-разному. Для кого-то очень важно ощущать свою причастность к социуму, признание, благодарность. И эта потребность в социальном самоутверждении, в самоуважении, в высокой самооценке, не надо ничего напоминать.

— Наблюдаете ли Вы зависимость количества благотворительных акций от политики государства в этом отношении? Должно ли и может ли государство способствовать тому, чтобы люди делали добрые дела?

— В рамках Глобального Договора мы изучали, в том числе, и политику различных государств в области развития социальной ответственности бизнеса и практик благотворительности. Очень трудно утверждать, что государство должно, потому что к тому, что касается социальной ответственности бизнеса и благотворительности, слово «долженствование» никак не подходит. Мы можем говорить о том, что государство делает выбор в ту или иную сторону, движется в направлении той или иной схемы стимулирования подобного начала. И, конечно, если говорить о цивилизованных, развитых отношениях государства и бизнеса, можно утверждать, что в рамках законодательного регулирования тенденций благотворительности и цивилизованных стран выработаны достаточно совершенные формы стимулирования. Что государство должно, так это регулировать данный вопрос. Не секрет, что на почве благотворительности возможны различного рода финансовые махинации — создание дополнительных фондов, через которые прогоняются и таким образом отмываются деньги. Возможны и определенные перекосы, когда бизнес направляет свои усилия только в одну сферу — спорт или детство, а другие социальные сегменты, которые нуждаются в поддержке, остаются обделенными. Государство действительно может регулировать и стимулировать направленность сфер социальных инвестиций.

Беседовала Ирина СКОРОХОДКО  
Журнал БИЗНЕС ЛЕДИ, август 2009 г.

## ПРО ДОБРЫХ, БОГАТЫХ И НЕ ТОЛЬКО



настроены к компаниям. К примеру, СМИ редко публикуют отчеты о социальной ответственности бизнеса, о всевозможных акциях, рассматривая это как рекламную кампанию. И здесь — не просто позиция руководства СМИ. Это — отражение общественного мнения, последствия не совсем полноценного и глубокого понимания сути и роли социальной ответственности бизнеса. Повторюсь, социальная ответственность — это не дань моде, а, по сути, — новый тип стратегического мышления в бизнесе.

— Возможно, нашему обществу не до конца близки понятия **благотворительности и социальной ответственности, поскольку годы советской власти приучили, что за нас все решит кто-то другой и жизнь не потребует от нас персональной ответственности. Да и самого понятия благотворительности фактически у нас не существовало, поскольку христианские устои на долгие годы были подорваны.**

— Советская эпоха — это очень короткий период вре-

нистана? Мне кажется, проблема в том, что сегодня благотворительность подается от имени богатых людей, от имени бизнеса. На самом же деле благотворительность не имеет прямого отношения к бизнесу и к богатству. Поэтому одной из социальных обязанностей бизнеса является вовлечение широких слоев общества в движение благотворительности. Ведь можно провести просто благотворительную акцию от имени компании, а можно — иначе, когда каждый, отдельный человек, сделавший покупку, понимает, что совершает некое благо. И это уже иная реклама — социально-ответственная реклама. Или, например, корпоративное волонтерство, когда все сотрудники компании вместе сажают деревья, строят плотины и т. д. И тогда причастным к доброду делу чувствует себя каждый!

— На Ваш взгляд, человек устроен так, что стремится делать благие дела, или ему надо постоянно напоминать, что их нужно делать и что рядом есть те, кто в его помощи нуждается?

— Позитивное начало — это глубинный архетип человека. Человек нуждается в постоянном созидании, в нем заложена мощнейшая созидательная сила. И поэтому человек испытывает определенный вакуум, если этого в его

### Старт программ бизнес-образования LINK Открытого Британского университета на базе SATIO

Уважаемые коллеги!

С 1 августа 2009 года Центр SATIO стал официальным партнером бизнес-школы LINK, представляющей программы Открытого Британского университета на территории Беларуси. Поэтому считаем своим долгом заверить Вас в том, что программы LINK будут развиваться по намеченному курсу с соблюдением всех международных стандартов и партнерских обязательств.

Мы признательны руководству LINK за высокую оценку нашей деятельности и оказанное доверие. Мы также выражаем благодарность руководству Бизнес-школы ИПМ как первому партнеру программы в РБ.

Центр SATIO, являясь маркетинговым центром полного цикла и обеспечивая признанно высокое качество услуг в соответствии с международными стандартами (ESOMAR, EMC, NIMA, SEAMAN и др.) в области маркетинговых исследований, консалтинга и бизнес-образования гарантирует:

- Высокое качество и соблюдение международных стандартов бизнес-образования;
- Практико-ориентированность программ за счет включения результатов работы всех департаментов SATIO: маркетинговых исследований, консалтинга, брендинга, корпоративного обучения;
- Открытость и партнерские отношения со всеми участниками программы;
- Открытие нового уровня MBA на базе LINK на территории Беларуси.

Мы открыты и развиваем принципы корпоративной социальной ответственности в бизнесе, являясь участниками Локальной сети Глобального Договора ООН. Наша компания первой в своем сегменте на рынке РБ опубликовала Отчет о корпоративной социальной ответственности: <http://www.satio.by/about/sob>; <http://satio.by/about/sob/>. Главными приоритетами в области КСО являются гарантии качества бизнес-услуг, ответственность перед клиентами и бизнес-партнерами, а так же этичная конкуренция.

Центр SATIO развивает принципы современного бизнес-образования и сертификации специалистов по миро-

вым стандартам. С 2006 года SATIO является официальным эксклюзивным партнером Нидерландского института маркетинга NIMA и сертифицирует специалистов по профессиональным уровням Европейской Маркетинговой Конфедерации. Мы приложим все усилия для сохранения достигнутого и повышения статуса программ LINK Открытого Британского университета на территории Беларуси. Одной из приоритетных задач считаем нострификацию (официальное признание) западных дипломов в сфере бизнес-образования. Наша принципиальная позиция заключается в том, что для решения этих вопросов необходимо активно развивать частно-государственное партнерство. Лидер действует на опережение, поэтому мы сами в ближайшее время инициируем обсуждение данной темы. Мы считаем, что сейчас в бизнес-сообществе и в государстве в целом как никогда востребованы новые идеи и высокая готовность к внедрению изменений. Мы открыты партнерству и сотрудничеству. Готовы ответить на вопросы и будем благодарны за обратную связь.

Заявки на участие в осеннем наборе LINK Открытого Британского университета принимаются на территории Беларуси только на базе SATIO <http://satio.by/open-university/registration/> до 15 сентября.

Наши контакты:  
тел.: (+375-17) 220-79-44, 214-99-67  
факс: (+375-17) 220-79-45  
моб. тел.: (+375-29) 629-95-91  
e-mail: [link@satio.by](mailto:link@satio.by); [link@satio.by](mailto:link@satio.by)  
[www.satio.by](http://www.satio.by); <http://satio.by/>; [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by)  
Вы так же можете связаться лично со мной:  
[janna@satio.by](mailto:janna@satio.by); [janna@satio.by](mailto:janna@satio.by)

С уважением,  
Жанна Гринюк.

### Реклама

ОДО «Компания-5»

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

**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](mailto:news@allminsk.biz); [reklama@allminsk.biz](mailto:reklama@allminsk.biz) <http://www.allminsk.biz>  
Главный редактор — Галина ИЛЬЯЩУК.

Отпечатано в типографии ОДО «Знамяне»  
г. Минск,  
ул. Корженевского, 14.  
ЛП №02330/0150475  
от 25.02.2009г.  
Тираж 5000 экземпляров.  
Заказ № 843  
Дата выхода 02.09.2009г.  
Подписано в печать 15".