

Михаил ПОТАПОВ

■ Липецкая область расширяет связи с Беларусью. «СВ» узнало, что уже сделано, какие есть планы и проблемы.

- Наша область очень заинтересована в развитии контактов с Беларусью. Особенно в сферах ремонта дорог, обновления пассажирского транспорта, строительства жилья и особенно сельхозтехники, - без вступительных реверансов начал наш разговор генеральный директор «Липецкоблснаба» Владимир Сенченко. - Лично мне тема сельхозмашин, в частности комбайнов, крайне близка и в определенной степени даже болезненна. А так, если брать в целом: Липецкая область управляет в Беларусь продукцию черной металлургии, масла, а также бытовую технику - стиральные машины, морозильники и холодильники. Из Беларуси поставляют пластмассу, плиты ДСП. Активно участвуют наши братья по Союзному государству и в дорожном строительстве. Результаты можно увидеть на улицах Липецка. Еще 2,5 года назад дороги были просто ужас, пока не приехали белорусы. Я лично стоял у истоков, чтобы их позвать.

SOUZVECHE.RU
О ДРУГИХ СОВМЕСТНЫХ
ПРОИЗВОДСТВАХ РФ И РБ
ЧИТАЙТЕ НА НАШЕМ САЙТЕ

СЯБРЫ СТРОИТЬ И ЖИТЬ ПОМОГАЮТ

- Кого конкретно?

- ДСУ-1 из Рогачева в Гомельской области. Они входят в холдинг «Автотор». Тут же дали «добро». Приехали и показали, как должны работать настоящие дорожники. Их взяли на субподряд и поручили привести в достойный вид центральную улицу города Советскую. До них ее ремонтировали чуть не каждый год. И латали без конца. Белорусы все сделали на высшем уровне. Конфетка, а не улица. До сих пор ни единой трещинки.

- Слышал, что они и завод свой асфальтовый у вас построили?

- Хороший завод: небольшой, но очень производительный - 150 тонн в час. Самим хватает и другим продают. Могут и больший объем делать, и везде - надежность и качество.

Но всегда возникают разные «но». В этом году, например, они выиграли тендер на один из лотов по дорожным работам в Липецке. Однако результаты конкурса отменил УФАС. Дело в том, что на конкурс заявились девятнадцать (!!!) фирм. И цены сбивали. На мой взгляд, законы наши российские надо менять, чтобы отсеять таких вот «сбивателей». Основные кри-

терии допуска к конкурсам должны быть совершенно четкими - наличие необходимой техники, опытных специалистов и качественных материалов. Чтобы тендеры не превращались в цирк, когда у остальных претендентов на всех всего одна ручка, как было в этот раз.

- Короче, с белорусами работать легко?

- Приятно, я бы так сказал. Одна культура. Один менталитет. Один язык. Никакой таможни. Недавно нашу область посетила представительная делегация во главе с министром антимонопольного регулирования и торговли республики Владимиром Колтовичем. Обсуждали перспективы. Например, поставки пассажирской техники. Во второй по величине город области Елец сейчас стопроцентно идут белорусские автобусы «МАЗ». Вот-вот ждем с визитом Посла Беларуси в России Владимира Семашко. Будут обсуждаться серьезные темы. Например, об участии белорусских фирм в завершении строительства проблемных домов в Липецке по теме обманутых дольщиков. И больше - о строительстве целых микрорайонов. За основу взят опыт Калуги, где белорусы возвели уже несколько современных жилых комплексов.

СЛОВО ДЕПУТАТУ

Николай АРЕФЬЕВ, член Комиссии ПС по бюджету и финансам:

- Тема по комбайнам довольно интересная. Во-первых, у нас Союзное государство и единый рынок, значит, и цены должны быть едиными. Действия Минсельхоза надо было сбалансировать с Беларусью, которая открыла в Брянске свое производство. Раз комплектующие и запчасти делаются на территории России, то Брянский завод тоже должен был попасть в программу. Это обязательное условие, поскольку у нас - единое экономическое пространство. И когда один завод попадает в программу, а другой нет, становится непонятно: чем он провинился? Нужны равные условия для всех, тем более что мы - Союзное государство и наши рынки должны идти на сближение. Мы, парламентарии, как раз и работаем, чтобы было единообразное законодательство, льготы, в том числе по производству комбайнов. Если же оставим ситуацию на откуп Минсельхоза, ничего хорошего не получится. Нам не воевать надо, а решать, как сделать белорусские и российские комбайны конкурентоспособными на мировых рынках.



konf.ru

ГЕОГРАФИЯ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. КОМБАЙН «ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ»



ЧУЖОЙ СРЕДИ СВОИХ ПОЛЕЙ

■ Почему на российском рынке союзный комбайн проигрывает в цене своим конкурентам?

- Теперь, собственно, о наболевшем. Вот посмотрите, - Владимир Сенченко достал из папки и положил передо мной на стол карту-схему зерноуборочного комбайна (см. графику). - Машина называется «Десна-Полесье». Разработали на «Гомсельмаше». В России ее выпускают на «Брянсксельмаше». У них совместное предприятие с 2005 года. Один из самых успешных проектов интеграции наших стран.

- Наболело-то что?

- Наш «Липецкоблснаб» - дилер белорусов. По нашей же инициативе в Елецком госуниверситете оборудовали спецкласс, где студенты изучают устройство и эксплуатацию сельхозмашин. Занятия ведут эксперты из Беларуси, в том числе с «Гомсельмаша»,

специально приезжают. Кстати, больше половины агротехники в Липецкой области - белорусская. Людям нравится на ней работать. Плюс - с запчастями никаких проблем. Конкретно этот комбайн «Десна-Полесье», о котором речь, почти на 90 процентов состоит из материалов и комплектующих, произведенных российскими и белорусскими предприятиями: 70 процентов - Россия, 16 - Беларусь. Только в России различные детали для него поставляет 138 организаций.

- То есть его с полным правом можно назвать нашим союзным комбайном?

- Именно! Казалось бы, все двери перед ним распахнуты. Но все не так просто. На российском рынке также представлен комбайн ростовского «Ростсельмаша». В принципе две эти машины на одной планке качества и могут конкурировать только между собой. Прежде всего ценой. И тут на-

чинается самое интересное. Ростовский комбайн, по нашим подсчетам, на сорок процентов - это импортные материалы и комплектующие: Италия, Германия, США, Дания. Тем не менее ростовчанам удалось включить свои машины в программу по государственному субсидированию производителей сельхозтехники. В итоге на рынке их комбайн дешевле где-то на пятнадцать процентов. Брянскому заводу пробиться в эту программу никак не удается.

И союзный комбайн оказывается в заведомо неравных условиях.

- Что же делать?

- Обращаемся с письмами к руководителям Союза промышленников, Торговой палаты, Росагропромсоюза. Брянский завод - российский, все налоги платит здесь. Комбайн - союзный, наш, общий. А по факту выходит - чужак. Надо восстановить справедливость. Дать производителям равные условия, а народ, сельчане сами выберут, что им больше по сердцу.

ЗВОНОК КОНКУРЕНТУ

Корреспондент «СВ» обратился к Директору департамента маркетинга компании «Ростсельмаш» Максиму Нахабо и узнал, как на предприятии относятся к борьбе на рынке с «союзным комбайном»:

- Мы не против любой конкуренции. Напротив, здоровое соперничество на рынке является неотъемлемой частью сильного предприятия. При добросовестной борьбе, компании используют повышение качества и характеристик продукта, который производят. Мы активно внедряем новые маркетинговые стратегии и стараемся постоянно совершенствовать технику.