

Миллиард – хорошо, а два – лучше

Бизнес Беларуси и Казахстана ставит задачу удвоить взаимный товарооборот.

По итогам нынешнего года, взаимные поставки составят один миллиард долларов, в то время как вполне реально иметь два миллиарда, считает заместитель председателя правления Национального агентства по экспорту и инвестициям Казахстана KAZNEX INVEST Мейержан Майкенов.

Удвоить товарооборот казахский и белорусский бизнес Мейержан Майкенов призвал в ходе Казахстанско-Белорусского бизнес-форума, который прошел в Минске. Его инициатором выступило агентство KAZNEX INVEST, с белорусской стороны идею поддержала Белорусская торгово-промышленная палата.

Нынешний двусторонний бизнес-форум уже четвертый по счету. На этот раз, чтобы изучить возможности друг друга, найти потенциальных покупателей и поставщиков, заключить выгодные контракты, в Минск приехали представители 12 казахстанских предприятий, специализирующихся на производстве строительных материалов, продуктов питания, химической и фармацевтической продукции, машиностроительного оборудования. С белорусской стороны во встрече участвовало около полусотни деловых людей, представляющих как крупные государственные предприятия, так и



небольшие частные компании.

Сейчас в Казахстане работает более ста совместных белорусско-казахстанских производств, суммарный объем инвестиционных проектов превышает 100 миллионов долларов. Казахстан сегодня третий

партнер Беларуси, после России и Украины, но это пока, уверен первый заместитель председателя Белорусской торгово-промышленной палаты Вячеслав Реут. Если бизнес с обеих сторон активно поддержит волю лидеров государств к сближе-

нию интересов и в полной мере использует торговый потенциал обеих стран, ситуация может измениться кардинально.

– Пусть белорусский рынок не такой большой, как российский, но он нам интересен, – подтверждает сказанное один из участников форума, глава представительства АО «Кентауский трансформаторный завод» в России Ермек Ерхигитов. – Наш холдинг выпускает более 300 наименований продукции, востребованной во многих странах. Есть дилер и в Беларуси, но мы ждем и других предложений.

– Сейчас экспорт Беларуси в Казахстан значительно превышает объемы поставок казахстанских товаров и услуг на белорусский рынок. Мы бы хотели сбалансировать показатели и видим потенциал для этого. Думаем, что в ближайшем будущем доведем экспорт Казахстана до 300 миллионов долларов, – продолжил мысль глава казахстанской делегации. К

лашенные белорусские специалисты смогли существенно увеличить в одном из опытных хозяйств урожайность сельскохозяйственных культур и улучшить результаты в животноводстве. Примером же сотрудничества в промышленной сфере являются реализация совместного проекта по сборке и проведению капитальных ремонтов узлов и агрегатов карьерной и шахтной техники «БелАЗ» в Караганде стоимостью 70 миллионов долларов, сборка сельскохозяйственной техники в Костане, различных модификаций тракторов в Семее, спецтехники в Уральске, медицинского оборудования в Актобе и другие.

Встретились деловые люди Казахстана и с представителями белорусских министерств, чтобы наладить контакты, устранить существующие барьеры не только в торговле, но и в обмене услугами.

– У Казахстана есть уникальный опыт строительства новой столицы

Сейчас в Казахстане работает более ста совместных белорусско-казахстанских производств

слову, Казахстан занимает лидирующие позиции в мире по экспорту урана, ферросплавов, муки, пшеницы, нефти и других товаров.

В свою очередь казахстанской стороне интересен белорусский опыт – прежде всего в сельском хозяйстве и машиностроении. Уже есть и первые положительные результаты взаимной работы. Приг-

– Астаны – замечательного и быстро построенного города. Это страна с уникальной и разнообразной природой. Беларусь славится великолепными здравницами, в которых с удовольствием отдыхают граждане Казахстана. Мы считаем, что есть смысл расширить эти и многие другие сферы сотрудничества, – сказал Вячеслав Реут.

Конкуренции здоровый дух

Таможенный союз и Единое экономическое пространство уже принесли всем участникам ощутимые дивиденды.

После вступления в ТС объем взаимной торговли России, Беларуси и Казахстана вырос на 36 процентов, и это в несколько раз превышает динамику товарооборота стран Евросоюза – там рост всего 11 процентов. За три года Беларусь, к примеру, в 4,5 раза увеличила поставки молочной сыворотки в страны ТС, вдвое – экспорт извести, втрое – шерстяной пряжи, в 3,9 раза – цемента, в 4,6 и 5,5 раза – нефтепродуктов и калийных удобрений. Казахстан почти в десять раз увеличил поставки пшеницы, утроил экспорт макарон. Россия продала соседям втрое больше автомобилей, прицепов и полуприцепов. Экспорт металлов увеличился наполовину, лекарств – на 90 процентов, одежды – в 4,5 раза...

Однако примеров недобросовестной конкуренции и перекоса цен на товары и услуги на территории единого пространства тоже, увы, хватает. Скажем, за апатитовый концентрат Беларусь платит российскому производителю на 18 процентов больше, чем потребители на внутреннем рынке. Пищевая соль белорусского производства в Брянске стоит почти на четверть дешевле,

чем в Гомеле. А российский стиральный порошок «Дени» выгоднее покупать в белорусских магазинах: цена ниже на 12 процентов.

– Единая конкурентная политика и обеспечение равных условий для бизнеса играют, пожалуй, главную роль в судьбе Евразийского экономического союза. Границы мы открыли, теперь надо сделать так, чтобы в результате бизнесу и людям жилось легче, – считает член коллегии (министр) по конкуренции и антимонопольному регулированию Евразийской экономической комиссии Нурлан Алдабергенов.

По результатам исследований на рынке синтетических моющих средств Нурлан Алдабергенов отметил, что в Беларуси и Казахстане наблюдается недостаточный объем собственного производства для удовлетворения внутреннего спроса. Дефицит составляет соответственно 40 и 80 процентов. Основным импортером продуктов данного рынка является Россия. В этом направлении Министерству экономики Республики Беларусь ЕЭК рекомендует создать рабочую группу для исследования рынка синтетических моющих средств.

Предельно точно министр по конкуренции и антимонопольному регулированию ЕЭК высказался о необходимости обнуления роуминга:

– При пересечении границ та-

риффы увеличиваются в разы, так что туристы и даже бизнесмены покупают национальные sim-карты. Ненормально, когда клиент вынужден отказываться от услуг своего сотового оператора. В Евросоюзе, кстати, приняли решение о поэтапном обнулении роуминга в течение 2015 года, нам также нужно к этому стремиться.

Тарифы на звонки в домашней сети и роуминге у операторов, зарегистрированных во всех трех стра-

нах, в России могут отличаться в 28-48 раз, в Казахстане – в 21 и в Беларуси – в 55 раз. Больше других от этого страдают жители приграничных регионов: вблизи границы телефоны нередко ловят сотовую связь соседнего государства. Как только эксперты ЕЭК завершат исследование тарифов на услуги связи, начнутся переговоры с мобильными операторами. Такая же работа ведется по изучению рынка железнодорожных и авиационных пассажи-

рских перевозок. Кажется невероятным, но сейчас авиабилет из Москвы в Минск всего на три доллара дороже проезда в купейном вагоне поезда, а цена перелета на одно и то же расстояние в разных авиакомпаниях может различаться в два раза.

Для того чтобы устранить подобные перекосы и обеспечить единые правила игры на трансграничных рынках, разработан и подписан главами трех стран модельный закон «О конкуренции».

