

Наталья ДОЛГУШИНА

n.dolgushina@souzveche.ru

■ Форум регионов Беларуси и России придаст дополнительный импульс экономическому сотрудничеству двух стран. О новом потенциальном партнерстве, о финансировании совместных проектов, о взаимодействии в промышленной политике накануне крупнейшего саммита рассказала член Комиссии Парламентского Собрания по экономической политике.

**БИЗНЕСМЕНЫ, ВАС ЖДУТ!**

- В этом созыве Парламентского Собрания вы вошли в Комиссию по экономической политике. Почему?

- В союзном парламенте нашу и бюджетную комиссии считаю основными: именно они определяют направления экономического развития Союзного государства и базу, на которой строятся остальные процессы, включая политические.

Я заметила, что у исполнителей не все в порядке с освоением средств, выделяемых на проекты. По программе «Инновационное развитие производства картофеля и топинамбура» в 2016 году остались лежать мертвым грузом два миллиарда рублей. И это тогда, когда у нас каждая копейка на счету. Непросто найти деньги даже на развитие самых важных программ, а когда из года в год средства не используются, это безобразие. Нужно либо уменьшить финансирование, что неправильно, либо перенаправить финансы на прорывные проекты.

- Например?

- У нас хорошо развивается сотрудничество в области сельхозмашиностроения. Один из примеров - совместное предприятие на базе «Брянсксельмаша» и «Гомсельмаша». Продукция идет в Молдову, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан. В планах - освоение рынков Ближнего Востока. Это говорит не только о возможностях в сфере импортозамещения, но и о выходе союзной продукции на рынки третьих стран.

- Как вы оцениваете союзный бюджет?

- Большим его, конечно, не назовешь, но даже при таком размере не все статьи осваиваются. С другой стороны, не стоит опираться только на основное финансирование. Бюджет нужен для поддержки главных направ-

Елена ПАНИНА:

# СДЕЛАЕМ СТАВКУ НА ПРОРЫВНЫЕ ПРОЕКТЫ

лений развития - в экономике, научно-технической, культурной сфере... К совместной работе необходимо активнее привлекать бизнес. В России, например, частное предприятие нередко создает совместное производство с государственным.

**КОНКУРЕНЦИЯ  
В РАВНЫХ УСЛОВИЯХ**

- Российские производители говорят, что белорусы с ними конкурируют.

- Так и должно быть. Совместные с республикой предприятия, выпускающие высококачественную современную технику, заставили подтянуться и наших производителей. Другое дело, что конкуренция должна быть добросовестной.

Так одна сторона получает всевозможную поддержку, включая дешевый кредит и налоговые льготы, а другая кредитуются под шестнадцать процен-

тов годовых и платит массу налогов. В неравных условиях одна из сторон проигрывает. В России, правда, сегодня действуют программы поддержки сельского хозяйства, предусмотрены кредиты под пять процентов и так далее. К тому же совместные предприятия финансируются в рамках союзной программы, где средства тоже низкопроцентные. Так что условия у российских и белорусских партнеров примерно равны.

- Еще одна загода в отношениях - споры между хозяйствующими субъектами.

- Если бы наше сотрудничество строилось на формальном принципе, споров бы не было. В республиканских молочных продуктах наши надзорные службы находят какие-то вредные вещества. Но недобросовестных производителей и у нас хватает. В сливочное масло они добавляют пальмовое, в колбасы и сосиски - все,

что угодно, кроме мяса. На выходе получается продукт, опасный для здоровья.

В Союзном государстве надзорные службы, как сказал Александр Лукашенко, не должны работать в авральном режиме: когда на границе партию проверили и нашли вредные примеси. Все надо делать на постоянной основе.

- На Втором форуме регионов наши президенты поставили задачу сформировать единую промышленную политику.

- Мы это уже делаем. Хотя вопрос надо ставить шире: ни в Союзном государстве, ни в ЕАЭС не выработана даже единая стратегия экономического развития, а промышленная политика - это составная часть.

При совместной работе недостатки одной стороны становятся преимуществом другой. Например, в среднеазиатских странах большая безработица, а нам не хватает рабочих рук. Если бы у нас была стратегия развития территорий, мы могли бы проводить целевой набор работников и отправлять их туда, где в них нуждаются. Даже семья не жи-

вет без планирования, что же тогда говорить о государстве?

Стратегия нужна и в создании совместных предприятий: пока не разберемся, что нам нужно в перспективе и где это найдет применение, движения вперед не будет. Отсутствие единого плана - это тормоз и для Союзного государства, и для ЕАЭС.

Нам давно пора избавиться от псевдолиберальной идеологии. В мире давно поняли, что рынок ничего не отрегулирует сам по себе. Государства активно вмешиваются в экономические процессы, вырабатывают стратегию на десятилетия вперед. В России об этом заговорили только сейчас. Хорошо, что у нас активно взаимодействуют бизнесмены. Правда, в России и малому, и среднему производственному бизнесу развиваться трудно: кредитов не хватает. До санкций все брали дешевые кредиты за рубежом. Сегодня этой возможности нет. Из-за отсутствия средств бизнес не может строить планы на перспективу.

**ДОСЬЕ «СВ»**

Елена Панина родилась в 1948 году в городе Рославле Смоленской области. Окончила Московский финансовый институт. Работала контролером-ревизором в Минфине РСФСР. Была секретарем Люблинского райкома КПСС, депутатом райсовета. Возглавляла отдел Московского горкома. Позже возглавила Московскую конфедерацию промышленников и предпринимателей. Доктор экономических наук, профессор. С 1997 года избирается в Госдуму РФ. Член Комиссии Парламентского Собрания по экономической политике.

Личный архив

- Как убрать барьеры, которые мешают развиваться бизнесу в наших странах?

- В первую очередь создавать условия в реальном секторе экономики, производственной сфере. Например, Дума приняла в первом чтении закон, который практически все предприятия легкой и текстильной промышленности - независимо от численности - относит к малому и среднему бизнесу. Я - основной автор проекта, и мы добились этого десять лет. Нельзя малый бизнес ограничивать численностью работников до ста человек и шестьюдесятью миллионами рублей оборота, чтобы у него было право на упрощенную систему налогообложения.

В легкой, текстильной промышленности мало производств, где работают сто человек. Их больше, но это, по

## ПОРА ПЕРЕЙТИ НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕЛЬСЫ

сути, малое или среднее предприятие. Но они вынуждены работать по полной схеме бухгалтерского и налогового учета и не имеют права участвовать в программе поддержки малого бизнеса. Сегодня мы эту ошибку исправили, а новую сделали: я предлагала сразу разработать отраслевые нормы с учетом специфики. Коллеги согласились сделать это только для одной отрасли.

Наша легкая промышленность может производить прекрасную продукцию, просто ей надо помочь. Она низко rentабельна, значит, ее надо перевести на режим малого бизнеса. Тогда уменьшатся затраты и налоги. Сегодня эти предприятия вынуждены и сами делиться на маленькие фирмочки, и

дробить технологический процесс. Это неправильно.

Кстати, в Беларуси почти все мебельщики - это предприятия легкой промышленности. В России подобные предприятия тоже надо относить к категории малых и средних: они станут мобильнее и быстро насытят наш рынок, в том числе в рамках совместной деятельности. Чем не выполнение программы импортозамещения?

- Есть ли еще трудности?

- Интересный пример. Несколько лет назад ко мне обратились предприниматели, занимающиеся инновационным бизнесом. Они изобрели уникальный строительный утеплитель с использованием космических технологий. Сертифицировать продукт в России

## ИСПРАВЛЯЕМ ОШИБКИ

не смогли, а в Беларуси у них все сложилось.

Чтобы получить сертификат, например, на медицинскую технику, у нас уходят годы. А все потому, что заключение, без которого тебе ничего не светит, дает лишь один институт. Нам нужны независимые отраслевые экспертные центры, которые будут давать квалификационную оценку новому продукту или изобретению.

Еще одно. Создание производства - долгий процесс: сразу завоевать рынок не получится. Наши венчурные компании за помощь требуют отдать им изобретение, а взамен обязуются платить процент от продажи. Следовательно, дело государства - помочь инновационному продукту выйти на рынок.