



СОЮЗ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 15
Декабрь, 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»

Адвокаси



Владимир Карягин, председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей»,
председатель президиума СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства»:

«Указ № 510 не снимает наказательного потенциала существующего законодательства по отношению к бизнесу»

ности. Мы направили в администрацию предложения, большинство из которых было учтено при подготовке указа. Подчеркиваю: учтено большинство наших предложений.

Что касается конкретных положительных моментов, то к ним относятся двухлетний адаптационный период для тех, кто только начинает свой бизнес, фиксированные сроки проведения проверок, более четкий уровень полномочий и координации контрольной деятельности всех проверяющих структур. Действительно, сейчас этот указ отражает свое название - совершенствование контрольной деятельности.

Тем не менее, в нем есть и некоторые так называемые узкие места, которые при ближайшем рассмотрении все же показывают, что реально и без всяких оговорок контрольная деятельность может быть изменена только после усовершенствования Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях (КоАП).

Кстати, в рабочую группу Совета министров по подготовке этого кодекса мы подали 45 своих предложений, касающихся административных правонарушений, и это была единая точка зрения

всего белорусского делового сообщества. В них, в частности, говорится об устранении нижних штрафных порогов. Указ преодолевает это вето, он ориентирует если не на профилактическую, то на предупредительную функцию контролирующих органов. Но должен сказать, что указ не снимает наказательного потенциала существующего законодательства по отношению к бизнесу. А изменить такое положение дел можно только дальнейшим совершенствованием КоАП.

Мы также выступали против так называемых рейдовых проверок. Ведь сегодня контролеры, в первую очередь - налоговики, как кавалеристы в атаке: выписывают на весь год себе мандат на рейды и начинают проверять всех, кто попадает им на глаза. В их действиях трудно найти логику и последовательность, а порой все это порождает и коррупцию. В указе такая деятельность контролеров более отрегулирована, но отмены ее нет: мы законодательно все еще никак не можем отойти от рейдовых проверок. Что касается плановых проверок, то теперь субъект хозяйствования может узнать об их сроках и заранее к ним подготовиться. Очень важно, что эти сроки четко указаны - не

более месяца, а у индивидуального предпринимателя - и вовсе 15 дней.

Но дьявол прячется в мелочах!.. Текст указа определяет широкий диапазон действий контролеров, дает им возможность проверять любой объект, когда они этого захотят. У нас легко заводятся уголовные дела... А все потому, что нет выстроенной единой системы законодательства и защиты прав предпринимателей. Все, о чем мы тут ведем речь, связано и с административным, и с уголовным, и с гражданским кодексами.

Наша законодательная система создана для удобства работы проверяющих! Не для субъектов хозяйствования, а для контролеров. В этом все причины.

В указе многое уже учтено, но он еще лавирует между Сциллой и Харибдой. И многословность указа, где есть возможности допущений и разночтений, позволит контролирующим органам еще оказывать большое давление на бизнес и все субъекты хозяйствования в стране.

Светлана МАРТОВСКАЯ,
Фото Алексея МАТЮШКОВА,
Газета «Обозреватель» №43 (373),

«ЕСЛИ ДОЛГО МУЧИТЬСЯ, ЧТО-НИБУДЬ ПОЛУЧИТСЯ»

Принят в первом чтении Законопроект «О поддержке малого и среднего предпринимательства»

В ходе очередного заседания третьей сессии Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь 12 ноября нынешнего года рассмотрен и принят в первом чтении проект Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства». По мнению председателя ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», председателя президиума СЮЛ «Республиканская Конфедерация Предпринимательства» Владимира Карягина, данный законопроект является в первую очередь политическим документом, который, тем не менее, вобрал в себя многие предложения белорусского предпринимательского сообщества: признана приоритетная роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики, определено значение инфраструктуры, расширен диапазон поддержки предпринимательских инициатив. «Бизнес-сообщество в течение девяти лет убеждало властные структуры в необходимости данного документа, - отметил Владимир Карягин, - действительно, если долго мучиться, что-нибудь получится. Мы верим, что со

временем законодателями будут использованы и другие конструктивные предложения белорусского предпринимательского сообщества, изложенные в «Национальной платформе бизнеса Беларуси». Проект Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» направлен на совершенствование нормативно-правовой базы, призванной обеспечить благоприятные условия для развития предпринимательства в нашей стране. Помимо систематизации и актуализации нормативных предписаний в области малого предпринимательства, предлагается выделить категорию субъектов среднего предпринимательства и определить основы регулирования отношений в области их поддержки. В проекте учтены новые экономические реалии развития общества, а также накопленный за прошедший период опыт в этой сфере. Проектом Закона предлагается комплексно, на базовом уровне подойти к регулированию отношений, возникающих при осуществлении поддержки малого и среднего предпринимательства, регламентировать виды и общие условия такой поддержки, определить понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Одним из предлагаемых нововведений является отказ от действующего отраслевого принципа отнесения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого предпринимательства (например, в промышленности до 100 человек, в строительстве до 50 человек и т.д.), что позволит обеспечить единство применяемых подходов. К

субъектам малого предпринимательства предлагается относить индивидуальных предпринимателей, микроорганизации (со средней численностью работников до 15 человек включительно) и малые организации (соответственно, от 16 до 100 человек включительно). В качестве субъектов среднего предпринимательства предлагается определить коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно. Законодательное закрепление предлагаемых четких критериев обеспечит в большей степени оказание адресной поддержки таким субъектам, упорядочит наблюдение за их состоянием и развитием. К закреплению предлагаются основные цели и принципы государственной политики, компетенция государственных органов и иных организаций в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства. Конкретизированы виды такой поддержки, порядок и условия ее оказания. Одновременно предусматривается определение круга субъектов, которым не может оказываться государственная финансовая поддержка. В законопроекте отражены вопросы гарантий, защиты прав и законных интересов субъектов малого и среднего бизнеса, а также субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Кроме того, в нем содержится норма, определяющая правовое положение Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. Предусмотрена и возможность создания аналогичных советов и при местных исполнительных и распорядительных органах.

Пресс-центр ОО «МССПР».

БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО НЕ УДОВЛЕТВОРЕНО УКАЗОМ № 518

Обсуждая 10 ноября, в ходе республиканского секторального совещания важнейшие вопросы развития белорусского предпринимательства, руководители и специалисты бизнес-ассоциаций, входящих в состав Союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства», и Белорусского профсоюза работников различных форм предпринимательства «Садружнасць» отметили, что Указ № 518 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом» чреват серьезными негативными последствиями. Большинство предложений делового сообщества его разработчиками не принято во внимание. Это обстоятельство резко отрицательно отразится на результатах и показателях работы частного бизнеса, так как более 90 процентов предпринимателей не имеют собственных площадей, а пользуются арендованными. Исчисление ставки аренды в базовых величинах, а не фиксированно в белорусских рублях, повышающие коэффициенты на аренду помещений финансовых, юридических служб и делопроизводства, не облегчают жизнь арендодателя и увеличивают стоимость аренды, особенно для малого и среднего бизнеса. Исчезли льготы производственникам. Признавая положительным перевод центра принятия решений по аренде из Управления делами Президента в Совет министров, одобряя применение понижающих коэффициентов - 0,5 - для инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также возможность применения понижающих ставок для общественных объединений, деловое сообщество, вместе с тем, вынуждено будет в ближайшее время обращаться к Президенту Республики Беларусь о внесении изменений в этот Указ.

Читатели газеты «Союз предпринимателей» могут направлять свои предложения по улучшению делового климата республики, которые будут использованы при подготовке НПББ-2010, на электронный адрес СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» s.u.l.business@gmail.com или по факсу (+375 17) 298 24 38

Собств. инф.

Реклама

ОДО «Компания-5»

Есть вопрос?

Кассовые аппараты, весы:

www.company-5.of.by

(017) 2924404, 2923053,

2098005

УНН 100017838

Белорусские предприниматели укрепили деловые связи в трех европейских столицах

В начале ноября нынешнего года делегация белорусских предпринимателей, сформированная СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» нанесла визит в предпринимательские объединения трех европейских столиц - г. Брюсселя (Королевство Бельгия), г. Амстердама (Королевство Нидерланды) и г. Берлина (ФРГ). В Нидерландах посланцы белорусского бизнеса посетили также г. Эйнховен - побратим г. Минска, где провели деловые встречи. Содействие в организации и проведении этой программы успешно оказали Посольства Республики Беларусь в принимающих странах.

Визит начался с г. Брюсселя, с посещения Европейской Конфедерации Ассоциаций Малых и Средних Предприятий (СЕА-РМЕ), членом которой уже более двенадцати лет является ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». Конфедерация планирует провести в 2011 году свое годовое собрание в г. Минске. В ее брюссельской резиденции были обсуждены вопросы подготовки будущего европейского делового форума в белорусской столице. Члены делегации передали в дирекцию СЕА-РМЕ свои деловые предложения, которые затем будут разосланы всем членам Конфедерации, а ее руководитель - Владимир Карягин представил дирекции СЕА - РМЕ «Национальную платформу бизнеса Беларуси - 2009». Белорусские предприниматели встретились также с Советником Посольства Республики Беларусь в Королевстве Бельгия, Руководителем Торгово - экономической секции Посольства А.А. Александровичем, который рассказал о развитии белорусско - бельгийских экономических связей и познакомился с деловыми предложениями белорусских предприятий.

Программа пребывания в Королевстве Нидерланды началась 3 ноября в г. Эйнховене с посещения Торговой палаты Брабанта. Руководитель ее службы Международной торговой промоции господин Ад ван Абеелен подробно рассказал собравшимся о деятельности палаты и особенностях ведения бизнеса в Нидерландах, ответил на многочисленные вопросы представителей белорусского бизнеса о регистрации предприятий в этой стране, возможностях создания СП, ведении экспортно - импортных операций и организации субконтракции. Во встрече приняли участие Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Беларусь в Королевстве Нидерланды Е. Н. Гриценко и Торгово - экономический Советник Посольства В.Г. Мрочек. Затем делегация была принята вице - мером г. Эйнховена Эриком ван Мерриенбоером, который выразил готовность к реализации совместных бизнес - проектов в рамках осуществления программы Восточного партнерства и высказался за активизацию побратимских связей между городами Эйнховеном и Минском. В ответных выступлениях белорусский Посол Е.Н. Гриценко и председатель Президиума СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» В.Н. Карягин подчеркнули важность инвестиционного сотрудничества между нашими странами, выделив приоритеты, рекомендуемые зарубежным партнерам, желающим выйти на белорусский рынок. Местной власти города - побратима были представлены члены делегации и их деловые предложения.

Посетив мэрию, белорусские предприниматели направились на предприятие «KUSTERS», успешно действующее в сфере логистики. Его директор Геерт де Броувер подробно рассказал об истории и работе компании, о роли логистики в развитии нидерландского рынка, показав на практике, как действует «KUSTERS» и как он работает с клиентами.

Во всех встречах, которые прошли в г. Эйнховене, делегацию сопровождал Почетный консул Республики Беларусь в этом городе, господин Хенни А.М. Куийкен - опытный бизнесмен, активно содействующий раз-

витию экономических связей и делового партнерства между Беларусью и Нидерландами. В беседах с ним родилась идея нового совместного проекта - проведения в марте следующего года специальных семинаров по логистике для белорусских предприятий, с посещением логистических и транспортных компаний в городах Эйнховене, Гааге и Амстердаме. Подготовка и реализация этого проекта будут поддержаны Посольством Республики Беларусь в Королевстве Нидерланды.

А завершился день пребывания в г. Эйнховене посещением музея «DAF», весьма интересного не только для специалистов автомобильной отрасли, но даже и для тех, кто никогда не садился за руль автомобиля.



Визит в г. Амстердам начался с посещения семейного частного предприятия - сыроварни - наглядного примера успешного малого бизнеса. На этом небольшом предприятии, где трудятся только три человека, содержат ферму, изготавливают несколько десятков видов традиционного нидерландского сыра и знаменитые деревянные башмаки, принимают группы туристов и продают сувениры. Его хозяин с оптимизмом смотрит в будущее и готов щедро делиться своим опытом.

Программа осмотра нидерландской столицы невозможна без прогулки по амстердамским каналам. С нее и началось знакомство с городом. Делегацию приветствовала администрация амстердамского порта, пригласив белорусских предпринимателей на королевскую яхту и подробно показав портовое хозяйство.

Затем, пройдя по историческому центру города, делегация прибыла в Консульство Республики Беларусь в г. Амстердаме, размещающееся в помещении частного Музея интерьеров XVII века. Ее приветствовал Почетный консул Республики Беларусь в г. Амстердаме, доктор Бюисман, организовавший в своей резиденции представительный бизнес - форум, в котором приняли участие более 50 человек. Активное посещение мероприятия местными бизнесменами свидетельствует об активном их желании развивать сотрудничество с Беларусью. Многие из присутствующих сообщили о своем приезде на в ноябрьский Инвестиционный форум, организуемый в г. Минск.

Бизнес - форум был отмечен большим дипломатическим вниманием. В нем приняли участие Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Королевстве Нидерланды Е.Н. Гриценко и Торгово - экономический Советник Посольства В.Г. Мрочек, Почетный консул Республики Беларусь в г. Эйнховене Хенни А.М. Куийкен и Почетный консул Рес-

публики Беларусь в г. Амстердаме доктор Й. А.В. Бюисман. Выступая перед собравшимися, Е.Н. Гриценко выразила надежду на успешное белорусско - нидерландское деловое сотрудничество, подчеркнув высокий инвестиционный потенциал нашей страны. Председатель Президиума СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» В.Н. Карягин представил участникам бизнес - форума «Национальную платформу бизнеса Беларуси - 2009». Рассказав о ее реализации, о развитии диалога бизнеса и власти, он подчеркнул расширение возможностей делового партнерства между нидерландскими и белорусскими предпринимателями. После кратких презентаций каждого участника встречи, прошли двусторонние деловые переговоры в форме белорусско - нидерландской контактно - кооперационной биржи. А затем белорусских гостей порадовали концертом замечательного вокального квартета.

В немецкой столице, отмечающей юбилей падения Берлинской стены, делегацию встретило Федеральное объединение малых и средних предприятий - межпрофессиональный и межотраслевой союз малого и среднего бизнеса (ФОМСП), объединяющий свыше 150 000 членов. Союз имеет более 220 представительств в Германии и около 30 - за рубежом, занимается всесторонним обслуживанием своих членов на местном, региональном и международном уровнях. Объединение германских малых и средних предприятий - член СЕА - РМЕ и давний партнер ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». Новая встреча укрепила деловое партнерство.

О возможностях делового сотрудничества Федерального союза малых и средних предприятий с белорусскими предпринимателями подробно рассказал его исполнительный директор Бодо Шварц. Руководитель направления сотрудничества с регионами Центральной и Восточной Европы внешнеэкономического отдела Союза Карлхайнц Штёкнер пояснил собравшимся, каким образом белорусские предприятия, члены ОО «МССПР» и СЮЛ «РКП», могут направлять свои деловые предложения для их последующей рассылки членам ФОМСП, размещения на веб-сайтах и в информационном бюллетене германского Союза. После презентации членов делегации и их предложений дирекция ФОМСП сообщила о планируемой дальнейшей работе по поиску деловых партнеров для белорусского бизнеса.

Визит укрепил деловые связи белорусского бизнеса в трех европейских столицах, а будущая конкретная, кропотливая и системная работа по их реализации, несомненно, принесет желаемые результаты, новые контакты и взаимовыгодные проекты.



Если Вы планируете отправиться за рубеж в составе делегации Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, узнайте о предстоящих деловых поездках, а также об условиях участия в них по тел. (+375 17) 298-24-46, 298-37-31. Информация о выездах постоянно размещается и на главной странице бизнес-портала www.allminsk.biz Соб. инф.

ВСТРЕЧА С ЛИТОВСКИМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

3 декабря в Посольстве Литовской Республики в Республике Беларусь состоится встреча с представителями литовских компаний, членами Ассоциации предпринимателей г. Мажейкяй. Встреча организована в рамках проекта Конфедерации предпринимателей-работодателей Литвы и МИД Литовской Республики «Перспективы торгово-экономического сотрудничества между предпринимателями Литовской Республики и Республики Беларусь». Начало в 12.00 Тел. для справок (+375 17)298-24-50/38

MINSK STARTUP WEEKEND

4-5 декабря в Минске пройдет MINSK STARTUP WEEKEND - первое из серии мероприятий для молодых предпринимателей и инноваторов, которые планируется провести в рамках некоммерческого проекта «Финансовые и интеллектуальные инвестиции для малого бизнеса Беларуси Start-Up Belarus» <<http://startclub.biz/node/34>>, организованный клубом Бизнес-старт при ОО «МССПР».

MINSK STARTUP WEEKEND - это полутрадиционный тренинговый марафон, деловая игра по «обкатке» новых бизнес-идей - «старт-апов». Молодые

предприниматели, с одной стороны, и эксперты в различных областях бизнеса - с другой, в течение двух выходных дней (уикенда) совместно будут искать способы наиболее быстрого и эффективного запуска бизнес-проектов в различных сферах бизнеса. В процессе отработки идеи она будет проходить всестороннюю экспертизу и оформляться в виде мини-бизнес-плана.

Инвесторы, наблюдая за развитием проектов, получают возможность оценить их коммерческий потенциал, а также слаженность работы команды, лидерские качества ее руководителя, и принять решение о возможности инвестиций в проект. Прямо во время СтартапУикенда между инвестором и проектной командой может быть заключено соглашение о намерениях, которое в последующем может перерасти в полноценный инвестиционный проект.

Номинации победителей:

1. Лучший старт-ап по мнению инвесторов;
2. Лучший старт-ап по мнению экспертов (по номинациям «Лучшее маркетинговое решение», «Лучшая финансовая модель», «Лучшая бизнес-модель» и т.п.);
3. Лучший старт-ап по оценке зала (приз зрительских симпатий по результатам прямого голосования).

Чтобы стать участником MINSK STARTUP WEEKEND, позвоните по тел. (029) 317 54 47 или отправьте заявку.

http://allminsk.biz/images/stories/news/2009/november/bs_zayavka.doc на startclub@mail.ru (форма заявки размещена на бизнес-портале www.allminsk.biz) Этот адрес e-mail защищен от спам-ботов. Чтобы увидеть его, у Вас должен быть включен JavaScript. Авторы идей и проектов участвуют бесплатно!

БИРЖА СУБКОНТРАКТОВ В РАМКАХ ФОРУМА «МОСКОВСКИЙ ПАРТЕНАРИАТ 2009»

4 декабря 2009 года (пятница) в г. Москве, в павильоне № 7 Центрального Восточного Комплекса «Экспоцентр» пройдет очередная Биржа субконтрактов - серия подготовленных переговоров уполномоченных представителей предприятия - Заказчика с потенциальными Поставщиками. Будут обсуждаться вопросы изготовления и поставки изделий, узлов, комплектующих по техническому заданию Заказчика. Проведение мероприятия нацелено на расширение и развитие кооперационных связей между малыми, средними и крупными промышленными предприятиями Москвы, регионов Российской Федерации и зарубежных стран.

Организатором Биржи субконтрактов выступил

Анонс деловых событий

деловой партнер Минского столичного союза предпринимателей и работодателей - Межрегиональный центр промышленной субконтракции и партнерства. Мероприятие проводится при поддержке Департамента поддержки и развития малого и среднего предпринимательства города Москвы. В организации «Биржи субконтрактов» принимают участие региональные центры субконтракции - члены Национального Партнерства развития субконтракции.

Биржа субконтрактов войдет в деловую программу Форума «Московский партнерият — 2009», который проводится под патронажем Правительства Москвы в едином комплексе с выставкой «Центральный федеральный округ: энергосбережение и повышение энергетической эффективности 2009».

На «Бирже субконтрактов» крупные предприятия-заказчики Москвы и регионов России проведут переговоры и смогут отобрать для себя лучших поставщиков комплектующих, узлов, блоков и продукции по техническому заданию.

К участию в Бирже субконтрактов приглашаются предприятия-заказчики, заинтересованные в размещении крупных кооперационных заказов и поиске лучших поставщиков среди малых и средних производственных предприятий.

По вопросам участия обращайтесь по тел/факс (+375 17)298-24-38, 8(029)651-28-16, Эдуард Юрьевич Полуторов.

О сложностях, с которыми сталкиваются бизнес-леди, стремясь к самореализации, и о том, почему льготные условия для ведения бизнеса в сельской местности не могут решить проблем женского предпринимательства, 16 ноября в эфире Радио TUT.BY рассказала вице-председатель ОО "Минский столичный союз предпринимателей и работодателей" Лилия КОВАЛЬ.

Лилия КОВАЛЬ, первый вице-председатель ОО "МССПР": «Женский бизнес более стабилен, чем мужской»

- Лилия Ивановна, какова, на Ваш взгляд, польза от предприятий, которыми руководят женщины?

- По исследованиям отмечено, что женский бизнес более стабилен, чем мужской, и это обусловлено психологическими и биологическими аспектами женщины: женщина - мать, хозяйка, и она ведет бизнес, как ведет домашнее хозяйство в семье. Она делает это осторожно, не поддается авантюризм, просчитывает и рассчитывает последствия. Большое внимание женщина-руководитель уделяет психологическому климату в коллективе и относится к сотрудникам фирмы как к членам своей семьи. Это тоже дает свои положительные результаты.

За последние несколько десятилетий женщина стала очень активным участником общественной жизни. Вовлечение женщин в предпринимательство - достаточно серьезная и необходимая задача, которую нужно решать обществу и государству.

- Женское предпринимательство, как и предпринимательство вообще, невозможно без понимания государства. В достаточной ли степени государство признает женское дело?

- К сожалению, в нашем государстве понятие "женский бизнес" никак не выделяется: нет ни статистики о том, сколько женщин вовлечены в бизнес в Беларуси, нет и программ по поддержке женского бизнеса. Вовлечь женщин в бизнес необходимо, но это не так просто.

- Может быть, это гендерно правильный подход - не разделять бизнес на женский и мужской и одинаково равно относиться ко всем предпринимателям?

- Безусловно, на стадии развития бизнеса, когда мы только входим в нишу предпринимательства, разделения никто и не требует: все должны играть на равных условиях по одинаковым правилам. Но для того чтобы привлечь женщину в бизнес, ей нужно помочь.

В наше очень непростое время очень много женщин остались профессионально не у дел: это бывшие воспитатели, учителя, работники научно-исследовательских институтов, которые в силу маленькой зарплаты не могли содержать семью и не находили своего применения. Для того чтобы выйти в поле бизнеса, им не хватает какой-то психологической поддержки, не хватает знаний и консультаций. Они даже не могут грамотно составить бизнес-план для того, чтобы получить средства для своего бизнеса. Они боятся рискнуть, и им необходим этот толчок.

Во всем мире существует очень много программ, которые проводит государство для поддержки женского бизнеса. Очень много делегаций женщин-предпринимателей мы вывозим в Германию, Америку, Израиль. Даже в России существуют программы по поддержке женского предпринимательства, которые предлагают бесплатные консультации юристов, психологов, дают возможность местным органам предоставить арендные площади по низким ценам для начала этого бизнеса. Это и денежные программы, которые правительство проводит для раскрутки женского бизнеса. Например, в Санкт-Петербурге женщине-предпринимателю на первом этапе выделяется до полутора миллионов рублей сроком на два года. Если женщина успешно освоила эти деньги, то в следующие два года для расширения этого бизнеса ей предоставляется беспроцентный кредит. Если бизнес развивается хорошо и ей нужны средства и дальше, она может взять деньги в банке, и гарантом выступают местные органы. И это дает свои результаты: из ста поддер-



жанных бизнесов только пять не являются успешными - это очень хорошие цифры.

Например, в Германии государство под женские бизнес-инкубаторы выделяет площади, которые арендуются по стоимости от одного до восьми евро. Причем идет плодотворное партнерство бизнеса и государства: предприятию, работающему на этих площадях, биржа труда дает сотрудниц-женщин и на первых порах выплачивает зарплату этим женщинам. Получается, что хозяйка бизнеса имеет льготную арендную площадь, сотрудники, которые получают зарплату от государства, что дает возможность предпринимательнице развиваться. Психология женщины такова, что, получив помощь от государства, она старается отплатить той же монетой: участвует в этих же программах и помогает женщинам организовать свой бизнес.

- У нас консультированием женщин-предпринимателей в основном занимаются организации третьего сектора, в том числе и Минский столичный союз предпринимателей и работодателей. За какой помощью приходят к вам женщины? С какими препятствиями сталкиваются они на пути развития своего бизнеса?

- Специфика нашей организации заключается в консультировании и правовой поддержке уже существующих, устоявшихся бизнесов. И очень часто женщина, которая решает начать свое дело, не знает, куда идти за помощью. Нужно информировать их, объяснять, куда обратиться, чем заниматься, и даже успешные бизнесы нужно активно рекламировать, чтобы женщины не боялись подражать этим примерам.

Но часто возникает другая проблема: женщина, которая работает в бизнесе и играет по мужским правилам, живет мужскими проблемами, забывает о том, что она женщина - у нее нет времени посмотреть на себя. Нам приходится приглашать психологов, врачей, косметологов, парикмахеров, чтобы дать возможность даме обратить внимание на себя, чтобы она и в бизнесе оставалась женщиной.

Процент участия женщин в общественной жизни говорит об экономическом состоянии страны. В Польше в правительстве участвуют 8% женщин, в России - около 12%, в Швеции - 48%, в Дании - 52%, и мы ви-

дим потенциал этих стран. У нас же женщина после 40 лет остается совершенно невостребованной, и найти работу ей очень сложно.

- Почему женщины после сорока лет не так уж часто начинают заниматься частным бизнесом?

- Они, разумеется, решились бы открыть свой бизнес, если бы государство помогало им программами. Но, как это ни парадоксально, в этом возрасте женщина, как правило, в нашем обществе не столь востребована: почему-то считается, что на работу можно приглашать до 35 лет. В результате, за некоторыми исключениями, она чувствует себя неуверенно, хотя во всех других развитых странах женщины после 45 лет - самые активные. Существует даже целое движение "45+": женщина в этом возрасте вырастила детей, наладила быт, имеет определенный опыт, и ее нужно всячески вовлекать в общественную жизнь и бизнес. Если бы у нас существовали программы поддержки женщин-предпринимателей, большинство женщин и было бы в это вовлечено. По исследованиям, в нашей стране бизнесом занимаются около 15% женщин, что очень мало.

Женщины не должны бояться заниматься бизнесом, и роль государства как раз и состоит в том, чтобы оказывать информационную поддержку. Особенно остро такая проблема стоит в регионах.

Государство должно выкинуть в эту проблему, потому что женщины на биржах труда занимают больший процент, и это очень настораживает. Необходимо использовать потенциал женщин за 40, помогать им организовывать свое дело: это поможет создать рабочие места, увеличит доходы в бюджет и окажет социальную помощь государству. Например, в Израиле роль консультационных центров взяли на себя банки, которые оценивают перспективность предложенной идеи, помогают составить бизнес-план и выделяют необходимые средства.

- Есть ли в Беларуси примеры удачного сотрудничества государства и частного бизнеса на местном уровне? Может быть, местные органы власти более отзывчиво относятся к женщинам-предпринимателям?

- В качестве примера удачного сотрудничества и помощи местных властей можно привести Вилейский райисполком. Его сотрудники помогли женщине, которая обратилась за помощью в организации ателье по пошиву штор в однокомнатной квартире. Ей оборудовали эту квартиру, сделали отдельный выход, и эта женщина настолько активно развила свой бизнес, что теперь выполняет заказы из Минска.

Для того чтобы таких примеров стало больше, необходимо на законодательном уровне признать возможность существования женского бизнеса.

Проблемы женского предпринимательства ничем не отличаются от проблем мужского бизнеса, если не учитывать психологические и биологические особенности женщин. В нашем союзе ежегодно проходит конкурс "Лучшая деловая женщина года" и номинируются туда женщины, успешные в различных отраслях: в строительстве, производстве окон и дверей, в оказании юридических услуг, торговле, автобизнесе. В нашем союзе есть очень серьезные бизнес-леди, которые могли бы передать свой опыт начинающим, но для этого им нужна необходимая площадка. Кроме того, нужно создать механизмы, чтобы этот опыт получили начинающие женщины. Опыт наших женщин показывает, что они могут быть руководителями крупных бизнесов, не свойственных женщинам, и успешно с ними справляются.

- Можно ли сказать, что в какой-то сфере белорусским женщинам проще работать и реализовывать себя, чем в других?

- Женщине проще там, где она себя нашла, где ей интересно. Безусловно, в сфере услуг проще, но не стоит забывать о том, что это низкорентабельный бизнес и получить высокие доходы в нем невозможно. Женщина просчитывает бюджет своей организации так же, как и семейный бюджет - очень реально и очень четко, поэтому женские бизнесы более стабильны.

- Вы говорили, что ваша организация оказывает помощь уже устоявшимся бизнесам. Проводите ли вы мониторинг или контроль тех бизнесов, которым помогаете?

- Конечно, мы отслеживаем такие бизнесы, причем не вмешиваемся насильно, а оказываем помощь по мере ее необходимости. Одна из задач нашей организации - это правовая помощь и поддержка бизнесов. Мы участвуем в судах, которые касаются деятельности членов нашего союза, и до 85% судов мы выигрываем. Конечно, хотелось бы, чтобы бизнес работал более стабильно, чтобы не нужно было отвлекаться на такие крайние меры. Женщины получают консультации по ведению бухгалтерского учета, налогообложению, ценообразованию. Стабильно развиваясь в своем бизнесе, женщина начинает искать новые ниши. Им интересно получать новые контакты, и в этом помогает наш союз: мы серьезно занимаемся международной деятельностью, сотрудничаем с бизнес-ассоциациями различных стран, с посольствами, помогаем находить партнеров за рубежом. В подобной деятельности женщины ведут себя активнее, чем мужчины.

Но это больше характерно для женщин из крупных городов. В сельской местности ситуация более удручающая, там бизнес нужно развивать. Возможно, льготные условия для ведения бизнеса в сельской местности очень серьезные, но менталитет местных жителей сильно отличается от менталитета горожан. Поэтому одним созданием льготных условий для развития бизнеса проблему не решишь.

- Как же подступать к бизнесу? С чего начать женщине?

- Для открытия личного дела нужно чувствовать себя более решительной, говорить себе: "Я смогу". Затем нужно найти источники информации и начать изучение процесса ведения бизнеса. Для бизнес-старта нужны финансы, и часто люди, готовые начать свое дело, не имеют обеспечения для того, чтобы взять даже самый маленький кредит в банке. Здесь и должны сработать местные программы финансовой поддержки бизнес-старта - это и поможет сделать первый шаг.

<http://news.tut.by/economics/152611.html>

“Развитие торговой недвижимости в условиях Республики Беларусь”

7-9 декабря «Институт розничных технологий «Менка» <<http://menka.by/>>, которым руководит член Минского столичного союза предпринимателей и работодателей Лариса Лазаревич, приглашает Вас принять участие в трехдневном семинаре «Развитие торговой недвижимости в условиях Республики Беларусь», который пройдет по адресу: г. Минск, ул. Московская, 15, бизнес-центр ГУО «Институт непрерывного образования» БГУ.

Авторы и ведущие семинара - люди, хорошо известные на рынке торговой недвижимости Беларуси и России, профессионалы-практики, которые изучили и переняли лучший мировой опыт зарубежных компаний

и сегодня являются носителями этого опыта: Лариса Лазаревич <<http://menka.by/lazarevich/>> - инициатор и организатор проекта, генеральный директор ООО «Институт розничных технологий «Менка» <<http://menka.by/>>; Мария Гурова <<http://menka.by/gurova/>> - автор образовательного курса MALL Academy, генеральный директор компании «МОЛЛ. Экспертиза & консалтинг»; Татьяна Матюшина <<http://menka.by/matushina/>> - консультант в области маркетинга, специалист по маркетинговым исследованиям и анализу, бизнес-тренер международного класса; Дмитрий Беспалов <<http://menka.by/bespalov/>> - заместитель генерального директора Группы «ПИК», ди-

ректор по инвестициям «Система-Галс», генеральный директор «ГалсИнвестДевелопмент»; Владимир Янчук <<http://menka.by/janchuk/>> - доктор психологических наук, профессор, Академик Международной Академии психологических наук (РА) и Академии имиджологии (РАФ).

Программа обучения <<http://menka.by/programma-seminara-praktikuma-razvitie-torgovoj-nedvizhimosti-v-usloviyah-respubliki-belarus-7-9-dekabrja-2009-g-g-minsk-ul-moskovskaya-15-biznes-centr-guo-institut-nepregrynnogo-obrazovani/>> охватывает все аспекты развития качественной торговой недвижимости: от разработки и реализации проекта торгового центра до принятия опти-

мальных управленческих решений. Особое внимание будет уделено оценке Вашего проекта, его финансовым аспектам и привлечению инвестиций, арендным отношениям, особенностям концепции торгового объекта и управления торговой недвижимостью, влиянию человеческого фактора на успешную реализацию проекта торгового центра.

По итогам семинара Вы получите обширное учебное пособие, включающее методические разработки - образцы рабочего инструментария для реализации деятельности существующего ТЦ, а также сертификат участника.

Тел. (017) 252 94 81,
e-mail: info@menka.by <<mailto:info@menka.by>>

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

ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Словакия



Мариан СЕРВАТКА: “Отличные перспективы, огромный потенциал!”

В минувшем году взаимный словацко-белорусский товарооборот составил около 260 миллионов долларов. Обе страны, обладая высоким потенциалом, рассчитывают увеличить этот показатель, но в условиях мирового финансового кризиса сделать это будет непросто. Что предлагает словацкая сторона для снижения неблагоприятного влияния кризиса на торгово-экономические отношения наших стран? На этот и ряд других вопросов корреспонденты “Союза предпринимателей” попросили ответить Чрезвычайного и Полномочного Посла Словацкой Республики в Республике Беларусь Мариана СЕРВАТКА.



кая среда Словакии и Беларуси дополняется во многих областях. Существует хороший потенциал для развития торговых и инвестиционных отношений. Например, Словакия может предложить туризм, спа-курорты, катание на лыжах в Жилинском и Прешовском крае, стройматериалы, производство станков и приборов, энергетические проекты, воду, окружающую среду, транспортную и операционную технику, медицинскую технику, сотрудничество технических и экономических университетов. Беларусь может предложить сельскохозяйственную технику, дополнить предложение продуктов, различные субподряды машиностроительного производства.

Словацкая торгово-промышленная палата подготовила проект таким образом, чтобы, с учетом экономических реалий в Словакии и Беларуси, словацкие и белорусские предприниматели и фирмы реализовали новые торговые контакты, что, несомненно, идет на пользу обеих сторон. Через проект торгово-промышленной палаты будут реализовываться семинары и саммиты, которые будут поддерживать взаимопонимание инноваций, туризма, обновленных источников энергии и т.д. Словаки познакомят белорусов с принципами европейских фондов, региональной политики, предпринимательскими кругами и инвестиционной средой в Словакии. Эти знания, интересные белорусским фирмам, ускорят и облегчат коммуникацию со словацкими партнерами. Это и есть задача торгово-промышленных палат Словакии и Беларуси — опосредствовать знания и информацию при поддержке

МИД СР, Посольства СР в Беларуси и Торгово-экономического отдела при Посольстве СР в Минске.

— Обе страны в налаживании партнерских связей делают ставку на межрегиональное сотрудничество. Названный выше проект — прямое тому подтверждение. В Словакии 8 краев. Какие из них осуществляют конкретные шаги для установления деловых контактов с белорусскими регионами уже сегодня?

— Как Вы хорошо знаете, будущее сотрудничество словацких и белорусских организаций зависит от разных факторов, которые влияют на предпринимательскую среду. Один из важнейших — создание надлежащей инвестиционной среды для предпринимателей и внешней политики обеих стран. Сегодня Беларусь находится в процессе подготовки к приватизации государственных предприятий, что в большей степени повлияет на будущее направления притока инвестиций в страну.

В Словакии существуют предприятия, которые могут сотрудничать с белорусскими в области энергетики, транспорта, сельского хозяйства, строительства и машиностроения. В рамках 8 краев активно сотрудничает Жилинский край, в котором расположена Жилинская торгово-промышленная палата, филиал Словацкой торгово-промышленной палаты, которая энергично сотрудничает с Минским отделением Белорусского торгово-промышленной палаты и Минским столичным Союзом предпринимателей и работодателей по проектам, которые финансируются МИД СР из программы «Slovak Aid». Неисключено, что в будущем к сотрудничеству с областями Беларуси присоединятся и другие края.

— В следующем году планируется проведение белорусско-словацких форумов, в том числе и по проблемам инноваций. В этой связи какие новые варианты сотрудничества в научно-технической сфере рассматриваются уже сегодня?

— Торгово-промышленные палаты предлагают в сотрудничестве с МИД СР и Посольством СР в Беларуси и Торгово-экономическим отделом при Посольстве

СР в Минске в будущем создать постоянные консультативные центры для предпринимателей и фирм в Беларуси, а также в Словакии. Уже непосредственно там найдет продолжение развитие диффузии, инноваций, торговых и инновационных отношений. Палаты разработали для предпринимателей взаимные веб-страницы: www.interbiznis.sk, www.sopk.sk, www.bopk.sk. Торгово-промышленная палата Жилины готовит в будущем посещение фирмами ярмарок в Беларуси.

— Участие Беларуси в программе добрососедства Европейского союза «Восточное партнерство», безусловно, открывает новые горизонты взаимовыгодного словацко-белорусского партнерства. Какие инновационные подходы предлагаются Словакией для того, чтобы извлечь максимальную пользу от взаимодействия в рамках данной программы? И в чем их суть?

— Словацкая Республика через Министерство иностранных дел СР уже сейчас неформально реализует с Республикой Беларусь определенную форму сотрудничества, которая будет присуща и “Восточному партнерству”. Речь идет о передаче словацкого ноу-хау, нашего опыта в трансформации национальной экономики, а также опыт в применении стандартов ЕС. Мы организуем это благодаря упомянутому гранту МИД СР на уровне наших торгово-промышленных палат.

Я очень рад, что указанную словацкую инициативу позитивно оценивают государственные органы Республики Беларусь, а также профессиональные организации и союзы. Очень порадовали меня похвальные слова господина председателя Минского столичного Союза предпринимателей и работодателей Владимира Карягина, которые он произнес по поводу этой инициативы во время недавнего экономического форума в Лиде.

Вопросы задавали
Екатерина ДОРОФЕЙЧИК
и Борис ЗАЛЕССКИЙ..

Индия



Ярмарка исполнения желаний

Одним из самых важных деловых событий Индии нынешней осенью можно по праву назвать 28-ю Ярмарку индийских изделий народных промыслов в столице страны — Нью-Дели. Словно волшебная скатерть самобранка развернулась она в эти осенние дни на территории “Экспоцентра” площадью около 100 000 квадратных метров. Более 6000 зарубежных гостей приехали окунуться в невероятный мир индийского ремесла. Кто-то — с целью приобретения замечательных изделий и налаживания перспективного бизнес-сотрудничества, кто-то — чтобы просто порадовать глаз и вдоволь насладиться изысканным зрелищем экспонатов, а кто-то, как и корреспондент газеты “Союз предпринимателей”, — чтобы передать частичку атмосферы происходящего на этой выставке читателям “СП”.

Пятнадцатилетняя история

Индийская ярмарка ручных изделий и подарков (Indian Handicrafts and Gifts Fair) — это крупнейшая в Азии специализированная ярмарка, которая начала свое существование в 1994 году и с тех пор проводится два раза в год. Ее организаторами являются Совет по продвижению экспорта ручных изделий Индии (ERPN) и Министерство текстиля Индии. Пятнадцать лет назад всего на 5000 квадратных метров здесь представляли свои экспонаты всего 313 участников, а число зарубежных гостей составляло менее 500 человек. В последние годы количество экспонентов и покупателей значительно возросло. Сегодня “Indian Handicrafts and Gifts Fair” — одно из важнейших выставочно-ярмарочных мероприятий Индии, которое предоставляет уникальную возможность прямого диалога и установления деловых контактов индийских производителей с иностранными партнерами.

Об индийском “Экспоцентре” следует сказать отдельно. Расположенный в Нью-Дели и связанный с Нью-Дели сетью эстакад и автострад он представляет собой огромный торгово-выставочный комплекс, построенный в соответствии с высокими международными стандартами, и считается одним из самых удивительных выставочных и деловых центров, которые когда-либо существовали в Индии. Этот современный комплекс создавался для того, чтобы стать местом для развития международного сотрудничества, проведения выставок, торговых ярмарок и деловых встреч.

— Надо изучать новые рынки, увеличивать ассортимент продуктов и разрабатывать новые маркетинговые стратегии для увеличения присутствия индийских ручных изделий на мировом рынке, — с таким призывом обратилась секретарь по текстилю Правительства Индии Рита МЕНОН к экспортерам своей страны на торжественной церемонии открытия выставки.

— Индийские производители и экспортеры ручных изделий и сувениров со всех регионов страны демонстрируют свои инновационные продукты под одной большой крышей “Экспоцентра” именно для того, чтобы повысить спрос на продукцию народных промыслов и наладить взаимовыгодное сотрудничество с зарубежными партнерами, — добавил исполнительный директор Совета по продвижению экспорта ручных изделий Индии Ракеш КУМАР.



На одном из стендов ярмарки.

Сделано руками!

Разнообразие изделий на ярмарке действительно впечатляло. В том, что каждый “купец” смог найти свой “товар”, сомневаться не приходилось. Направо пойдешь — предметы для любого интерьера найдешь все для дома, офиса, ресторана. Налево пойдешь — в мир одежды и различных украшений попадешь. Последуешь прямо — сувениры и подарки на любой вкус и цвет. Одним словом — полное изобилие! И самое главное, что все — от резного деревянного комода до маленькой мраморной фигурки слона — ручная работа, причем высочайшего уровня. Редко удается побывать в таком месте, где, куда ни глянь, — невозможно оторвать глаз. Каждая вещь, самая простая по определению, выполнена в оригинальном дизайне и отличается некой изысканностью. Глядя на все это творчество, сложно даже представить, сколько времени и сил было потрачено для того, чтобы получился такой удивительный результат.

Индийское решение — эксклюзивное предложение!

Ярмарка ручных промыслов, безусловно, является значимым мероприятием как для индийских производителей, которые с ее помощью имеют возможность выхода на мировой рынок, так и для бизнесменов из других стран, которые, в свою очередь, при наличии интереса могут налаживать выгоду для



Организаторы ярмарки с зарубежными журналистами.

себя деятельность. Чем же может привлечь зарубежных покупателей продукция из Индии? По мнению организаторов и участников выставки, индийские товары отличаются эксклюзивным дизайном, качеством и в то же время невысокими ценами. К тому же их преимуществом является еще и экологичность — для их изготовления используется натуральное сырье и красители растительного, а не химического происхождения. В большинстве своем изделия создаются руками умельцев, применение машин весьма ограничено. Именно поэтому предлагаемым экспонатам не присуща серийность и рассчитаны они на более элитарный рынок. Но вместе с тем импортеры могут найти и товары, ориентированные на массового потребителя. Словом, было бы желание.

А желание есть, о чем свидетельствует количество посетителей, среди которых были не только покупатели, но и журналисты из разных уголков мира — Беларуси, США, Великобритании, Германии, Франции, Италии, Канады, Австралии, России, Южной Африки, Малайзии, Новой Зеландии и других стран. Конечно, пообщаться со всеми иностранными гостями выставки не представлялось возможным. Но, исходя из тех мнений, которые были услышаны, можно сделать вывод, что индийская ярмарка, если и не для всех явилась фундаментом для построения взаимовыгодного сотрудничества, то уж точно никого не оставила равнодушным.



Таковы они — народные промыслы Индии.

Рука об руку с малым и средним бизнесом

Если выставки существуют, значит это кому-нибудь нужно. И в первую очередь, они нужны представителям малого и среднего бизнеса, в том числе и белорусским. Ведь это — комплект три в одном: и на других посмотреть, и себя показать, и положить начало взаимовыгодному сотрудничеству. Именно в таком ключе все происходило и на Индийской ярмарке изделий народных промыслов и сувениров.

За четыре дня бизнесмены имели возможность не только в полной мере познакомиться с предложениями индийских умельцев, но и завести ряд знакомств и обменяться предложениями с предпринимателями из других стран. Даже не имея никакого отношения к бизнесу, оказываясь в подобном месте, замечаешь, что в голове поневоле начинают зарождаться бизнес-идеи. А тут еще и огромное количество потенциальных партнеров, как говорится, “под рукой”. Самая, что ни на есть благоприятная среда для начинающих предпринимателей задуматься об открытии собственного бизнеса, а для уже действующих — повысить коэффициент эффективности своей деятельности. К сожалению, на сегодняшний день не так много белорусов имеют возможность посетить индийскую ярмарку по ряду причин. Одна из них — отсутствие прямого авиасообщения между Беларусью и Индией. Но, хочется верить, что это вопрос времени. Ведь торгово-экономические отношения наших стран имеют положительную динамику развития даже несмотря на кризисную ситуацию, сложившуюся в мире.

Проведение индийских выставок в Беларуси стало уже доброй традицией. Конечно, они не настолько масштабны, как “Indian handicrafts and gifts fair”, но, тем не менее, белорусы тоже могут присослаться к прекрасному и лицезреть частичку индийского великолепия, в том числе и товаров ручной работы. К примеру, на предстоящем новогоднем ярмарке в Минске в конце декабря жители и гости столицы в очередной раз получат такую возможность. В свою очередь организаторы и участники Индийской выставки ручных изделий и подарков весьма заинтересованы в сотрудничестве с нашей страной, в чем смог лично убедиться корреспондент газеты “Союз предпринимателей”. Не нужно было даже ничего спрашивать, индийские предприниматели сами проявляли инициативу, восторженно рассказывали о своем деле, высококачественных продуктах собственного ручного труда, обменивались визитками, говоря о том, что готовы поделиться своими мыслями и предложениями с белорусскими партнерами. Все это говорит лишь об одном: дружелюбная и перспективная Индия в широком и узком смысле открыта для продуктивного сотрудничества с не менее дружелюбной и перспективной Беларусью.

Екатерина ДОРОФЕЙЧИК
корреспондент газеты “Союз предпринимателей”.

ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Великобритания



“GRAYLING”: ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В БЕЛАРУСИ

Британская компания “Grayling”, которая является третьей в мире по величине и крупнейшей в Восточной Европе независимой PR-компанией, объявила об открытии своего отделения в Минске и начале операционной деятельности в Беларуси. Таким образом “Grayling” стал первой международной сетевой фирмой, интегрировавшей в свою структуру полноценное присутствие на белорусском рынке.

— Опыт работы “Grayling” в странах Содружества Независимых Государств, — сказал корреспонденту “Союза предпринимателей” заместитель главного директора “Grayling” в СНГ Владимир Мельников, — включает в себя глобальные коммуникации для компаний “Роснефть” в России и “System Capital Management” в Украине, международное управление репутацией, отношения с инвесторами и стратегические коммуникации крупного бизнеса, а также связи с общественностью и государственными структурами для международных корпораций в России, Казахстане, Украине, Азербайджане. Наша деятельность в Беларуси будет включать в себя предоставление полного спектра услуг по связям с общественностью и государственным структурам международных компаний, уже присутствующим в стране или только планирующим войти на белорусский рынок. Кроме того, “Grayling” предложит услуги по международным отношениям с инвесторами белорусскими компаниями, стремящимися наладить контакт с мировыми фондовыми рынками и другими международными аудиториями. Эти услуги будут осуществляться путем интеграции минского представительства в мировую сеть “Grayling”, объединяющую сегодня 65 отделений в мировых финансовых, коммерческих и политических центрах по всему миру.

— Наше появление в Беларуси соответствует нашей практике приходить первыми на развивающиеся

рынки Восточной Европы, — подчеркнул в беседе с корреспондентом “Союза предпринимателей” заместитель управляющего директора “Grayling” и региональный директор по Евразии Стивен Локк. — Это является верным признаком того, что Беларусь становится важной частью европейского рынка в целом. Тем более, что она располагается на стратегически важном перекрестке между Россией и Европейским Союзом, обладает серьезным инвестиционным потенциалом для создания производственных и исследовательских баз, которые смогли бы обслуживать оба рынка. Правда, пока возможности Беларуси не очень хорошо знают многие европейские, евразийские и международные компании. Поэтому наш опыт может быть весьма полезен как белорусским компаниям, рассматривающим возможности привлечения инвестиций на мировых фондовых рынках в рамках программы приватизации в Беларуси, так и международным компаниям, стремящимся прийти на еще мало освоенный белорусский рынок.

В дополнение к сказанному можно добавить, что компания “Grayling” в нынешнем виде была сформирована в августе 2009 года путем слияния фирм “Grayling”, “Trimedia” и “Mmd”. Ее годовой доход оценивается в 80 миллионов евро, а общая численность сотрудников составляет 830 человек. Сегодня компания представлена 66 отделениями по всему миру. “Материнская” компания “Grayling” — “Huntsworth Plc” — коммуникационная бизнес-группа мирового уровня, основой бизнеса которой являются связи с общественностью. Ей принадлежат ведущие мировые PR-агентства, предлагающие консалтинговые услуги в различных областях бизнеса, включая потребительский, финансовый и технологические сектора, а также отношения с государственными структурами.



Евросоюз



НОВЫЙ ПУНКТ ПРОПУСКА — “КОЗЛОВИЧИ-2”

20 ноября в 14 километрах от Бреста на границе Беларуси и Польши официально открылся новый пограничный пункт пропуска “Козловичи-2”, построенный при совместном финансировании Европейского Союза и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.

— Участие Евросоюза в совершенствовании пограничной инфраструктуры Беларуси стало возможным благодаря программе “Пограничного сотрудничества”, — сказал на встрече с журналистами Глава представительства Европейской Комиссии в Украине и Беларуси Жозе Мануэль Пинту Тейшейра. — Одна из задач этой программы — обеспечение эффективных и безопасных границ, а также создание новых пропускных пунктов. Общий объем финансирования проекта составил 16 миллионов евро, из которых 14 миллионов — на строительство, 2 миллиона — на поставку оборудования. Из этой суммы 63 процента средств было выделено Европейским Союзом.

Проектная мощность таможенного терминала “Козловичи-2” — четыре тысячи грузовых автомобилей в день в обоих направлениях, что полностью соответствует пропускной способности польского терминала Кожичин. Новый пропускной пункт включает в себя полностью оборудованное административное здание с компьютерной сетью, помещением для сотрудников таможенных органов и посетителей. Предусмотрено здесь также помещение для постоянного и специфического таможенного контроля с надлежащим оборудованием, к числу которого относятся пять мобильных рентгеновских установок для осмотра грузовых автомобилей и контейнеров, предоставленных Европейским Союзом по контракту “Поставка мобильной системы осмотра и электронно-оптического сканирования для государственных таможенных служб Беларуси, Украины и Молдовы”. Интересно, что белорусский компонент этого контракта включает пять сканеров общей стоимостью более семи миллионов евро. Один такой сканер будет использоваться именно на таможенном терминале “Козловичи-2”.

— Европейский Союз оказывает содействие в организации управления границей с 2001 года, — подчер-



кнул Жозе Мануэль Пинту Тейшейра. — Республика Беларусь стала одной из стран-партнеров, акцент в которой сделан на строительстве основных пограничных контрольно-пропускных пунктов, поставке оборудования для пограничного контроля и наблюдения за границей, а также на обучении персонала и наращивании потенциала.

Генеральным подрядчиком строительства терминала “Козловичи-2” выступила польская фирма “Будимекс”. Все проектные и строительные-монтажные работы осуществляются здесь в два этапа. Сейчас завершено строительство объектов первого пускового комплекса.

— Принципиальные изменения приграничной инфраструктуры позволяют создать необходимые условия для того, чтобы мощный транзитный потенциал нашего государства реализовывался быстрее и эффективнее, — отметил руководитель Государственного таможенного комитета Республики Беларусь Александр Шпилевский. — Возвездный терминал имеет современный архитектурный облик. Он оснащен самыми совершенными средствами технического контроля, компьютеризирован и подключен к высокоскоростному информационным линиям, которые обеспечивают в режиме реального времени обмен данными с другими таможенными, коллегами из России и Европейского Союза.



Грузия



ПРИОРИТЕТНАЯ СФЕРА — МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Полтора года назад в “Белорусском Народном Банке” произошла смена состава акционеров. Основным его акционером стал “Банк Грузии” — крупнейший в своей стране и предоставляющий сегодня банковские услуги не только в Грузии, но и в Украине. О перспективах долгосрочного развития обновленного “Белорусского Народного Банка” на встрече с журналистами рассказал его генеральный директор Константин Церетели.

— Своей приоритетной сферой деятельности мы определили малый и средний бизнес. И в самое ближайшее время намерены увеличить капитал банка до 25 миллионов евро, — сказал он. — Такой акцент на сегменте малого и среднего бизнеса обусловлен темпами его развития в Беларуси, ростом прибыльности и либерализацией белорусской экономики в целом. Увеличение капитала банка создаст предпосылки для предложения новых кредитных и иных банковских продуктов, которые будут соответствовать потребностям опять-та-

ки малого и среднего бизнеса. При этом стратегия развития банка будет также направлена на качественно новый уровень сервиса в обслуживании юридических лиц. Мы реализуем персонализированный подход к каждому клиенту, учитывая в принятии решений его специфику и потребности в финансировании, независимо от размеров такого финансирования. Наш слоган — “Для вас и вместе с вами!” — как нам кажется, очень точно передает суть изменений, произошедших в банке за последнее время.

Отвечая на вопрос корреспондента “Союза предпринимателей” о стратегии регионального развития банка, Константин Церетели сообщил, что в розничную сеть “Белорусского Народного Банка” уже входят два офиса в Минске и по одному — в Витебске и Гомеле. И это — только начало осуществления активной региональной политики.

Германия



ПЕРВЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР “BMW”

В Минске открылся первый в Беларуси специализированный сервисный центр немецкого автомобильного концерна “BMW”. С его появлением белорусские владельцы автомобилей “BMW” смогут получать сервисное обслуживание в соответствии со стандартами знаменитой баварской марки. Раньше диагностику и ремонт своих машин они были вынуждены делать в небольших мастерских, балансируя между низким качеством обслуживания и отсутствием специализированного оборудования.

— Открывая этот сервисный центр на белорусской земле, мы открываем новую страницу своего присутствия на рынке Беларуси, — сказал на встрече с журналистами директор концерна “BMW” по странам Восточной Европе Рейнхард Мунд. — Республика Беларусь — европейская страна, и владельцы “BMW” должны иметь здесь нужный сервис.



В первом специализированном центре “BMW” разместились сервисная зона, отдел по продаже оригинальных запасных частей и аксессуаров, демонстрационный зал новых автомобилей. В сервисной зоне — семь подъемников для обслуживания автомобилей, два диагностических поста, стенд развал-схождение, шиномонтаж и мойка. Особенно уникальны для нашей республики диагностические посты. Ведь они подключены к новейшей системе диагностики концерна “BMW”, которая называется “ISIS”. Этот комплекс проводит диагностику автомобиля, находясь в режиме он-лайн с заводом-изготовителем, и имеет возможность получать через Интернет последние обновления программного обеспечения и удаленные консультации по всем возникающим вопросам.

Не нарушат экологический баланс прилегающей к центру городской территории и посты для мойки автомобилей, где, помимо высокого качества мойки, обеспечивается и 100-процентная очистка использованной во-

ды, которая циркулирует в закрытом цикле. Очищают воду здесь с помощью живых микроорганизмов, которые питаются органическими соединениями, входящими в состав загрязнений.

А еще здание центра “BMW Сервис Байернкрафт” оснащено двумя турбинами, вырабатывающими электроэнергию и тепло, работающими на газу. Именно такая технология получения тепла и энергии является сегодня наиболее эффективной при построении современных предприятий. Иными словами, такое экономное и экологичное оборудование, полностью удовлетворяя потребности сервисного центра в электроэнергии, делает его одновременно независимым от минских тепловых и электрических сетей.

— Если дела у этого центра в Минске пойдут успешно, то через два-три года аналогичные объекты “BMW” появятся и в белорусских областных городах, — пообещал Рейнхард Мунд. — Мы учитываем то, что Республика Беларусь все больше и больше открывается к Западной Европе. И наша деятельность здесь — это еще один шаг к их дальнейшему сближению.

Материалы страницы подготовил к печати Борис ЗАЛЕССКИЙ.



Всемирный Совет Кредитных Союзов (WOCCU), рассмотрев заявление Республиканской ассоциации финансовой взаимопомощи, в ноябре нынешнего года принял решение о членстве Беларуси в WOCCU. Стоит подчеркнуть, что в состав WOCCU может входить только одна организация из страны, представляющая кредитные союзы. В Беларуси такой организацией стала Республиканская ассоциация финансовой взаимопомощи. Наш гость - председатель правления этой организации Елена КОЛЕДА.

Система кредитных союзов успешно работает более чем в 100 странах мира. Почти 186 миллионов людей, которые являются её участниками, объединили свои усилия, чтобы оказывать друг другу финансовую помощь.

Мировая структура кредитной кооперации включает в себя Всемирный Совет Кредитных Союзов (WOCCU), в который входят организации-представители из разных стран мира. Специально для стран, где кредитные союзы только начинают развиваться, с 2009 года введено аффилированное членство. Это позволит данным странам получать помощь Всемирного Совета Кредитных Союзов, пользоваться передовыми технологиями, финансовыми продуктами, которые уже успешно реализуются в мире.

В Республике Беларусь организации регистрируются в форме потребительских кооперативов. Сегодня их мало, только 14, и объединяют они около 1 000 человек и субъектов предпринимательства, то есть 0,01% населения.

Яркой демонстрацией того, что кредитные союзы мира - это успешный финансовый институт, который помогает людям решать финансовые проблемы, стала Конференция «Кредитные союзы - инструмент финансовой стабильности общества. Белорусская кредитная кооперация и ее интеграция во всемирную сеть», организованная Республиканской ассоциацией финансовой взаимопомощи при финансовой поддержке Фонда Социального Развития Всемирного Банка, профинансировавшего проект «Популяризация потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи в Республике Беларусь». Конференция стала вторым мероприятием нынешнего года, организованным силами белорусских кредитных кооперативов, и вызвавшим интерес у представителей органов власти.

В своем выступлении директор по операционному развитию Всемирного Совета Кредитных Союзов Браен Бранч отметил, что белорусские финансовые кооперативы находятся на раннем этапе развития, но у них есть видимое преимущество: возможность учиться на чужих ошибках, перепрыгивать через некоторые этапы становления, эффективнее использовать информационные технологии и предлагать больший комплекс услуг. Налаживание сотрудничества между Всемирным Советом Кредитных Союзов и Республиканской ассоциацией финансовой взаимопомощи Браен Бранч предложил начать с самого на сегодняшний день сложного вопроса - финансового анализа деятельности кредитного кооператива. Учитывая, что в республике отсутствует четкое законодательство, регламентирующее работу кредитных кооперативов, а также контролирующий и регулирующий орган, самым актуальным сегодня представляется умение кредитных кооперативов самостоятельно контролировать риски, финансовые показатели, их способность принимать экономически правильные решения. WOCCU предоставляет в пользование кредитным кооперативам Беларуси международно признанную программу финансового мониторинга PERLS, которой пользуются кредитные кооперативы разных стран мира, чтобы оперативно и эффективно контролировать свою деятельность.

Руководитель варшавского офиса Национальной

Ассоциации кредитных союзов Польши Павел Гжежик подчеркнул, что польская кредитная кооперация является второй финансовой системой в этой стране. В Республике Польша создана наиболее успешная финансовая система Европы. Она включает в себя как четкое законодательство, так и стройную финансовую систему.

Система кредитных союзов Польши объединяет почти 2 миллиона поляков. Зарегистрированы ассоциация, фонд финансовой помощи, существует очень строгая отчетность кредитных союзов, создана компания внутреннего аудита. Уже много лет работает учебный

уматривается обязанность формирования компенсационного фонда.

1992 год стал поворотным и для кредитной кооперации Украины. В 1993 был принят первый Указ Президента Украины «Временное положение о кредитных союзах», после чего кредитные союзы в Украине стали развиваться очень активно. Сегодня участниками кредитных кооперативов являются более 2 миллионов человек. Глава Правления Всеукраинской Ассоциации Кредитных Союзов Галина Шатырко сообщила в ходе конференции, что международное сотрудничество очень помогло развиваться украинской системе. Всемирный Со-

спективам развития кредитной кооперации, так и в вопросах регулирования. Начальник управления финансового проектирования Департамента Международных операций, Советник национального координатора ПРООН проекта «Содействие развитию микрофинансирования в Республике Беларусь» Сергей Луговцов неоднократно высказывал мнение, что госрегулирование кредитных кооперативов сегодня экономически неоправданно и неэффективно. Они должны достигнуть определенной степени развития, эффективности деятельности, наработать определенный капитал и чувствовать финансовую стабильность. С одной стороны, позиция правильная и аргументированная - сегодня кредитные кооперативы должны, во-первых, твердо встать на ноги, определить для себя критерии саморегулирования, научиться работать грамотно и стать конкурентоспособными на финансовом рынке. Но с другой, как подтверждают участники Конференции и свидетельствует международная практика, кредитная кооперация начинает успешно развиваться в странах, где принимаются законы, регламентирующие её деятельность, закрепляющие статус организации и объясняющие гражданам их права в отношении кредитного кооператива, а также определяющие одинаковые правила игры для всех участников. Сегодня в Беларуси есть кредитные кооперативы для субъектов предпринимательства, для граждан и смешанного типа. Работают они на разных условиях, с разной ответственностью, рисками, правилами и принципами.

Целесообразность развития в Беларуси кредитной кооперации сегодня более чем актуальна. Ярким подтверждением этому может служить работа Международного фонда развития сельских территорий, который с 2007 года проводит работу по кредитованию сельского населения. Востребованность кредитов в сельской местности большая, но при рассмотрении кредитной заявки банки не принимают к оценке доходы от личного подсобного хозяйства, которые порой превышают доходы, выраженные в заработной плате. Работа фонда показала стопроцентную платежеспособность сельского населения, которое ответственно относится к принятым на себя обязательствам. И, тем не менее, у нас есть только один кредитный кооператив, зарегистрированный в сельской местности. Причина - в отсутствии кадров, которые должны заниматься оперативной работой, учетом, контролем и анализом. В решении этого вопроса можно, конечно, рассчитывать на помощь международных организаций, проекта ПРООН «Содействие развитию микрофинансирования в Республике Беларусь», призванного обучить граждан нашей страны финансовой грамотности, или надеяться на других проекты. Но пока мы не мобилизуем собственные силы, все усилия окажутся тщетными. Развитие кредитной кооперации в Республике Беларусь - абсолютно в наших руках. Есть мировой опыт, есть поддержка коллег, есть успешный опыт в республике, первый миллион долларов кредитные кооперативы Беларуси уже выдали своим заемщикам, Беларусь стала участником Всемирного Совета Кредитных Союзов. Сделано много, но пока недостаточно для того, чтобы белорусская кредитная кооперация заняла достойное место в мировом финансовом обороте.

Невзирая на финансовый кризис и другие экономические проблемы, мы оптимистично смотрим вперед. Кредитным кооперативам в Беларуси - быть, и быть успешными. Уезжая из Минска, Браен Бранч пожелал представителям белорусской кредитной кооперации строить серьезные планы, а главное - проявлять целеустремленность и настойчивость в их реализации.

Елена КОЛЕДА,
председатель Правления
Республиканской ассоциации
финансовой взаимопомощи, www.ovk.by

БЕЛОРУССКАЯ КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ ДОЛЖНА ЗАНЯТЬ ДОСТОЙНОЕ МЕСТО В МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ ОБОРОТЕ

центр, который готовит специалистов для кредитных союзов. Имеется страховая компания, создана организация внутреннего арбитража, которая рассматривает возникшие проблемы и решает их в досудебном порядке. В качестве дополнительной инфраструктуры в системе кредитной кооперации есть собственная газета, действует туристическая компания. Спектр услуг польских кредитных союзов, по сути, ничем не отличается от услуг банков: депозиты, кредиты, ведение счетов, банкоматы, пенсионные счета, оперативное управление счетом с мобильного телефона. Услуги кредитных союзов хоть и похожи на услуги банков, но они существенно выгоднее для участников. Доходность по депозитам выше, а получение кредита обходится дешевле, чем в банке. Кредитные союзы первыми подняли планку гарантированного возврата депозита до 50 000 евро, впоследствии их примеру последовали и банки.

Павел Гжежик уже много лет помогает белорусской кредитной кооперации перенимать передовой опыт, при его участии неоднократно организовывались учебные программы. Специалисты из Беларуси, обучавшиеся в Польше по тематике организации работы кредитного кооператива, всегда получали поддержку и помощь от своих польских коллег. При содействии Павла Гжежика в конце октября нынешнего года для представителей Республиканской ассоциации финансовой взаимопомощи была организована учебная поездка в г. Сопот, в рамках которой состоялась встреча с руководством SKOK, знакомство с работой первого кредитного союза Польши в г.Гдыне.

Генеральный директор Фонда «Поддержки организаций финансовой взаимопомощи» Вадим Калинин, рассказал на конференции о развитии кредитной кооперации в России. Российские кредитные кооперативы возродились в 1992 году, то есть на 10 лет раньше белорусских. Тогда же был принят и первый законодательный акт, регламентирующий работу кредитных кооперативов. В 2009 году была принята очередная редакция Закона «О кредитной кооперации», и тем не менее, наши коллеги, анализируя работу кредитных кооперативов в России, сегодня называют ряд негативных факторов: отсутствие госрегулятора и страхования сбережений, негативная деятельность СММ, когда проблемы отдельно взятого кредитного кооператива автоматически приписываются добродетельным организациям, низкая профессиональная подготовка представителей органов власти в вопросах деятельности кредитных кооперативов. Новый Закон «О кредитной кооперации» существенно упорядочивает деятельность кредитных кооперативов, предъявляет требования, как к самим кооперативам, так и к организациям, которые должны осуществлять надзор над их деятельностью, вводит обязательную разработку правил и стандартов, отчетности. Пред-



вет Кредитных Союзов, Канадское агентство по международному развитию, Канадская Кооперативная Ассоциация, Немецкая Кооперативная Ассоциация «Райффайзенсоюз», Национальная Ассоциация кредитных союзов Польши, Микрофинансовый центр для Центральной, Восточной Европы и СНГ - вот основные партнеры этой Ассоциации. Они делятся опытом, передовыми технологиями, информируют о новых финансовых и программных продуктах.

Председатель Правления Кредитной Унии Вильнюсского Края Станислав Игнатович рассказал, что основными элементами успеха кредитных союзов Литвы стал, во-первых, опыт соседних государств, во-вторых, хорошая правовая база и поддержка правительства Литвы, инвестировавшего 1 536 000 евро в стабилизационный фонд. Центральный банк Литвы осуществляет контроль за деятельностью кредитных союзов, а это гарантирует вкладчикам кредитных союзов, что они не потеряют свои деньги, и кредитные союзы не превратятся в финансовые пирамиды. Вклады в каждом кредитном союзе в обязательном порядке страхуются до суммы 100 000 евро на каждого вкладчика. Центральный кредитный союз гарантирует внедрение и поддержку платежей, платежных карточек, Интернет банкинг, компьютерные системы, фонда ликвидности и стабилизации, внутренние инспекции, стандартные уставы, финансовые формы и учет, договора, компьютерные системы и т.д. Доля кредитных кооперативов в Литве в части потребительского кредитования - 7 процентов, а доля привлеченных депозитов - 1 процент.

Кредитные союзы в Беларуси сегодня как «майский жук»: по идее летать не могут, но летают. К счастью, сегодня уже никто не отрицает необходимость развития данного финансового института у нас в стране. Государственные органы, особенно Национальный банк, очень разумно и взвешенно подходят как к пер-

ПЛАНИРУЙ СВОЁ БУДУЩЕЕ!

В течение недели члены Союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства» Владимир Баранов, Владимир Исаев, Игорь Микельчик, Андрей Прокопчик и Нина Карпинчик принимали участие в тренинге «Планируй свое будущее», который проводился в рамках проекта Национального Банка Республики Беларусь и программы развития ООН (ПРООН) «Содействие развитию микрофинансирования в Республике Беларусь».



Учащиеся приобрели навыки по финансовому образованию малоимущих слоев населения - семей, имеющих инвалидов, безработных, учащихся школ, студентов, пенсионеров. Слушатели тренинга получили специальные учебные и методологические материалы по темам: долгосрочное планирование финансов семейных хозяйств, систематические сбережения, рациональное кредитование, финансовые организации и их услуги, проведение переговоров при общении с финансовыми организациями.

В течение ближайшего времени тренеры обязаны обучить на семинарах в городах и сельской местности не менее 25 членов малоимущих семей, помочь им в приобретении дополнительного заработка, навыков в области сбережений, оптимизации расходов и составле-

ния финансовых планов семьи, ориентироваться в предлагаемых финансово-кредитных услугах.

Совместный проект Национального Банка Республики Беларусь и программы развития ООН (ПРООН) «Содействие развитию микрофинансирования в Республике Беларусь» реализуется с 1 февраля 2008 года по 31 марта 2010 года. Он призван содействовать улучшению доступа населения и представителей малого бизнеса к финансово-кредитным ресурсам через микрофинансирование и повышение финансовой культуры населения.

Нина КАРПИНЧИК,
консультант СЮЛ
«Республиканская конфедерация предпринимательства».

Вступайте в 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	Минская область	Представительство ОО "МССПР" в г. Молодечно	(8 029) 604-41-36	eldiag@tut.by
8	Минск	СЮЛ "Республиканская конфедерация предпринимательства"	(8 017) 298-24-47	s.u.l.business@gmail.com

Допущения интервенционистов

Теоретики и практики интервенционизма (активной роли государства в распределении ресурсов, управлению активами и процессе принятия производственных и потребительских решений) основывают свою позицию на следующих основных тезисах:

- общество несправедливо, неэффективно, разбалансировано и развивается не по «оптимальной» траектории, т. е. «общественное развитие» генерирует бедность, информационную асимметричность, безработицу, экологические проблемы, безграмотность и т.д.;

- распорядители чужим (чиновники и политики) обладают ресурсами и инструментами, имеют доступ к особым знаниям и механизмам для оптимизации «общественного развития», нейтрализации злой (порочной, грешной, несовершенной) природы человека, жадности и беспричинности бизнеса, а также для снижения рисков от природных явлений, катаклизмов и источников так называемых провалов рынка;

- современные методы и средства калькуляции и обработки информации гораздо лучше тех, которые использовались в XIX и XX веках. Они позволяют корректировать ошибки государственного интервенционизма прошлого и обеспечить лучшие результаты «общественного развития» по сравнению с ситуацией без активного вмешательства государства в процессы межличностного обмена и выбора;

- действия интервенционистов не создают непреднамеренных последствий, не несут издержек, не увеличивают риски для людей и бизнесов, поскольку совершаются добродетельными, честными, всезнающими, полностью информированными людьми, иерархия ценностей и приоритетов которых является общепринятым стандартом и нормой.

Принимая по умолчанию теорию провалов рынка, интервенционисты не утруждают себя ни теоретическим обоснованием необходимости государственного интервенционизма, ни подтверждением своих теорем эмпирическими данными. Назвав некие явления «провалами рынка», они убеждают нас в том, что единственной альтернативой развития без провалов, кризисов и несчастий является передача полномочий по управлению потоками ресурсов и активов политикам и чиновникам.

Государственный интервенционизм является теорией создания номенклатурной аристократии, узаконения каст или особых синдикатов только не по признаку принадлежности к тому или иному сектору экономики, а по признаку получения зарплат и других денежных и неденежных доходов из государственного бюджета или от государственных компаний и структур, учредителем которых является государство. Сначала теоретики интервенционизма закрепили находящуюся на начальной стадии развития экономическую теорию, возвели на пьедестал историзм, абсолютизировали демократию, превратили в общественный императив волю большинства принимать решения практически по любому вопросу, а также ввели в перечень «научных» терминов, в экономическую науку, сильно агрегированные понятия «общество», «государство», «страна», наделив их свойствами homo agens, т. е. человека действующего.

После этого экономическая теория с одной стороны стала похожа на художественное произведение, естественными частями которой являются метафоры, гиперболы, сравнения и другие стилистические приемы и инструменты. Никому в голову не придет подводить науку под фразы «страна заболела цинизмом», «общество облегло гламура», «нация ослепла», «государство застоялось». Тем более пытаться математизировать эти выражения. А вот в экономической науке такие же метафоры «страна торгуется», «население накопило», «промышленность сберегла» или «совокупный спрос сформировал». С другой стороны та же экономическая наука, очевидно, чтобы прикрыться научным инструментарием естественных наук, активно использует математические расчеты, применяемые как раз к тем самым литературным метафорам. Интервенционисты ставят задачу «оптимизировать», «эффективно распределить» - оптимизаторы, которые называют себя экономистами, легко делают разного рода модели. Длинный список допущений и факторов, которые оставляются за их рамками, не интересен интервенционистам. Они хотят простой ответ на простой вопрос «сократится ли бедность при увеличении госрасходов?», «вырастет ли производство, если государство инвестирует в такую-то сферу?» или «будет ли обеспечено устойчивое развитие страны, если государство сохранит монополию в сфере образования?» и т.д.

Вредная, блудная теория

Теория провалов рынка, которая прочно вошла в есо-попсис, построена на ценностных суждениях, которые по определению не должны лежать в основе научной теории. Слово «провал рынка» (market failure) предполагает субъективный выбор цели. «Провал» - это когда при использовании определенных средств (опять же выбор их субъективен) выбранная цель (ценностное суждение) не достигается. Обратим внимание на то, провал чего описывается в данной теории. «Рынок» - это тоже абстракция, метафора, которая описывает очень много разных явлений и действий.

Энциклопедия Британика определяет «рынок», как средство обмена товаров и услуг, которое является результатом контактов покупателей и продавцов либо напрямую, либо посредством агентов и институтов». Вот еще одно определение рынка: «рынок в экономической теории - это совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции».

Данные определения рынка показывают, что если стилистически не нейтральное слово «провал» совместить с сильной абстракцией «рынок», то получится еще одна неясная, неопределенная и явно ненаучная концепция. Когда одно слово сочетает в себе такие понятия, как «обмен», «отношения», «результат контактов», «эквивалентность», «агенты» и «институты», совсем непонятно, к чему относится слово «провал». Здесь можно иметь бесчисленное количество комбинаций и интерпретаций. Неудивительно, что люди не понимают, что такое «рынок». С их точки зрения, раз это

нечто такое сложное, доступное для понимания теоретиков и экономических элит, они склонны принимать на веру теории, которые предлагают эти самые элиты, особенно если они обязательны для изучения в университетах и входят во все учебники, утвержденные государством.

Очевидно, что все теория провалов рынка построена на предположении о субъективном, не допустимом с научной точки зрения навязывании некоего гипотетического оптимума для еще одной вербальной концепции - «общество» или «государство». Концепция «провалов рынка» противоречит теории предельной полезности, субъективной теории ценности. Это теория, которая укрепляет фундамент государственного интервенционизма, так как утверждает, что может быть лучший результат обмена между людьми, чем результат добровольного, взаимовыгодного обмена людей. Сторонники тео-

БОРЬБА С БЕДНОСТЬЮ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРОВАЛ ИНТЕРВЕНЦИОНИСТОВ

рии провалов рынка, как и марксисты, указывают на несовершенство человека (недоинформированность, жадность, приоритет краткосрочных задач, склонность к мошенничеству, недооценка знаний и т.д.). Они предлагают нейтрализовать это несовершенство и усовершенствовать человека при помощи наделения государства определенными полномочиями. Поскольку государство является институтом, который обладает монопольным правом на инициацию насилия и принуждения, интервенционисты, по сути дела, предлагают совершенствовать природу человека при помощи инструментов государственного принуждения.

Борьба с бедностью, как доказательство провала государства

Бедность была, есть и будет, как бы мы не сокрушались, что бы мы ни делали. Бедность - это понятие относительное, ненаучное. Бедность - это субъективная оценка уровня благополучия и благосостояния, способность человека обеспечивать себя базовыми, с его точки зрения, товарами и услугами. Концепция бедности меняется даже в пределах одной страны, не говоря уже о смысловых отличиях этого понятия в Зимбабве, Беларуси, Индии, Китае, США или Швейцарии. Нет смысла доказывать преимущества того или иного определения бедности. Как бы его не определить, государства по отдельности и через международные организации, считая наличие бедности проявлением крайней несправедливости и провалов рынка, решили с ней бороться. Когда мы говорим о теории провала государства в борьбе с бедностью, мы абстрагируемся от конкретных примеров, эмпирических данных и субъективных оценок. Мы принимаем, как данность, целеполагание интервенционистов (борьба с бедностью) и анализирует, как при помощи выбранных ими средств они добиваются этой цели. Чтобы определить, есть ли провал государства в борьбе с бедностью, нужно зафиксировать определенные количественные параметры до и после совершения действий государства в течение определенного периода. Речь идет об уровне благосостояния, числе бедных, качестве их жизни, доступе к базовым товарам и услугам, необходимым для выживания. Если число бедных стало меньше, если люди получили возможность самостоятельно обеспечивать себя необходимыми товарами и услугами, если после интервенции государства они получили возможность самостоятельного устойчивого развития, а не подсели на иглу государственных трансфертов, значит, программы борьбы с бедностью можно считать успешными. И наоборот.

Книга известного экономиста Уильяма Истерли (William Easterly) «The White man's Burden. Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good» - это описание конкретных программ борьбы с бедностью. Это описание попыток государства бороться с провалами рынка. Выводы ученого с многолетним стажем работы в международных экономических организациях, которые эти программы проводили, позволяют сделать вывод не столько о качестве менеджеров Всемирного банка, ООН, МВФ или структур развития в странах Запада, сколько о провале государства, о невозможности решить проблему бедности при помощи инструментов государственного интервенционизма.

Планировки против исследователей

Конфликт планировщиков и исследователей образно Карл Поппер назвал конфликтом между «социальными инженерами-утопистами» и «постепенной демократической реформой». Эдмунд Бурк (Edmund Burke) говорил о революции и реформах. Социальный инжиниринг приобрел форму шоковой терапии, которому противостоит градуализм.

Политики западных стран, включая англосаксонские государства, периодически обращают внимание на проблему бедности, призывая к увеличению или даже удвоению государственной помощи. Например, тогда еще министр финансов Великобритании Г. Браун в начале 2005г. призвал удвоить иностранную помощь бедным странам и осуществить очередную План Маршалла через International Financing Facility. Через данную структуру должны были бы финансироваться закупки и поставки лекарств, в том числе малярийные сетки. Заинтересован только три доллара на одну африканскую мать в течение 10 лет, по мнению Г. Брауна, может спасти 5 миллионов детей. Передача денег семьям для направления детей в школы, тоже, по мнению Брауна, не представляет большой финансовой нагрузки для Запада. Играя эмоциями и образами, Г. Браун, как и подавляющее большинство сторонников экономики развития и интервенционизма, забывают упомянуть следующий трагический факт. По оценке У. Истерли, за последние 50 лет Запад потратил на иностранную помощь (foreign aid) \$2,3трлн., но до сих пор не смог предоставить жителям Африки свободного доступа к лекарству от малярии, которое стоит-то всего 20 американских центов. Или обыкновенные антимоскитные сетки по \$4 за штуку. «Трагично, что столько сострадания, благих намерений, не принесли результата для людей в нужде».

Интенсификация разговоров об усилении борьбы с бедностью в 2005г. совпало с выходом в свет шестой книги о Гарри Поттере. 16 июля 2005г. в США и Британии на рынок одновременно поступило 9 миллионов экземпляров этой книги. Они рассылались по домам заказчиков, продавались по розничным сетям, через интернет. Рыночные механизмы на Западе эффективно и быстро доставляют развлечения для детей состоятельных родителей, а международные экономические организации не в состоянии создать механизмы доставки жизненно важных лекарств для бедняков в развивающихся странах. Сотни тысяч людей во всем мире от всего сердца помогают бедным, собирают ресурсы, участвуют добровольцами в программах. Их усилия достойны уважения и восхищения. Однако, благих намерений явно недостаточно для того, чтобы решить проблему бедности. Большие Запад-



ные Платы помощи бедным часто оборачиваются трагедией для этих самых бедных. У. Истерли считает необходимым помогать бедным, но делать это так, чтобы помощь была адекватной и доходила до тех, кому она больше всего нужна.

У. Истерли называет сторонников традиционного подхода западной помощи бедным планировщиками, а сторонников альтернативных подходов - исследователями. Короткий ответ на вопрос, почему бедные дети в африканских странах не получают лекарство за 20 центов, а дети в богатых странах быстро получают книги о Гарри Поттере, звучит так: помощью африканским детям занимаются планировщики, а поставками книг для детей на Западе - исследователи. Планировщики в рамках программ foreign aid декларируют благие намерения, но никого не мотивируют реализовывать их. Исследователи находят механизмы, которые реально работают, и используют их для достижения своей цели. Планировщики поднимают ожидания по поводу своих программ, но не принимают на себя ответственность за их реализацию. Исследователи же несут полную ответственность за свой выбор. Планировщики сами определяют, что поставлять бедным. Исследователи изучают реально существующий спрос. Планировщики работают в рамках типичных, стандартных моделей, исследователи же адаптируют свои механизмы к местным условиям. Планировщики не знают ситуацию в низах. Исследователи же ориентируются именно на мнения, вкусы и предпочтения grass root потребителей. Планировщики никогда не интересуются, получили ли объекты их планов то, что им надо. Исследователи всегда узнают, удовлетворен ли потребитель. Планировщики думают, что они уже знают ответы. Для них бедность - это техническая проблема. Исследователь не знает ответов наперед. Он считает, что бедность - это результат сложного взаимодействия политических, социальных, исторических, институциональных и технологических факторов. Исследователь путем проб и ошибок находит решения конкретных проблем. Планировщик считает, что люди извне знают достаточно, чтобы навязать решения. Исследователи же считают, что только у людей внутри страны достаточно знаний, чтобы найти решения, и что все решения должны исходить от людей изнутри.

Профессор Джеффри Сакс является директором проекта ООН Миллениум. Он предложил Большой план для ликвидации бедности. Он включает широкий ряд мер от посадки восстанавливающих азот в почве деревьев до лекарств от СПИДа, а также специальные сотовые телефоны с таймерами для приема лекарств, зарядные устройства для аккумуляторов и т.д. Всего в этом плане предусмотрено 449 позиций. Дж. Сакс много сделал для того, чтобы Запад вложил большие ресурсы в программы борьбы с бедностью, но порядок реализации данного плана был далеко не таким успешным. Дж. Сакс считает, что данный план должен быть реализован шестью агентствами ООН, ее национальными структурами, а также МВФ, Всемирным банком и агентствами развития целого ряда богатых стран. Как бы ни работали данные программы и организации, лекарство от малярии за 12 центов мешают получить остальные 448 позиций мегаплана.

У исследователей лучшие стимулы искать лучшие решения. Когда острое желание платить за что-то совпадает с низкими издержками поставки такого товара, исследователи найдут способ его доставить. Все знают, какая жесткая конкуренция существует на рынке книг, в том числе для детей. Дж. Роулинг была бедной шотландкой, получавшей социальное пособие, когда она придумала литературный персонаж Гарри Поттера. Этот образ оказался настолько нужным для миллионов детей во всем мире, что она стала миллионером.

Исследователи могут выполнить конкретную задачу (например, доставить лекарство больному ребенку), если их не заставляют концентрировать внимание на больших планах. Исследователи могут установить, насколько полезной и эффективной была их работа. Если она была выполнена на отлично, то исследователи получают достойное вознаграждение. В случае провала они также несут ответственность.

Большие проблемы и большие планы

Мир полон людских трагедий, несчастий и бедности. По состоянию на 2006г. в мире почти 3млрд. людей живет менее чем на \$2 в день. 850млн. человек недоедают. Ежегодно 10млн. детей гибнет от легко предотвратимых болезней. СПИД убивает 3 млн. человек в год. Более 1 млрд. человек в мире не имеет доступа к чистой воде. 2млрд. человек не имеют доступа к канализации. Один миллиард взрослых людей безграмотны. Около четверти всех детей в бедных странах не заканчивают начальную школу. Такая бедность толкает людей на Запад. Запад же оказывает им поддержку в разных формах: денежная и продовольственная помощь, техническая помощь и консалтинговые услуги, знания о капитализме и демократии, военная помощь, научные исследования и т.д. Богатые мира своего приняли много больших планов для ликвидации бедности. Восемь целевых показателей из Millenium Development Goals, которые необходимо выполнить до 2015 года, это 1) ликвидация крайней бедности и голода, 2) всеобщее начальное образование, 3) продвижение равенства полов и предоставление больших полномочий женщинам, 4) сокращение детской смертности, 5) улучшение материального благосостояния, 6) борьба со СПИДом, малярией и другими болезнями, 7) обеспечение устойчивости окружающей среды, 8) развитие глобальное партнерство во имя развития. О выполнении этих целей неустанно говорят в Давосе, на всех крупных всемирных конференциях и конгрессах. 2 июля 2005г. Боб Гелдорф организовал известный концерт Live 8 под девизом «Make Poverty History» в Африке. На нем играли ветераны поп музыки, которые пели во время концерта Live Aid в 1985г. К сожалению, страстная поддержка звезд мировой эстрады, сотни тысяч благодарных людей во всем мире наталкиваются на институциональные барьеры для борьбы с бедностью. Необходимо извлекать уроки из собственных провалов. Так в 1990г. саммит ООН уже ставил цель к 2000г. обеспечить всеобщее начальное образование. Сейчас эта цель передвинута на 2015 год. Саммит 1977г. ставил цель к 1990г. обеспечить всех на Земле доступом к воде и канализации. Опять же эта цель передвинута на 2015г. Никто не ответил за невыполнение данных целевых показателей.

Сегодня концепция Big Push увеличения помощи бедным весьма схода с аналогичной концепцией 1950-х и 1960-х, когда на пике популярности были теории и рекомендации экономики развития, в том числе централизованное планирование. Вначале международные организации выступили за сохранение механизмов централизованного планирования с развивающихся странах. Потом, когда провал этой модели стал очевиден, агентства и организации развития начали предлагать более свободнорыночную модель, но сами по себе они остались старыми планировщиками. Дж. Сакс в своей книге «Конец бедности» в 2005г. говорит о ловушке бедности (плохая система здравоохранения, образования и плохая инфраструктура) и утверждает, что с бедностью гораздо легче покончить, чем кажется. При этом он не отвечает на вопрос, почему же до этого, несмотря на огромные ресурсы, потраченные на достижение этой благородной цели бедность не стала историей.

Очевидно, подход планировщиков к борьбе с бедностью себе не оправдывает. Создание идеальных, с точки зрения интервенционистов, агентств по развитию, принятие разного рода планов, выделение бюджетов - все это не привело к намеченным целям. 60 лет бесконечного числа реформ программы помощи и развития, десятки разных планов и \$2,3трлн. - проблемы остаются, а планировщики предлагают ревью, по сути дела, все тех же «красивых планов» для достижения благородных целей.

По мнению У. Истерли, нет смысла ставить большие, громкие цели, которые невозможно выполнить. «Нет смысла ставить цель, чтобы ваша корова выиграла престижные скачки Kentucky Derby. Кто бы и сколько бы ни тренировал корову». Гораздо полезнее спросить, какой может быть толк от коровы (кормить семью молоком, сыром, маслом). Тем не менее, планировщики ведут себя так, как будто можно превратить корову в беговую лошадь. Они «вбрасывают большие ресурсы в какие-то определенные объекты, несмотря на наличие большого объема доказательств, что план невыполним, что цели недостижимы». У. Истерли приводит много фактов, показывающих, что интервенционисты, провалившие выполнение планов, остаются на своих должностях. Более того, они не прикладывают никаких усилий, чтобы узнать, какие механизмы и инструменты эффективны для борьбы с бедностью. В свободный рынок работает при наличии самых общих целей (предприниматели зарабатывают прибыль, потребители удовлетворяют свои потребности). Исследователи ищут возможности и адаптируются к реальной жизни. Планировщики же декларируют громкие благородные цели и регулярно проваливают их.

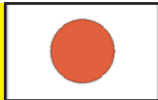
В отличие от Всемирного экономического форума или ООН малые общественные организации (например, Population Services International из Вашингтона, США), очень эффективно борется с малярией в Малави. Она продает малярийные сетки за 50 центов. В отличие от тех сеток, которые раздаются бесплатно и попадают в эту страну через международные организации. Система распределения работает так, что за каждую проданную сетку медсестра получает 9 центов. Для более богатых граждан Малави сетки продавались по \$5 за штуку. Прибыль от продажи этих сеток поступает на субсидирование сеток для бедных. При помощи этой программы число детей, которые спят под антимоскитными сетками, выросло с 8% в 2000г. до 55% в 2004г. То же самое касается беременных женщин. Опрос, проведенных после продажи сеток показал, что те люди, которые платили за сетки, практически всегда ими пользовались. Для сравнения при бесплатной раздаче сеток, как показал опрос, 40% их получателей ими не пользовались. В отличие от программ, реализуемых многими международными организациями, в проектах , Population Services International работали местные жители, которые гораздо лучше ориентировались в ситуации. Данная схема, по мнению У. Истерли, не является панацеей, но демонстрирует творческий подход к решению проблем.

Ярослав РОМАНЧУК

Окончание в № 16.

ГЕОГРАФИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Япония



Объем товарооборота Японии и Беларуси пока невысок и не соответствует потенциалу обеих стран. Что можно сделать для его увеличения? На этот и другие вопросы корреспонденты газеты "Союз предпринимателей" попросили ответить Временного Поверенного в делах Японии в Республике Беларусь Киёси МАЦУДЗАКИ.

Киёси МАЦУДЗАКИ:



лично думаю, что в этом отношении сельскохозяйственные товары хорошего качества из Беларуси смогут конкурировать на японском рынке. Но, к сожалению, в Японии пока практически ничего неизвестно о белорусской продукции. По моему мнению, белорусским бизнесменам стоит намного активнее рекламировать свои товары в нашей стране.

Какой потенциал видится Вам в укреплении межрегиональных связей наших стран?

Хороший пример межрегионального сотрудничества - это Сендай и Минск. Они являются городами-побратимами. Мы хотим, чтобы двусторонние связи, взаимопонимание и дружеские отношения между регионами наших стран расширились. В этой области есть большой потенциал. Но для развития партнерства в деловой сфере нужна, прежде всего, активность белорусских бизнесменов. Мы только начинаем изучать друг друга. До того, как я прибыл в Беларусь, я ничего не знал о ней. Сейчас вижу, что это — замечательная страна. В связи с предоставлением медицинского оборудования со стороны японского правительства я ездил в Гомельскую область, посетил более десяти районных центров. Увидел, что города — чистые, дороги — нормальные, крестьяне — трудолюбивые. Мне очень нравится белорусский народ. Мы хотим, чтобы отношения с вашей страной были хорошими, чтобы налаживалось взаимодействие в различных направлениях, в том числе и региональном.

“Беларусь — это следующий шаг!”

Каковы перспективы белорусско-японского инвестиционного сотрудничества?

Японские предприятия весьма активно развивают инвестиционную, производственную и торговую деятельность в мировых масштабах. Многие из них уже давно пришли в Европу — Германию, Великобританию, Нидерланды, Бельгию, Францию, Испанию. Также весьма активно осуществляются инвестиции в восточную часть Европы — Польшу, Чехию, Венгрию. В последние годы наблюдается активизация деятельности наших предприятий и в России. Однако до настоящего времени, за малым исключением, в Беларусь японские партнеры пока не пришли. Несомненно, многие из них имеют интерес к белорусскому рынку, но конкретные действия весьма ограничены. Причины этого различны. Но, принимая во внимание активную деятельность наших предприятий во всей Европе, вероятность их прихода сюда существует. Думаю, Беларусь - это следующий шаг японских бизнесменов.

Какие шаги по развитию делового партнерства малых и средних предприятий двух стран предлагает сегодня японская сторона?

Малый и средний бизнес составляет 99,7 процентов предприятий Японии. Что касается данного сегмента экономики, наша страна здесь считается наиболее развитой в мире. Малые и средние предприятия являются у нас опорой промышленного развития и мощной движущей силой движения вперед производства в целом. В Японии считается, что форма организации производства малых и средних предприятий прекрасно сочетается с национальным характером японцев, которые любят изучать различные механизмы, отличаются упорством, предпримчивостью и духом независимости. Поэтому японское правительство всегда уделяло значительное внимание защите и поддержке малого и среднего бизнеса. Однако его развитие в нашей стране обусловлено особенностями национального характера и культуры, поэтому сложно сказать, возможно ли сотрудничество в этом направлении с другими странами

или нет. И если белорусская сторона захочет взаимодействовать в данной области, то я рекомендую начать с серьезного изучения японского малого и среднего бизнеса, а также японского народа в целом. Наш подход к бизнесу - это, в первую очередь, изучение страны, людей, обычаев. Для нас очень важно в чужой монастырь со своими уставами не ходить. Это — закон номер один.

После распада СССР и появления независимого государства Беларусь наши бизнесмены не один раз приезжали сюда, смотрели, разговаривали. А потом уехали и не вернулись. Наверное, что-то не получилось. Прошло много лет, и, возможно сегодня ситуация изменилась. Но бизнесменам виднее, так ли это на самом деле. Они привыкли работать при условии полной свободы и поддержки со стороны чиновников. На сегодняшний день нет ни одного представительства японской компании в Минске. Наши предприниматели по-прежнему приезжают в Беларусь, анализируют, но, к сожалению, пока процесс не идет. Хочу сказать, что и белорусским партнерам следует быть более инициативными. Ведь, если сидеть и ждать, ничего не произойдет. Нужно иметь конкретные цели и неизменно идти к ним.

Каковы возможности налаживания научно-технического партнерства наших стран?

Множество японских предприятий осуществляет активную деятельность в сфере высоких технологий. В нее вкладывается огромный капитал, проводятся серьезные исследования. Кроме того, в этом направлении осуществляется сотрудничество со всеми высокоразвитыми странами. Думаю, что взаимодействие белорусских и японских предприятий в этой сфере вполне возможно, однако здесь, в первую очередь, важна активная позиция и критическое мышление со стороны белорусских партнеров. Я хочу, чтобы отношения Японии и Беларуси развивались в сто раз быстрее. Но здесь одного желания мало, нужны конкретные действия с обеих сторон.

Беседу вели
Екатерина ДОРОФЕЙЧИК
и Борис ЗАЛЕСКИЙ.

Польша



Весьма насыщенной получилась программа XII Экономического белорусско-польского форума "Добрососедство-2009", который прошел в польском городе Седльце под эгидой Польско-Белорусской торгово-промышленной палаты. Прежде всего всех собравшихся в Главной аудитории Подляской академии польских и белорусских предпринимателей волновал вопрос: в какой мере глобальный экономический кризис отразился на торгово-экономическом сотрудничестве Беларуси и Польши? И что надо изменить сторонам в обеспечении взаимного доступа к своим рынкам, чтобы минимизировать последствия не совсем благоприятных внешних условий? На эти и целый ряд других вопросов пытались найти ответы более двухсот участников "Добрососедства-2009".

— В этом году мы прогнозируем снижение товарооборота между нашими странами приблизительно на тридцать процентов, — сказал, открывая форум, председатель Польско-Белорусской торгово-промышленной палаты Юзеф Лоховски. — Тем не менее мы с оптимизмом смотрим в будущее польско-белорусского делового сотрудничества. В Беларуси происходят серьезные изменения в экономике, взят курс на модернизацию. Мы видим, что у польского капитала появляются хорошие перспективы прийти в Беларусь, где открываются новые возможности инвестирования, например, в малых и средних городах. Дополнительный импульс нашему сотрудничеству может придать программа Европейского Союза "Восточное партнерство", в рамках которой белорусская сторона уже предлагает несколько крупных проектов. Интересным может получиться наше взаимодействие в области грузового автомобильного и железнодорожного транспорта.

— Форум "Добрососедство-2009" — это ценная инициатива, которая, как правило, приводит к конкретным результатам, — отметила заместитель министра экономики Польши Гражина Ханцлевска. — О многом говорит такая цифра: сейчас с белорусской стороной сотрудничает более пяти тысяч польских фирм. Мы замечаем открытый подход к этому взаимодействию и

“ДОБРОСОСЕДСТВО-2009” РАССТАВЛЯЕТ АКЦЕНТЫ

партнеров из Беларуси, где создается хороший климат для инвестиций. Перспективными областями польско-белорусского инвестиционного сотрудничества, на наш взгляд, являются сегодня такие отрасли, как строительные материалы, упаковка, банковский сектор, логистика, туризм. Иными словами, речь идет о важнейших отраслях белорусской экономики, в которые может прийти польский капитал. Конечно, мы прекрасно понимаем, что многое еще предстоит сделать и по решению проблем границы, и по активизации диалога польских и белорусских таможенных и пограничных служб, и по стимулированию предпринимательства в пользу улучшения условий ведения бизнеса на внешних рынках. Но в ближайшее будущее мы смотрим с оптимизмом, ибо убеждены: развитие экономического сотрудничества между нашими странами будет стабилизирующим фактором в отношениях Польши и Беларуси. Наша ближайшая цель — создать максимально удобные условия для сотрудничества предпринимателей и бизнесменов наших стран.

О перспективных направлениях сотрудничества представителей малого и среднего бизнеса двух стран рассказал председатель Минского столичного союза предпринимателей и работодателей Владимир Карягин. Большие возможности для такого взаимодействия открываются сегодня в малых и средних городах Беларуси, в области импортозамещения, развития банковского сектора, лизинга, логистики и инфраструктуры, туризма, малой и альтернативной энергетики.

Всего за два дня работы экономического форума "Добрососедство-2009" в польском городе Седльце на его пленарных и секционных заседаниях со своими предложениями по совершенствованию белорусско-польского делового взаимодействия выступили более шестидесяти человек — бизнесменов, представителей государственных и отраслевых органов и ведомств обеих стран. Такая активность означает только одно: глобальные кризисы приходят и уходят, а эффективное сотрудничество Беларуси и Польши будет только развиваться.

Борис ЗАЛЕСКИЙ..
Седльце - Минск.



Реклама

Отдых и телом и душой

Романтическое уединение в сельской обстановке на живописном берегу Немана в усадьбе "Домик в деревне".
170км от Минска, 26км от г.Лиды

www.infocity.by
тел. +37529 2878796

Корпоративный, семейный отдых на Лидском хуторке

170км от Минска, в живописном месте на окраине г.Лиды. Зал 25-30человек, баня в стиле охотничьего домика, спальни. Обширная развлекательная программа.

www.hytorok.infocity.by
тел. +37529 2878796

СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

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

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

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

Отпечатано в типографии ОДО "Знамяне" г. Минск,
ул. Корженевского, 14.
ЛП №02330/0150475 от 25.02.2009г.
Тираж 5000 экземпляров.
Заказ № 1155
Дата выхода 02.12.2009г.
Подписано в печать 15".