

О ВЫСОКИХ

(Окончание.

Начало на 1-й стр. «СЕ».)

Также актуальной сегодня является стратегия привлечения инвестиций. Так, для создания в Беларуси производства с нуля нужны огромные вложения. Но кто их может обеспечить сейчас? С учетом того, что Беларусь в СССР была заключительным этапом производства — так называемый сборочный цикл, страна имела конечный продукт, который в том числе был ориентирован на экспорт. Соответственно, так сложилось, что государство — экспортоориентированное. Пытаться это изменить, как мне кажется, возможно далеко не везде. А создание неконкурентоспособного продукта влечет рост складских запасов, и как следствие накапливание убытков предприятий. Это огромнейшая проблема для экономики, и власти помогают такому производителю любыми способами выйти на зарубежные рынки. В этом плане в России, где не было других вариантов, приходилось выстраивать эту цепочку с нуля и выходить на конечный продукт, но только там, где инвестиций было действительно достаточно. Сейчас в этих рядах звучит КамАЗ, который когда-то переломил ситуацию, вложил деньги, не побоялся привлечь в том числе и зарубежные инвестиции. И на сегодня это конкурентоспособный продукт в третьих странах. Хотелось бы, чтобы в нашем взаимодействии в рамках ЕАЭС, в двустороннем сотрудничестве мы начинали эти интеграционные проекты запускать не с позиции, кто в кого вложил, а с позиции конечного продукта. Тогда инвестиции будут эффективны, а формы сотрудничества бизнеса и технологий управления более оптимальны для получения добавленной стоимости совместного продукта.

«Мне кажется, у нас созреет сквозная технологическая идея, касающаяся биотехнологий».

Отказаться от национальных интересов очень тяжело, но чем больше семья, тем в большей степени надо сдерживать собственнические интересы.

Александр СОЛОВЬЕВ:

— Конечно, стратегический характер отношений Беларуси и России невозможно измерить цифрами, но есть объективные экономические показатели. По итогам 2017 года на долю взаимной торговли с Россией пришелся 51 % стоимостного объема внешней торговли товарами Беларуси. Это уже, как говорится, «контрольный пакет».



Александр СОЛОВЬЕВ.

У нас по итогам прошлого года к предыдущему 117,2 % рост экспорта в Россию — неплохая динамика. Хотя были и выше показатели объема взаимной торговли и экспорта. Пиковые пришлись на 2012—2013 годы. И сегодня после кризисных явлений в целом в мировой экономике и во взаимной торговле Беларуси и России мы наверстываем их. Доля Беларуси на российском рынке относительно стабильна. В прошлом году — это порядка 5,2 %. Наверняка цифра могла бы быть больше. На сегодня видится перспективной, как сказала коллега, тесная производственная кооперация. Более 8 тысяч белорусских и российских предприятий являются технологическими партнерами, осуществляют взаимные поставки сырья и комплектующих. В Беларуси более двух тысяч организаций с российским капиталом, в том числе свыше 1300 совместных предприятий, что составляет 40 % всех организаций с иностранным капиталом в Беларуси. На территории 23 регионов России зарегистрировано более 40 совместных сборочных производств белорусской техники. Для примера, только на территории Смоленской области осуществляет свою деятельность более 80 предприятий с белорусским капиталом, а это и рабочие места, и налоговые поступления в бюджеты регионов.

Необходимо принимать во внимание, что привлекаемые инвестиции — это в первую очередь технологии. Поэтому кооперация наших предприятий с российскими должна быть ориентирована на выпуск конкурентоспособного на мировом рынке товара, за который, в конечном итоге, проголосуют потребители.

Юрий ШЕВЦОВ:

— Мы находимся перед рядом вызовов, которые близки к экзистенциальным. Запад перешел к 4-й индустриальной революции, и остановить это невозможно. Прежде всего, нас это касается в Беларуси в связи с планом Юнкера,



Татьяна ПСАРЕВА.

который реализуется в Европейском союзе. Они уже вложили за три года около 400 млрд евро в высокотехнологичный сектор. И еще вложат до 2020 года примерно столько же. То есть, перед нами в течение нескольких лет возникает такое мощное технологическое ядро, которое может обесценить инвестиции, силы, вложенные в развитие нашей индустрии. Поэтому вызов, с которым мы сталкиваемся, не только белорусский, он напрямую касается и России. И на него надо готовиться отвечать. Невозможно его зеркалировать — нужен асимметричный ответ. Элементами такого ответа я бы видел, прежде всего, сотрудничество в военно-промышленном комплексе. ВПК России развивается динамично и быстро. Если Беларусь увеличит, как это и происходит, свое присутствие в этом направлении — это и будет элементом общего асимметричного ответа на внешнетехнологический вызов.

Есть также момент, связанный с использованием новой геополитической функции Беларуси как донора европейской безопасности. У нашей страны сегодня отношения с Западом имеют шансы быть теплее, чем у России. Такую тенденцию следует закрепить и в экономическом сотрудничестве. Например, тот курс, который был принят у нас в конце года в связи с новым декретом о ПВТ, ориентирован на то, чтобы белорусский IT-сектор получил большую долю рынка в ЕС, в США, чем это есть сейчас. А это получится, только если Запад продолжит воспринимать нас в таком же русле и дальше будет продолжать допускать белорусские технологические проекты к своему рынку.

Из-за кризиса в Украине у Беларуси появилась роль единственного сухопутного моста между Европейским союзом и Россией, Китаем. Она закреплена надолго. И вокруг этого уникального положения, мне кажется, надо выстраивать большой пакет проектов. У нас весь



Юрий ШЕВЦОВ.

прошлый год шли предметные переговоры о строительстве высокоскоростной железной дороги из Европейского союза в Китай через территорию Беларуси. Вокруг таких проектов надо строить и белорусско-российское взаимодействие. То есть нам необходимо сейчас в качестве приоритетов в рамках двух или пятистороннего сотрудничества выделить те направления, которые усиливают нашу глобальную конкурентоспособность и концентрируются на них. Тогда то, что нас разделяет, конкуренция, например, наших сельскохозяйственных производителей будет уходить куда-то на второй план.

ВОСТОЧНЫЙ ВЫЗОВ

Сергей КИЗИМА:

— Но одновременно Китай вырастает как один из мощнейших центров технологического развития. Думаю, дальше все будет развиваться в этом же направлении. Лучший китайский суперкомпьютер в 2017 году оказался в 4,5 раза мощнее американского. В некоторых сферах естественных наук аналитики уже говорят о доминировании китайцев над американцами. Все это обеспечивается финансовыми потоками, которые уже немалыми для Европейского союза. По итогам 2016 года активы китайских банков оказались значительно выше, чем европейских. И все это в креативной, обогающей новые технологии нации, в которой все больше людей с высшим образованием. Ни в России, ни в Беларуси еще не получилось задействовать китайский потенциал для наших интересов.

Татьяна ПСАРЕВА:

— Мы можем надеяться на китайские инвестиции и на то, что частью технологий они поделятся с нами. Но завтра может быть уже безнадёжно поздно: они устареют. И здесь я согласна с тем, что мы должны вкладывать в приоритетные отрасли.



Сергей КИЗИМА.

Территорию для транзита мы можем использовать не только в направлении Китая. У нас есть направление еще и юг—север. И у нас будут так или иначе развиты пути по хордам. Китай достигает своей цели: выходит на рынки тех стран, на которые не может выйти другими путями. Европейцы, хоть и пользуются китайскими товарами, свой рынок защищают. То же самое и в американской политике. Защита будет только увеличиваться, а не снижаться, как это было в последние 50 лет. Конечно, Китай рвется на этот рынок, мне кажется, это нормальная политика, но встраиваться в нее сложно. То, что делают Беларусь и Россия, может быть с другим акцентом. И Великий парк, и Болбасово, и строительство магистрали — необычайно важно, потому что в любом случае мы будем иметь инвестиции в развитие этих территорий. Есть шанс — его надо использовать. Тем более здесь есть финансирование, поэтому для территорий это будет очень значимо. А что касается проектов с привлечением китайских инвестиций, здесь палка о двух концах. Мы можем получить за наши же деньги старые технологии и думать, куда нам этот конечный продукт девать. Но на нашем внутреннем рынке надо считать, в каких объемах он востребован. Тогда, соответственно, те инвестиции, которые мы получаем в виде технологий, должны быть на определенный срок и объем. Потом этот проект закрывается, и мы идем дальше. Это неэкспортоориентированный и невысокотехнологичный продукт.

Александр СОЛОВЬЕВ:

— Возьмем для примера автомобильный рынок, который сегодня на слуху. Все прекрасно понимают, что Россия не получила на сборочные производства самые топовые модели. Хорошо известная у нас китайская компания Geely сейчас определяет площадку для сборки своей самой последней модели внедорожника за пределами Китая. Будет ли это Россия и Беларусь?