



Совместному производству нужна поддержка, но и сами предприниматели должны не забывать об обязательствах и озвученных инвестициях.

БелТА

Владимир КАТЕНЕВ: СЕЙЧАС ВЫГОДНЕЕ РАЗВИВАТЬ СОЮЗНЫЙ РЫНОК

Вениамин СТРИГА

■ На мировых рынках новая эра - жесткая конкуренция из-за санкций и последствий пандемии коронавируса. Как в этих условиях грамотно развивать кооперационные связи Беларуси и России, рассказал член Комиссии ПС по экономической политике.



vk.com/katenevvi

БАЛАНС НА СТОРОНЕ СЯБРОВ

- Как можно сейчас оценить положение с развитием экономических связей в Союзном государстве?

- Про статистику говорить не буду, она меняется. Но наверняка, как и прежде, внешнеторговый баланс по поставкам на стороне Беларуси. То есть белорусские предприятия больше продают готовых изделий, продукции машиностроения, сельского хозяйства, тракторов и прочего, чем Россия реализует в республике. Могу сказать, что белорусы на рынке всегда вели себя более активно.

Неравномерные балансы торговли порождают проблемы. Например, поставки той же дорожной, строительной техники. Продать изделие - это одна ситуация, но нужно обеспечить сервис, логистику, поставки запчастей, создать полноценную инфраструктуру. Причем это надо делать так, чтобы во всех точках нашей большой страны сервис был доступен. Тогда покупателю товар будет интересен и рынок можно удерживать надежно.

- *Komatsu или Caterpillar*

сейчас заходят и делают дилерские сети в России. Они захватывают наши рынки. Нам надо свой рынок горнодобывающей техники удержать, это же наши деньги, российский и белорусский ВВП. Как здесь поступить?

- Вот это как раз и проблема. Если организовывать сборочное предприятие с дилерской сетью как российское юридическое лицо, тогда можно рассчитывать на господдержку. И это будет преимуществом на рынке. Но пока с этим у партнеров проблемы.

Есть постановление Правительства РФ по мерам поддержки при условии локализации производства в России. Для бюджетных закупок или тендеров госкорпораций закон определяет: если существует российский производитель изделий, то компании не могут закупать импортное оборудование. Такие протекционистские меры приняты. Но многое из того, что производят белорусы в кооперации с нами, пока попадает под категорию «импорт» и встает в один ряд с Komatsu. При этом у японцев сервис и лизинг, у белорусов такого пока нет.

- *Падение экономики произошло во всех странах без исключения, в России и Беларуси в том числе. Какие меры мы можем принять на уровне Союзного государства?*

- Мы учитываем интересы союзников, даже при условии той локализации, которая есть. По ощущениям, сейчас выгоднее развивать

наш союзный рынок. За рубежом - им своих объемов не хватает, туда попасть дороже обойдется.

- *Что тормозит нашу интеграцию, создание общего рынка?*

- Условия ведения бизнеса в Беларуси имеют свою специфику, все-таки там очень сильное влияние правительства. Много осталось крупных производств под управлением государства. Заработать прибыль там можно, но не так просто ее забрать. Мои коллеги говорят, что сложности есть и с дивидендами. Еще - у нас разные ставки НДС. Это тяжело с точки зрения бухгалтерского учета. Также и налоги, отчисления на фонд оплаты труда разные, поэтому все это очень проблемно учитывается в цене общей продукции.

Надо двигаться в сторону большего объединения. Иногда дело упирается в неожиданные препоны. К примеру, мы много раз обсуждали вве-

ГОЛОС ЗАВОДОВ И ФАБРИК

СВЕЖИЙ
ВЗГЛЯД

- *Какие идеи сейчас прорабатываются для того, чтобы кооперация у нас пошла быстрыми шагами? Какие-то предложения есть?*

- На последнем заседании Комиссии ПС по экономической политике у нас были несколько директоров заводов, которые производят белорусские трактора на территории России. Обсуждали, в чем проблемы. Малые сборочные заводы не показали ни локализации, ни современной продукции. Вопрос: почему? Ответ нашли. Нет инвестиций в производство и сервисную сеть. И ответ, что делать, нашли. Хотят получить поддержку Правительства России - пусть сами работают в духе времени. Или вливаются к тем, кто умеет.

По большому счету, драйвером процесса должны быть низовые звенья наших промышленных предприятий, в том числе малый и средний бизнес. Снизу надо поднимать нашу интеграцию, чтобы белорусские и российские предприниматели, производственники подробно рассказывали, что и как, по их мнению, можно и нужно делать. Тогда и законодателям проще решения принимать, и правительству.

дение единой валюты. Вроде всем выгодно, но дело встало за определением места единого эмиссионного центра. По логике, он должен быть там, где основной финансовый оборот. Однако с этим кто-то не согласен. Дело стоит, и это предпринимателям непонятно.

- *Коллеги из Беларуси что говорят: есть желание у них двигаться в направлении унификации? И как это перекликается с российской позицией?*

- На словах желание у всех есть. Но если мы говорим об общей экономике, значит, налоговая политика у нас тоже должна быть синхронизирована. Все должно быть ясным и прозрачным. Инвесторы могут работать в понятной среде. Как аналогия из жизни. Наш петербургский водоканал считается одним из лучших в Европе. Качество воды на себе испытывают раки. В садке у них датчики стоят. Фиксируют, когда они начинают волноваться, и реагируют. Так же бизнес и производство.

ПОЛВЕКА - НЕ ПРЕДЕЛ

- *По поводу наших планов, союзных. Программы развития на 50 лет, 70 лет, как*

уже принято в инновационных центрах на Дальнем Востоке и в Татарстане, возможны ли в нашем объединении?

- Теоретически такие проекты, конечно, возможны. Компании, научные институты, социологи - они могут принять участие, разработать долгосрочную программу. Считаю, что полномочий у СГ достаточно. Задача в том, чтобы правильно формулировать вопрос.

У нас сейчас обсуждается высокоскоростная магистраль Санкт-Петербург - Гамбург, это среднесрочный проект. Вроде бы развитие транспорта, логистики всегда выгодно. Но это не совсем так, не в каждом случае. Например, малая авиация, которая была между нашими городами и поселками, показала свою экономическую неэффективность. Это произошло в том числе из-за отсутствия должного спроса и платежеспособности населения. Надо просчитать: а какой поток людей поедет на поезде из Москвы или Петербурга в Гамбург? Сколько грузов можем перевалить? Сколько это займет времени, сколько это будет стоить, какие альтернативы существуют? Поэтому здесь нужен нормальный экономический просчет.

ОСОБЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ПЕТЕРБУРГ - МИНСК

РАБОЧАЯ СХЕМА

■ В СГ есть успешный опыт взаимодействия. Некоторые региональные практики можно успешно тиражировать.

- Я на примере Санкт-Петербурга хочу рассказать, как мы строили отношения. У нас с Республикой Беларусь была рабочая группа по взаимодействию. Во главе этой комиссии были два сопредседателя, губернатор Санкт-Петербурга и премьер-министр РБ. Это рабочий механизм, мы согласовывали программы совместной кооперации во всех областях.

Санкт-Петербург много покупает за счет бюджетных средств. Это дорожная техника, трактора, системы очистки улиц. А мы знаем, что Минский тракторный завод выпускает необходимую технику. Белорусы боролись за каждый контракт. Не дай бог там в техзадании

радиус разворота чуть больше, чем их реальные параметры. Партнеры всегда очень жестко лоббировали свои интересы, когда шли госзакупки. Плотно входили в экономику города, создавали свои представительства.

Когда мы приезжали в Беларусь, нам тоже показывали заводы, предприятия, мы видели их уровень. Мы запускали целый ряд совместных успешных проектов, например, проект по производству дизельного двигателя - это наш завод «Звезда» и БелАЗ. Делали поставки двигателей на железнодорожные составы, совместная работа велась. Например, «Тойота Камри», одна из любимых машин в братской стране, поставка пошла из Петербурга. Дилерские центры уже обслуживают автолюбителей на территории РБ.

К сожалению, этой комиссии сейчас не существует, но неплохо было бы такую практику и возродить.