

ДВЕРИ В ЕВРАЗИЮ

(Окончание.
Начало на 1-й стр. «СЕ».)



Фото БелТА.

ром Беларуси: на его долю приходится почти треть общего оборота страны.

Наши основные экспортеры — это госпредприятия. А у них достаточно консервативный подход к менеджменту.

Вольфганг ЗЕНДЕР, программный директор по Беларуси Фонда им. Конрада Аденауэра, отметил, что существующие в ЕАЭС свободы должны послужить развитию государств-членов. При этом Европейский союз является вторым по значимости торговым партнером

страны, где можно производить дешевле, где меньше требований. По мнению предпринимателя, это наиболее интересный вектор и тема для диалога, который мог бы принести выгоду всем.

Владимир БАСЬКО, председатель Комитета по цифровой повестке Делового совета ЕАЭС, генеральный директор ассоциации «Инфо-парк», привел, на его взгляд, пример более интересных инвестиций, чем деньги. Если белорусский стартап показывает свою состоятельность и его приглашают, к примеру, в Германию развиваться дальше, то наши разработчики могут стать соучредителями зарубежной компании.

При этом бизнесмен считает, что и немецкий бизнес должен быть более активным на нашем рынке. Не только забирая стартапы. Цифровизация может трансформировать и бизнес, и экономику в целом. И здесь есть интересные возможности. Пока что, по мнению предпринимателя, ни ЕС, ни ЕАЭС не находятся в топе по трансформации экономики. Он объясняет это тем, что экономические лидеры США, Южной Кореи, Китая были «вращены» государством. Для этого необходимо вовремя обновлять законодательство, чтобы бизнес мог свободно работать в меняющихся условиях. Пока, как считает Владимир Басько, бизнес идет впереди, из-за чего иногда возникает некоторое недопонимание.

Внутри России «правила игры» понятней, чем в ЕАЭС.

По мнению эксперта, самый зрелый сегмент, чтобы в нем активно действовать, — рынок. Торговля переходит в сетевой цифровой формат. Те же компании Alibaba, Amazon, которые продают через свои сайты по всему миру. Благодаря таким примерам торговля все больше начинает использовать «цифру». Есть возможность сделать нечто подобное для региона ЕС или ЕАЭС. Владимир Басько говорит, что это наиболее перспективно.



megapolis-realty.by

Даниэль КРУТЦИННА, старший директор Civita Belarus, отметил следующее. В нулевые в нашем регионе росло потребление, а сейчас это время прошло. И бизнесу не так легко набрать обороты. Большинство западных производителей локализовались, и в основном в России. Потому что внутри России «правила игры» понятней, чем в ЕАЭС. Если построить предприятие в Беларуси, неясно, будет ли все хорошо с реализацией или, например, Россия введет запрет на ввоз «молочки» и

завод потерпит убытки. Плюс в Беларуси, по мнению предпринимателя, достаточно сложные условия. В том плане, что для иностранца не совсем понятно, какие сферы государственные, где не очень приветствуют инвесторов, а где наоборот открыты. Одно дело создать конкурента для внутреннего рынка Беларуси или ЕАЭС, другое — импортозамещающее или экспортоориентированное предприятие.

Вольфганг Зендер обратил внимание, что аграрный рынок ЕС очень закрытый, и вопрос в том, что Беларусь готова предпринять, чтобы на него выходить более активно. По мнению Даниэля Крутцинны, в рамках ЕС и ЕАЭС большая инициатива торгового пространства от Лиссабона до Владивостока продвигается бизнесом, но не сопровождается государственной стратегией по поддержке. Эксперт считает, что здесь скорее стоит действовать не отдельно, а ставить на то, что ЕАЭС, как единое пространство, может договориться и снизить торговые барьеры с Евросоюзом.

Немецкий бизнес должен быть более активным на нашем рынке.

Владимир Басько на этот счет отметил, что в странах золотого миллиарда у всех есть явный или скрытый протекционизм вопреки всем договоренностям. По мнению бизнесмена, если наша страна хочет двигаться к единому рынку от Лиссабона до Владивостока, то должна работать на всех рынках и создавать преференциальные режимы для отдельной продукции. Но без политической воли это будет делать крайне тяжело.

Роман Осипов критически относится к реализации идеи единого экономического пространства большой Евразии, говоря, что США навряд ли это допустят. Однако он отметил, что всегда между странами восточнее и западнее Беларуси находились точки соприкосновения. Роман надеется, что сотрудничество будет восстановлено вне зависимости от политических интриг. Как говорит эксперт, унификация подходов и правил вряд ли возможна хотя бы исходя из-за разных подходов в понимании закона. С другой стороны, это взаимодополнение, которое может работать на благо всех. По мнению спикера, надо уходить в современные технологии, где еще можно достичь унификации.

Также он отметил, что инвесторы, которые приходят в Беларусь, ожидают доходности порядка 15 % годовых. Если такого эффекта нет, их сложно убедить остаться. Не во всех областях есть такая доходность, плюс нужно учесть цену, за которую Беларусь готова продать какое-либо производство, плюс модернизация. Поэтому инвесторы и идут только в те области, где могут заработать.

Владимир Басько считает, проблема некоторых предприятий в том, что они не хотят заказывать услуги. В СССР информация из научных институтов была бесплатная, и эта привычка осталась. На производстве не берут услуги консультанта, чтобы разработать стратегию развития, даже если у самих успехи идут не очень.

Как добавил Вольфганг Зендер, в Беларуси производятся очень интересные вещи, но не все под отечественным брендом. В Германии, например, продаются белорусские матрасы под европейской маркой. Это такие «скрытые чемпионы».

Надежда АНИСОВИЧ.



probusiness.io

Роман ОСИПОВ, директор инвестиционной компании ЮНИТЕР, обращает внимание, что у белорусских компаний очень мало сделок с зарубежными коллегами. В основном это торговые фирмы, которые занимаются продажей. Свои торговые сети большинство развивает в России, частично — в Украине. Причина

в том, что Россия — традиционный рынок сбыта товаров, однако сейчас большинство компаний ставят задачу диверсификации рынка, такая цель и у правительства. В этом, по мнению Романа Осипова, больше преуспевают частные фирмы.

Почему белорусских компаний за рубежом мало? Как поясняет предприниматель, дело в том, что наши основные экспортеры — это госпредприятия. А у них достаточно консервативный подход к менеджменту, и они не всегда внедряют современные технологии управления, в том числе для работы на внешних рынках. Из-за недалеко идущей инициативы иногда легче не рисковать. Сложно представить, как государственный завод может купить иностранную компанию, поэтому основной путь выхода за пределы страны — это дилерская сеть или создание дочерних предприятий.

Если посмотреть на структуру частного сектора, основная масса сосредоточена на внутреннем рынке. Это малый и средний бизнес, услуги. Их доля в экспорте очень низка, единственное исключение — услуги, связанные с современными технологиями. Как считает Роман Осипов, китайско-белорусский парк, как мост между ЕАЭС и ЕС, — это лакмусовая бумажка, которая покажет, с какой целью у нас создаются предприятия. Часть ориентирована на Россию, часть — на Беларусь. Некоторые же заинтересованы в переносе производств из Европы в

Контакты

Арктический медиамир: внимание из разных стран

С 9 по 11 декабря в Салехарде пройдет Международный циркумполярный конгресс средств массовой информации «Арктический медиамир (Arctik Media World)», приуроченный к празднованию 88-летия со дня образования Ямало-Ненецкого автономного округа.

Участие в медиаконгрессе примут представители медийного сообщества из 25 стран мира. В том числе — из Арктического совета (Канада, Норвегия, Швеция, Финляндия), стран Европейского союза

ЗВЯЗДА

(Германия, Франция, Италия, Чешская Республика), стран Ближнего Востока (ОАЭ, Иран, Турция).

Основные цели престижного журналистского форума в Ямало-Ненецком автономном округе — вовлечение СМИ в совместное с представителями власти и общественности обсуждение актуальных вопросов развития арктических территорий, обмен опытом, открытый диалог, налаживание и выстраивание партнерских связей между журналистами разных стран в освещении различных направлений арктической повестки.

У СМИ Республики Беларусь сложились хорошие партнерские связи с Ямало-Ненецким автономным округом. Большая делегация из этого региона участвовала в традиционной выставке «СМИ в Беларуси» в Минске в 2018 году. И конечно же, белорусская делегация примет участие и в «Арктическом медиамире» в Салехарде, чтобы вместе с его учредителями и гостями обсудить экономические, экологические проблемы региона, понять место СМИ в решении этих проблем.

Сергей ШИЧКО.