

Ресурсы и резервы

Кто помогает отечественным экспортерам

Белорусская торгово-промышленная палата – важное связующее звено во многих бизнес-цепочках. Объединяя представителей отечественного бизнеса, она помогает им наладить прочные деловые связи с партнерами из других стран. Вызовы последнего времени усложнили эту задачу.

Какие новые экспортные ниши ищут белорусские производители, что мешает евразийской интеграции, какие сложности приходится преодолевать бизнесу в условиях санкций и продолжающейся пандемии – на эти и другие вопросы в интервью нашему журналу ответил председатель БелТПП Владимир Улахович.



НАШЕ ДОСЬЕ

УЛАХОВИЧ Владимир Евгеньевич.

64 года. После окончания в 1985 году Белорусского государственного университета был на комсомольской работе, трудился в секретариате Верховного Совета Беларуси, заместителем генерального директора информационного агентства «Интерфакс», директором Центра международных исследований БГУ. Пять лет занимал должность заместителя председателя Белорусской торгово-промышленной палаты.

В августе 2016 года избран председателем БелТПП.

Владеет белорусским, русским, английским, итальянским, французским языками.

Автор четырех книг и более 60 научных статей.

Председатель общества дружбы «Беларусь – Италия».

– Владимир Евгеньевич, пандемия для бизнеса – это испытание или все-таки новые возможности?

– Судите сами. В 2020 году мировая экономика сократилась более чем на 4 %. Последствия такого спада очевидны – это снижение прогнозных показателей и промышленной активности, падение фондовых рынков, сокращение инвестиций в основной капитал, сжатие сферы услуг, рост безработицы.

На заседании 128-й сессии Генеральной ассамблеи Ассоциации европейских торгово-промышленных палат (Европалаты) отмечалось: примерно 25 % малого и среднего бизнеса в странах Европы не смогут вернуться к деловой активности. За этой бесстрашной цифрой – люди, потерявшие статус делового субъекта. Бизнес легко остановить, но в него очень тяжело вернуться, потому что рынок не стоит на месте.

Ситуация очень сложная. Неслучайно на уровне ООН прозвучал призыв к консолидации, чтобы совместно преодолевать вызванные пандемией трудности. В Европейском союзе, например, были открыты специальные фонды, оказывалась прямая финансовая поддержка предприятиям. Но даже такие меры оказались не очень эффективными на фоне затянувшихся локдаунов.

В условиях кризиса особенно важна роль государства как национального регулятора экономической жизни. И здесь очень интересен белорусский опыт, то, как нам удастся справиться с пандемией: без локдаунов и остановки экономической жизни, с показателями роста ВВП, сокращением дефицита бюджета.

Естественно, вызванные пандемией ограничения негативно сказались на бизнес-процессах. Но многие наши

предприятия использовали этот период для внедрения эффективных управленческих систем, освоения технологий, выпуска новой продукции. Само время оказалось ценным ресурсом. В результате определен эффект мы получили. Например, если в других странах идет сокращение, то у нас наблюдается рост количества предпринимателей. Важно и далее поддерживать и развивать экономическую активность.

– Изменилась ли роль Беларуси в связи с этим на международной бизнес-площадке?

– Беларусь – особый индустриально-промышленный кластер. Это территория логистического сопряжения и промышленное сердце Евразийского экономического союза.

Роль нашей страны для многих сегодня открывается по-новому, это видно по отношению к нам европейского бизнеса. Отечественная промышленность обеспечивает 30 % ВВП страны, в странах ЕС аналогичный показатель колеблется в районе 18–20 %. Во многом добиться роста удалось, бережно сохранив советское наследие, наши промышленные гиганты МТЗ, БЕЛАЗ, МАЗ, и умело приумножая машиностроительные бренды, в числе которых «Амкор», «Белкоммунмаш», «БЕЛДЖИ». Беларусь успешно экспортирует продукцию более чем в 100 стран.

У нас целенаправленно инвестировали в отдельные отрасли экономики – и сейчас они «выстрелили». Например, агарный сектор с полным циклом производства – от разработки технологий до выпуска сельскохозяйственных машин. Активно вкладывались в IT-сферу, и по итогам минувшего года экспорт компьютерных услуг составил рекордные 3 млрд долларов. Много сил и ресурсов ушло в деревообработку... Сколько было негатива: мол, деньги зря потратили, чиновники не справились и т. д.

А по факту налицо рост продукции деревообработки более чем на 30 %. У того же «ФандОКа» ее около 90 % в этом году зарезервировано на рынок ЕС.

С полным правом можем также говорить о новой роли и месте Беларуси в интеграционных процессах. Тоже хватало скепсиса: мол, это все политические заявления, результата-то нет... Но он есть. И очень весомый. В 2020-м, это был год председательства Беларуси в ЕАЭС, появилась Стратегия-2025 – обращенный в будущее инновационный документ «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года».

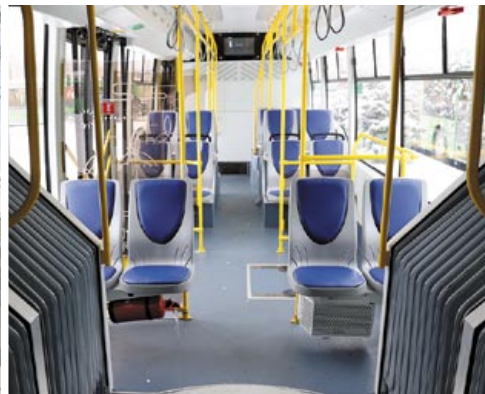
«Само время оказалось ценным ресурсом».

Три ключевых принципа – доверие, взаимодополнение и самодостаточность – стали стержнем евразийской интеграции на ближайшую перспективу. К сожалению, национальный эгоизм пока сдерживает этот процесс, но необходимо пройти этот этап. Тем не менее по сравнению с Европейским союзом скорость нашей интеграции просто космическая. Доверие также предполагает, что не должно быть разрыва между решениями на высшем политическом уровне и реализацией их на практике.

Принципиально важным является переход от психологии конкуренции к психологии сотрудничества. Интеграционная политика должна способствовать взаимодополняемости национальных экономик. В этом ключ к успеху ЕАЭС. Вспомните, в 2020 году остро встал вопрос продовольственной безопасности, и несмотря на пандемию, страны «пятерки» его благополучно решили. А дополняя друг друга, всегда обеспечим самодостаточность нашего объединения. И это третий, ключевой принцип.

Пандемия коронавируса обнажила противоречия между ведущими странами. И реальность такова: чтобы

Марку Made in Belarus знают более чем в 160 странах



эффективно конкурировать, необходимо объединяться и укреплять институциональное взаимодействие. Другой альтернативы нет.

«...Доверие, взаимодополнение и самодостаточность стали стержнем евразийской интеграции на ближайшую перспективу».

– Вы говорите о сотрудничестве, но среди стран «пятерки» ощущается достаточно сильная конкуренция хотя бы по той причине, что многие товарные позиции совпадают...

– У государств – членов ЕАЭС общий энергетический рынок, промышленная и аграрная политика. И здоровая конкуренция нужна, точнее – синтез стратегического планирования и рыночной конкуренции. Но совсем другое дело – протекционизм, монопольная позиция. Это сдерживающие инструменты административного характера, дающие преимущество своим предприятиям, в то время как другие производители могли бы предложить качественную продукцию по оптимальной цене. Соперничество в производстве одних и тех же товарных групп является заведомо проигрышной тактикой. От этого надо избавляться. Что постепенно и происходит.

Еще свежа в памяти история, когда белорусские предприятия из-за решений, принятых на федеральном уровне, не могли участвовать в государственных и муниципальных закупках в России. Хотя россияне нашу продукцию хорошо знают и ценят ее качество. Даже Гомсельмаш,

у которого в российском Брянске находится сборочное производство, был лишен этой возможности.

Включение белорусской продукции в Евразийский реестр промышленных товаров позволило отечественным производителям беспрепятственно участвовать в процедурах госзакупок в государствах – членах ЕАЭС. В нашей стране его ведет и формирует БелТПП: в списке уже 46 предприятий и 4640 товаров. Думаю, следующим шагом должны стать общие товарные предложения стран ЕАЭС как для внутреннего, так и для рынков третьих стран.

Разумеется, в Евразийской экономической комиссии есть отдельные темы по изъятиям, ограничениям и другим барьерам. В Евразийский Экономический Арбитражный суд поступают заявления о недобросовестной конкуренции от белорусских предприятий, но их пока немного. Наш бизнес, к сожалению, еще не освоил все доступные инструменты работы в рыночных условиях. Поэтому одна из задач торгово-промышленной палаты – быть надежным партнером в продвижении и защите интересов отечественных предприятий.

– Между тем в экономических отношениях с нашим главным стратегическим партнером, речь о России, на первом плане уже промышленная кооперация, не так ли?

– Должен заметить, стратегическое взаимодействие всегда строится на промкооперации. Это сотрудничество вдолгую, включающее совместно произведенную продукцию, сборочные производства, развитие сервисной службы, обучение кадров.



Национальная экспозиция Республики Беларусь на Третьей Китайской международной выставке импорта China International Import Expo. 2020 год



Ключевые вопросы сотрудничества обсудили руководители торгово-промышленных палат государств – участников Содружества на встрече «30 лет для развития деловой среды: что сделано главное, магистральные направления развития торгово-промышленных палат». 17 декабря 2021 года

В прошлом году мы активно работали с нашими партнерами из Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, внесли свои предложения в Евразийскую экономическую комиссию. Определены приоритетные направления кооперации – от производства комбайнов и до космических технологий. Но чтобы мотивировать предприятия, нужно их поддержать на каждом этапе: разработка инвестиционного проекта, закупка необходимого оборудования, организация производства и продвижение продукции, изучение спроса, например, на рынке третьих стран, и финансовых инструментов, предоставляемых на эти цели Евразийским банком развития. Возможно в рамках Евразийского экономического союза совместно продвигать продукцию под общим брендом «Сделано в ЕАЭС». Можем организовать совместные универсальные выставки и, выступая единым фронтом на рынках третьих стран, поддерживать друг друга.

Но искать такие возможности следует прежде всего там, где мы не конкурируем.

– В прошлом году азиатский рынок для наших производителей стал, можно сказать, магистральным направлением. Причина в санкциях против Беларуси?

– В некоторой степени, да. Санкционное давление поспособствовало тому, что экономический интерес заметно сместился на рынки «дальней дуги». Но в целом работа там ведется давно. В азиатском регионе емкий и быстрорастущий

рынок, способный не только импортировать белорусскую продукцию, но и обладающий инвестиционными возможностями. В тот же Китай по итогам 10 месяцев 2021 года рост экспорта составил 114 %. Или возьмем Индию – это страна с быстрорастущей экономикой, которая уже конкурирует с Китаем. За последнее десятилетие товарооборот между Беларусью и Индией увеличился в 10 раз. Есть хорошие экспортные контракты: БЕЛАЗ выиграл тендер на поставку 70 самосвалов, МТЗ планирует отправить 200 тракторов.

«Соперничество в производстве одних и тех же товарных групп является заведомо проигрышной тактикой».

Хорошо знают белорусскую продукцию в Пакистане. В подтверждение своих слов расскажу об одном курьезном случае, который произошел на деловой встрече в Исламабаде. Во время контактной биржи пакистанские бизнесмены увидели белорусскую делегацию и сказали: «Oh, Chamber of Commerce, Belarus». Я обрадовался такой известности нашей торгово-промышленной палаты, а оказалось, что бизнесмены имели в виду трактор «Беларусь». Вот такая колоссальная репутация у наших флагманов машиностроения!

Более чем в три раза за последние годы увеличился товарооборот между Беларусью и ОАЭ, а инвестиции – более

чем в 10 раз. В нашу страну пришел такой инвестиционный гигант, как компания Emaar Properties, которая реализует в Минске проект умного города «Северный берег».

«[Беларусь] готова инвестировать технологиями, сборочными производствами».

Показательным является достигнутый объем экспорта белорусского продовольствия в страны Азии. За последние пять лет он увеличился в 13 раз. Беларусь поставляет в широком ассортименте молочную и мясную продукцию, сахар, рапсовое масло и другие продовольственные товары в 37 стран Азии. В прошлом году мы освоили и новые рынки – это Непал и Кувейт.

– Многие страны в нынешних непростых условиях обращают внимание на африканский континент как на большой и перспективный рынок. Может ли Беларусь ухватить здесь свой кусочек мирового экономического пирога?

– В прошлом году в Африке мы провели несколько крупных мероприятий, причем в офлайн-режиме. И должен заметить, что у нас здесь неоспоримые преимущества, которые нужно использовать. Прежде всего высокий уровень политического сотрудничества, а также надежный административный ресурс. Что имею в виду? Со времен СССР установились хорошие деловые контакты с африканскими выпускниками белорусских вузов, которые теперь занимают ключевые позиции в государственном управлении.

Еще одно наше преимущество: мы сотрудничаем без каких-либо предварительных идеологических установок. Для африканских партнеров исключается опасность оказаться под влиянием крупных транснациональных корпораций, которые иногда безапелляционно вмешиваются в жизнь государства.

Рост белорусского экспорта в страны Африки по итогам 10 месяцев 2021 года составил немногим более 100%. Существенно прибавили в поставках продовольствия (около 10%) в 11 стран – Алжир, Джибути, Конго, Мали, Намибия и др. Основательно искали варианты сотрудничества с Анголой. Как результат – в прошлом году в 21 раз вырос экспорт.

Беларусь интересна африканским партнерам еще потому, что может предоставить полный комплекс услуг. Учитывая тотальный аграрный характер экономик африканских государств, мы готовы предложить и актуальные технологии в области сельского хозяйства, и сельхозтехнику, и обучение специалистов. Что касается промышленного сектора, то здесь линейка очень широкая: Амкордор – дорожное строительство, БЕЛАЗ и Беларуськалий – все,

что связано с разработкой месторождений. Нужен пассажирский транспорт – пожалуйста, полный ассортимент, включая электробусы. Беларусь – не та страна, которая обладает значительными финансовыми ресурсами для инвестирования, но готова инвестировать технологиями, сборочными производствами – местные специалисты проходят обучение, открываются сервисные центры.

БелТПП в Африке также создала, считаю, хороший задел для сотрудничества, у нас около 20 соглашений с торгово-промышленными палатами.

Планируем подписать соглашения о сотрудничестве с партнерами из Камеруна, Ганы, Мозамбика. Работаем над подготовкой белорусско-африканского форума, хотим провести его в мае в Каире.

– Чтобы показать товар лицом?

– В том числе. Вообще выставочная деятельность – одно из наших приоритетных направлений. В доковидном 2019 году буквально каждые две недели наши предприятия представляли свои экспозиции на международном уровне. Заключили тогда контракты на общую сумму 217 млн долларов.

«Многие [зарубежные] бизнесмены, надо откровенно признать, ищут пути обхода санкций».

С началом пандемии не стали ждать, когда возобновятся выставки в традиционном формате, перешли в онлайн. Организовали две виртуальные экспозиции. Аграрная Made in Belarus #AgroFood – интерактивная площадка с образцами продукции и общением с представителями компаний на каждом из 30 «стендов». К слову, посетили ее предприниматели из 46 стран. В промышленной онлайн-выставке TeMEx участвовали 72 компании, в том числе из Европейского союза.

Интересным представляется гибридный формат. Впервые его апробировали на международной выставке продуктов питания и напитков Gulfood в Дубае в прошлом году. Создали виртуальную платформу, которая заработала до начала офлайн-мероприятия и была доступна еще в течение двух недель после его окончания. Эффект «зеркала» впечатляющий: подписаны контракты на общую сумму около 8 млн долларов.

В ближайшее время планируем масштабировать наши виртуальные проекты, превратив их в своего рода презентационные мероприятия нового поколения. «Беларусь интеллектуальная» – один из таких проектов, его задача – доступно представить посетителям выставок в Беларуси и за рубежом наши научные разработки.

В рамках образовательного проекта БелТПП «Академия экспорта» в 2021 году обучение прошли представители 132 компаний.

На снимке: заместитель директора Департамента внешнеэкономической деятельности – начальник управления координации внешнеэкономической деятельности Министерства иностранных дел Павел Взяткин, председатель БелТПП Владимир Улахович, директор учебно-консультационного унитарного предприятия БелТПП «Центр делового образования» Елена Хорошевская



«Двигаем» экспорт и по каналам электронной торговли, которая последние годы демонстрирует мощный рост и серьезно теснит традиционный ритейл. В рамках проекта «Экспорт онлайн» договорились с ведущими международными провайдерами и операторами о сотрудничестве, помогаем нашим производителям организовать торговлю на электронных площадках.

– Продвижение отечественных товаров на внешних рынках усложнилось из-за санкционного прес-са против нашей страны. Но, с другой стороны, эти санкции несут издержки не только для белорусских предприятий...

– Действительно, наши зарубежные партнеры не хотят терять сложившиеся деловые отношения и ищут способы, как их сохранить. Они отмечают, что политика политикой, но торгово-экономические связи – основа всего. Как можно это все потерять?! Многие бизнесмены, надо откровенно признать, ищут пути обхода санкций.

Для Беларуси противодействие экономическим ограничениям на данном этапе выражается в том числе в диверсификации экспортного портфеля. Возрастает роль институтов, которые должны помогать бизнесу. Доступна система государственной поддержки: в 2021 году принят Указ Президента Республики Беларусь, предусматривающий повышение привлекательности и доступ-

ности инструментов поддержки экспорта. В частности, отменена минимальная сумма предоставления экспортных кредитов, расширен список банков и страховых организаций, работающих с экспортерами.

Есть в Беларуси и такая практика. Руководители отраслевых министерств лично курируют сотрудничество с определенными странами и персонально развивают эти отношения, продвигают экспорт. Некоторые сочтут это чисто административным ресурсом, однако наши зарубежные партнеры отмечают эффективность такого подхода, хотят перенять опыт.

Против санкций можно задействовать различные инструменты, но в конечном итоге не получить желаемого результата, потому что все замыкается на человеке, его компетенциях, мотивации, возможностях и заинтересованности. Особенно сегодня, когда мировая экономика активно переходит в цифровое измерение. Поэтому важно постоянно повышать квалификацию работников, что мы и делаем в своей «Академии экспорта». Конечно, наш образовательный проект не является инструментом прямой поддержки, но тоже очень важный, это инвестиции в человеческий капитал.

– Спасибо за интересный разговор!

*Беседовала Снежана МИХАЙЛОВСКАЯ
Фото Максима ГУЧЕКА, БЕЛТА и пресс-службы БелТПП*

*ОТ РЕДАКЦИИ. Когда материал был подготовлен к печати, стало известно о назначении Владимира Улаховича
Чрезвычайным и Полномочным Послом Беларуси в Венгрии,
а также по совместительству в Боснии и Герцеговине и Республике Хорватия.*