



Срэчка ДЖУКІЧ:

«СВАБОДНЫ ГАНДАЛЬ — НАША БУДУЧЫНЯ!»

У мінулым годзе ўзаемны таваразварот Беларусі і Сербіі склаў каля 65 мільёнаў долараў. Ці ёсць рэзервы для яго павелічэння ў найбліжэйшыя гады? З гэтага пытання пачалася наша гутарка з Надзвычайным і Паўнамоцным Паслом Рэспублікі Сербія ў Рэспубліцы Беларусь Срэчка ДЖУКІЧАМ.



— Таваразварот у 65 мільёнаў долараў з'яўляецца самым высокім паказчыкам за апошнія дзесяць гадоў, — кажа спадар Пасол. — У пачатку гэтага года мы насуперак крызісу планавалі павелічэнне аб'ёмаў узаемагандлю да 100 мільёнаў. Для гэтага былі зроблены сур'ёзныя крокі — ад сустрэч на самым высокім узроўні да шэрагу іншых мерапрыемстваў. Але крызіс аказаўся больш моцным, чым меркавалася. Рынкі сталі закрывацца. Многія дзяржавы робяць захады для скарачэння імпарту, што, безумоўна, адлюстроўваецца на таваразвароце з іншымі краінамі. Бо калі нават адна краіна праводзіць палітыку абмежавання імпарту, гэта адназначна прыводзіць да паніжэння таваразвароту. Такім чынам, сусветны эканамічны крызіс сёлета ўплывае на нашы планы і перашкаджае ў дасягненні нават леташняга паказчыку аб'ёмаў сербска-беларускага гандлю.

Але, нягледзячы на крызісную сітуацыю, 2009 год — вельмі паказальны і выніковы для двухбаковых адносін. У прыватнасці, 29-30 верасня адбыліся палітычныя кансультацыі паміж беларускім і сербскім міністэрствамі замежных спраў, чацвёртае пасяджэнне Міжурдавай дзелавокавай камісіі па гандлёвым і эканамічным супрацоўніцтве. Эфектыўным было пасяджэнне Савета дзелавога супрацоўніцтва, а таксама правядзены форум дзелавых колаў дзвюх краін. У верасні ў Белградзе адкрылася прадстаўніцтва Беларускай гандлёва-прамысловай палаты, што таксама з'яўляецца сведчаннем зацікаўленасці нашых дзяржаў ва ўмацаванні двухбаковых сувязяў. 15 лістапада Сербія і Беларусь адзначылі пятнаццацігоддзе ўсталявання дыпламатыч-

ных адносін. За гэты час мы дасягнулі значных поспехаў, але яны не адпавядаюць магчымасцям абедзвюх краін. Мы маем вялікі патэнцыял для ўзаемавыгаднага супрацоўніцтва і мы павінны яго выкарыстоўваць.

— На наш погляд, у такіх умовах патрэбна больш актыўна ўключыцца ў справу рэзервы, якія крыюцца ў міжрэгіянальным супрацоўніцтве. Якія ж перспектывы беларуска-сербскага ўзаемадзеяння ў гэтым напрамку? І якія намаганні ў цэлым прыкладаюцца з сербскага боку для ўмацавання міжрэгіянальных сувязяў?

— У гэтым супрацоўніцтве вялікую ролю адыгрываюць гандлёва-прамысловыя палаты. Ужо ажыццяўляюць узаемадзеянне палаты Мінска і Белграда. У нас ёсць рэгіянальная палата горада Нові Сад, якая супрацоўнічае з Магілёвам. У горада Ніш развіваюцца дзелавыя адносіны з Гроднам. Ёсць і іншыя, якія кантактуюць з Барысавам, Мазыром, Салігорскам, Наваполацкам. Супрацоўніцтва на рэгіянальным узроўні — важнае звязно нашых узаемаадносін, да якога сёння, несумненна, трэба прыцягваць прыватны бізнэс. У гандлёвых адносінах з беларускага боку ўдзелнічаюць у асноўным дзяржаўныя прадпрыемствы. У Сер-

біі такіх ужо няма, бо наша эканоміка цалкам прыватызаваная. Вядома, нішто і нішто не замяніць МАЗ, МТЗ, Белкалі, БелАЗ. Але ў эканоміцы Беларусі прысутнічае дастаткова моцны прыватны сектар. І менавіта яго нам хацелася б задзейнічаць у эканамічным супрацоўніцтве — гандлёвым, інвестыцыйным. Мы хацелі б яшчэ ў гэтым годзе даць магчымасці партнёрства, якія ў нас існуюць, беларускім прадпрымальнікам. Бо для выхаду з крызісу неабходна свабодная прыватная ініцыятыва. Толькі ў гэтым выпадку адкрывацца новыя гарызонты, створацца новыя ўмовы для гандлю. Безумоўна, нашы двухбаковыя адносіны не павінны быць накіраваны толькі на заключэнне гандлёвых здзелак і засноўвацца толькі на прагматызме. Трэба развіваць і навукова-тэхнічнае супрацоўніцтва, і сумеснае прадпрымальніцтва, і спрыяць інвестыцыйнаму ўзаемадзеянню.

У Беларусі дзейнічае праграма развіцця малых і сярэдніх гарадоў, у сувязі з якой ім надаюцца немалыя прэферэнцыі. Таму сёння вельмі выгадным бачыцца ўсталяванне пабрацкіх сувязяў паміж невялікімі сербскімі і беларускімі гарадамі. Напрыклад, Пінск і Шабац ужо з'яўляюцца пабрацкімі. Мы вельмі блізкія братэрскія народы і, як кажуць, разумеем адзін аднаго з паўслова. Але гэтага не дастаткова для сапраўднага эканамічнага ўзаемадзеяння. Неабходны відзіты беларускіх партнёраў у Сербію. Сербскім бізнэсменам патрэбна інфармацыя аб перспектывах супрацоўніцтва ў рамках існуючых у вашай краіне магчымасцяў. Неабходны новыя падыходы. Паміж нашымі краінамі няма візавага рэжыму. Такім чынам, не існуе перашкод для паездак, стасункаў, усталявання кантактаў. Не хапае толькі ініцыятывы. А магчымасці супрацоўніцтва ў нас ёсць у розных абласцях. Напрыклад, у сельскай гаспадарцы. Але для плённага супрацоўніцтва аднаго з рэбра прыцягваць прыватны бізнэс. Патрэбныя рэгулярныя кантакты, нарады, семінары, навуковыя канферэнцыі. Калі мы пойдзем па та-

кім шляху, наша ўзаемадзеянне прынясе добрыя вынікі.

— У сакавіку ў Мінску была падпісана Міжурдавая Дамова аб свабодным гандлі паміж Сербіяй і Беларуссю, што, безумоўна, адкрые новыя гарызонты ў развіцці двухбаковага супрацоўніцтва. Якія перспектывы бачыцца Вам у сувязі з гэтым?

— Мы доўгія гады працавалі над гэтым дакументам. І нам не шкада патрачанага часу, бо мы дамагліся выдатнай унікальнай дамовы, якой Беларусь не мае ні з адной краінай. У ёй зафіксаваныя прынцыпы вызвалення ад мытаў на нашы тавары, а таксама адсутнасць адміністрацыйных перашкод. Акрамя таго, спіс выняты з рэжыму свабоднага гандлю вельмі маленькі, прыкладна 6-7 пазіцый. Перавагай з'яўляецца і тое, што ўрады нашых краін ужо не могуць сказаць, што ў гэтым або наступным годзе ўвядуць мыты на тыя ці іншыя тавары. У дамове ўсё гэта выразна прапісана. Цяпер жадна інфармацыю аб гэтым дакуменце давесці да ведама беларускага прыватнага бізнэсу, каб ён ім эфектыўна карыстаўся. Важным з'яўляецца і той факт, што гэтая дамова складзеная па ўзоры Сусветнай гандлёвай арганізацыі і па рэкамендацыях Еўрапейскага саюза. І гэта вялікі плюс для Беларусі. Бо, калі гаварыць аб праграме «Усходняе партнёрства», то заключэнне такіх дамоў з'яўляецца яе асноўнай мэтай. Іншымі словамі, такія дамовы ў будучыні ў Беларусі з'явяцца з Украінай, Малдовай, Грузіяй, Арменіяй, Азербайджанам. Свабодны гандаль — гэта, несумненна, наша агульная будучыня.

— У маі ў ходзе Нацыянальнай выставы Сербіі ў Мінску блуў падпісаны кантракт на будаўніцтва дзелавога цэнтра «Delta city» і забудову тэрыторыі каля Нацыянальнай бібліятэкі з немалым аб'ёмам інвестыцый. Якія новыя перспектывы ў гэтым напрамку абмяркоўваюцца цяпер?

— Насуперак эканамічнаму крызісу Урад і Гаспадарчая палата Сербіі вырашылі арганізаваць сёлета Нацыянальную выставу ў Мінску.

Яе мэта — пазнаёміць з сербскай эканомікай і раскрыць магчымасці двухбаковага партнёрства. Мы задаволены атрыманымі вынікамі. Акрамя названых кантрактаў, былі заключаны і іншыя гандлёвыя здзелкі. Што датычыцца інвестыцый, то ў нас вельмі сур'ёзныя намеры ў дачыненні да Беларусі ў гэтай сувязі. Праўда, крызіс уносіць свае карэктывы, і некаторыя з гэтых інвестыцый запатрабуюць адтэрміноўкі, але не адмены.

Адзін з важных напрамкаў інвестыцыйнага супрацоўніцтва — сельская гаспадарка. У Беларусі ёсць магчымасць вырошчвання розных сельскагаспадарчых культур, у тым ліку тых, якія выкарыстоўваюцца ў прамысловай пераапрацоўцы. Напрыклад, рапс. Сербская кампанія «МК Комерц» вельмі сур'ёзна працуе над гэтым пытаннем. І хоць тут яшчэ існуюць некаторыя цяжкасці, яны паціху сыходзяць. І я думаю, што інвестыцыі, якія ў нас запланаваны, будуць здзейсненыя.

— Развіццё вытворчай кааперацыі — адзін з напрамкаў сербска-беларускага ўзаемадзеяння. У хуткім часе плануецца стварэнне сумеснай вытворчасці беларускіх трактароў у Сербіі. Якія новыя прапановы могуць паступіць з сербскага боку ў найбліжэйшы час?

— Наша канцэпцыя сумеснай вытворчасці ў тым, што мы хочам за два гады асвоіць у Сербіі вытворчасць трактароў магутнасцю 90 і болей конскіх сілаў па беларускай тэхналогіі. Гэта дазволіць нам экспартаваць іх затым як сербска-беларускі тавар ва ўсе краіны Балканскага рэгіёна. Па тым жа схеме мы супрацоўнічаем з «Фіят» — італьянскай аўтамабільнай кампаніяй. Аналагічную мадэль прапануем і МАЗу. Пры гэтым мы ініцыюем вытворчасць грузавікоў і аўтобусаў, палівам для якіх будзе газ. У нас ёсць добрыя тэхналогіі выкарыстання газу ў якасці аўтамабільнага паліва.

Са свайго боку мы прапануем ажыццяўляць вытворчасць сербскіх брэндаў у Беларусі. Напрыклад, электрычныя, газавыя і іншыя лічылнікі. На гэты конт ужо вяліся

перамовы «Руднапа» з «Інтэгралам». Гэтая прапанова здаецца нам вельмі прывабнай для беларускага рынку. Вяртаючыся да тэмы сельскай гаспадаркі, заўважу, што тут ужо многае зроблена. Некалькі гадоў спецыялісты працуюць над тым, каб у Беларусі выкарыстоўваліся сербскія гатункі сельскагаспадарчых культур. Ваша краіна купляе ў нас насенне кукурузы, цукровых буракоў. Гэты спіс можна пашырыць садовымі культурамі.

— Навукова-тэхнічнае ўзаемадзеянне адыгрывае немалую ролю ў развіцці партнёрскіх сувязяў. З якімі новымі формамі супрацоўніцтва і інвацыійнымі праектамі ў гэтай сферы гатовы выступіць Сербія ў найбліжэйшай перспектыве?

— Навукова-тэхнічнае супрацоўніцтва па сваім азначэнні — доўгатэрміновы рэч. Тут вынікі не могуць з'явіцца імгненна, на гэта патрэбны час. Сёння мы, як было сказана вышэй, сумесна працуем над стварэннем гатункаў сельскагаспадарчых культур. Яшчэ існуе адзін выдатны праект, які датычыцца лазернай фізікі і ажыццяўляецца ўжо каля 10 гадоў. У яго межах кожны год праходзяць семінары як у Сербіі, так і ў Беларусі. Але фізіка патрабуе сродкаў. Навука сама па сабе не можа зарабляць, ёй неабходны ўкладанні альбо з боку дзяржавы, альбо з боку бізнэсу. У цяперашніх крызісных рэаліях гэта няпроста. У час сустрэч як з сербскімі, так і з беларускімі вучонымі я заўсёды кажу пра тое, што нам трэба распрацоўваць новыя сумесныя праекты. Мы ўжо некалькі гадоў працуем над стварэннем Міжурдавай камісіі па навукова-тэхнічным супрацоўніцтве. Спадзяюся, у хуткім часе яна ўсё ж з'явіцца. Гэта патрэбная форма дзейнасці, без яе не абыходзіцца. Падобныя структуры аб'ядноўваюць нашы намаганні, пашыраюць рамкі ўзаемаадносін і спрыяюць з'яўленню сумесных узаемавыгадных праектаў.

**Размову вялі
Кацярына ДАРАФЕЙЧЫК
і Барыс ЗАЛЕСКІ.**