

Дмитрий КОЗУРОВ
d.kozurov@souzveche.ru

МАЛЫЙ БИЗНЕС ЖЕЛАЕТ ПОЗНАКОМИТЬСЯ

■ Заместитель председателя Российско-белорусского делового совета при ТПП РФ Владимир Падалко рассказал «СВ», как бизнесмены ищут партнеров и инвесторов по всему Союзному государству.

ОТ ЭНЕРГЕТИКИ ДО ЭКОЛОГИИ

- Когда и для чего был создан Совет?

- Структура начала работу в октябре 2012 года. На тот момент между нашими странами уже были прочные экономические связи, которые выстроились после распада СССР. Так что Российско-белорусскому деловому совету (РБДС) не нужно было создавать что-то с нуля. В совет входят 75 компаний. Мы помогаем предприятиям выходить на рынки наших стран, оказываем информационные услуги и консультации.

- В каких отраслях работают предприятия, которые в него входят?

- В самых разных, от машиностроения и энергетики до экологии. Вот пример. «Росбелгаз», совместное предприятие, занимается современными системами учета газа. С помощью РБДС находит клиентов во многих уголках Союзного государства, в буквальном смысле от Бреста до Южно-Сахалинска.

Если «Росбелгаз» пришел к нам, чтобы искать пути развития, то над проектом создания установок по переработке биоорганических отходов мы работаем с самого начала. Есть разработка белорусских инженеров, которая поможет фермерам получать качественный компост намного быстрее, чем это произошло бы естественным путем. Люди, которые занимаются технологией в Минске, попросили найти инвестора. Не буду раскрывать всех деталей, но уже есть образцы устройства, которые проходят промышленные испытания в хозяйствах Удмуртии.

- Работаете в основном с крупными компаниями?

- Наоборот! Помогать как раз нужно



Председатель ПС Сергей Нарышкин, его зам Владимир Андрейченко и Госсекретарь Григорий Рапота (в центре) с участниками выставки «Белагро-2016» на Третьем форуме регионов в Минске, где удалось подписать соглашения на триста миллионов долларов.

малым и средним предприятиям, у которых ограничены ресурсы и связи. Часто у предпринимателей очень интересные идеи, но они не могут отыскать партнеров, чтобы их воплотить. Тем более, если речь идет о международном проекте. Поэтому мы запустили «Биржу деловых контактов» - онлайн-сервис, где можно опубликовать свое объявление. Скажем так, это такой сайт знакомств для бизнесменов.

АКЦЕНТ НА РЕГИОНАХ

- Вы уже сказали про давние экономические связи наших стран. Нет ли ощущения, что тут мы достигли потолка?

- Ни в коем случае. Потенциал огромный, люди готовы работать, нужно только грамотно использовать те интеграционные процессы, которые идут в Союзном государстве. Я считаю, что главным драйвером интеграции экономик наших стран должны стать регионы. С Белорусской

ТПП и ее региональными отделениями имеют партнерские соглашения больше сорока палат субъектов РФ. В таких условиях куда легче договариваться о поставках продукции и в целом продвигать свой товар на рынке соседей.

- Какие регионы России плотнее всего работают с Беларусью?

- В первую очередь приграничные области - Смоленская и Брянская. Не отстают и Москва, Московская область, Санкт-Петербург, где в принципе высокий предпринимательский потенциал. Кроме того, хорошую динамику в последние годы демонстрируют субъекты, которые, казалось бы, не имеют географической привязки к Беларуси: Республики Татарстан и Башкирия, а также Ставрополье и Хабаровский край.

- По вашему опыту, какой формат общения предпринимателей наших стран самый продуктивный?

- Я бы в первую очередь назвал ежегодный Форум регионов. По общей сумме заключенных договоров он прибавляет с каждым разом. Хорошие обороты набрал трехсторонний форум Россия - Австрия - Беларусь, уже прошло два таких мероприятия, следующее примет в 2017 году Москва. Кроме того, запланировано проведение российско-белорусского бизнес-форума. Эта площадка призвана стать крупнейшей в реальном секторе экономик двух стран.

ОСТРЫЙ ВОПРОС

ТОРГОВЛЕ МЕШАЕТ БЮРОКРАТИЯ

■ Развитию бизнеса мешают колебания курсов валют и бумажная волокита.

- Нередко приходится слышать взаимные претензии производителей наших стран.

- Да, такое бывает. Россиянам приходится сталкиваться с тем, что они называют неравной конкуренцией со своими соседями. Дело в том, что в Беларуси производства получают субсидии от государства, пользуются другими формами поддержки. Это позволяет им удерживать низкие цены на свою продукцию. Разумеется, для покупателя она становится привлекательной.

- И как можно урегулировать эту ситуацию?

- В глобальном смысле - только на межгосударственном уровне. Зато мы можем собрать за столом переговоров производителей, ритейлеров, чиновников и вместе посмотреть, как выйти из конкретной ситуации в конкретном регионе с пользой для каждой стороны. Для этого при Совете создана рабочая группа.

- Что еще сдерживает развитие взаимной торговли?

- Сколько бы власти ни говорили о борьбе с бюрократией, бумажная волокита остается. Причем иногда процедуры, которые нужно пройти экспортерам, довольно запутанные. Например, у нас сложный и длительный процесс возврата НДС при поставках продукции за границу.

- Насколько сильно ударил по бизнесу экономический кризис?

- Как и в целом по всей экономике, довольно сильно. Такая турбулентность - серьезный стресс для предпринимателей, особенно что касается скачков курсов валют.

Вот еще пример. В конце 2015 года ткацкие фабрики Павлово-Посада и Троицка практически лишились возможности закупать текстильные нити - необходимое для производства сырье. Их везли из Беларуси, но курс рубля упал, и покупать в республике стало накладно. А в нашей стране, как выяснилось, найти такое сырье непросто. Мы подключились к решению вопроса вместе с ТПП Московской области и Торговым представительством России в Беларуси. В итоге заводы получили текстильные нити, а их производители - большие заказы. Удалось договориться, до остановки цехов дело не дошло.



ДОСЬЕ «СВ»

Владимир Падалко родился 15 января 1960 года. Работал генеральным директором российско-китайского предприятия «Россин». Был представителем Торгово-промышленной палаты России в Шанхае и в Восточной Азии. Вице-президент ТПП России, возглавляет Департамент внешних связей и работы с деловыми советами.

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СОЗДАЮТ «ДОРОЖНУЮ КАРТУ»

■ В Минске предлагают ввести единые сертификаты на товары и услуги.

В июле этого года прошло первое заседание Совета делового сотрудничества бизнес-сообществ Беларуси и России (ССБС), созданного в конце 2015 года при Бизнес-союзе предпринимателей и нанимателей имени профессора Кунявского.

Первым делом новая структура подписала соглашение о взаимодействии с Российско-белорусским деловым советом. Стороны договорились вместе продвигать союзный бизнес на рынки двух стран и искать инвесторов. А чтобы не дублировать, а дополнять друг друга, работают над детальным планом - своеобразной «дорожной картой» взаимодействия. Белорусы выступают за взаимное признание налоговой документации, а также за единую сертификацию товаров и услуг.

