

Бизнес Славутича: пути выхода на белорусский рынок



С декабря 2017 года началась реализация проекта «Активизация малого и среднего бизнеса в приграничных регионах Украины и Беларуси» по Программе территориального сотрудничества стран Восточного партнерства «Беларусь-Украина». В рамках этого проекта в пятницу, 23 марта, в Чернигове было проведено межсекторальное заседание по мелкому производству. Представители малого и среднего бизнеса из Украины (Вараш, Нежин, Прилуки, Репки, Славутич, Чернигов) и Беларуси (Гомель, Речица, Рогачев) обговорили возможность повышения коммерческих возможностей, деловой активности и взаимодействия малого и среднего бизнеса (МСБ) в малых городах приграничных регионов Украины и Беларуси. Ведущая заседание председатель Славутичского фонда поддержки предпринимательства Анна Лазебная в своем вступительном слове пригласила всех присутствующих на вторую межсекторальную встречу, которая состоится 24 апреля в Славутиче и будет посвящена товарам и услугам. Всего планируется провести пять таких встречи в разных городах Украины и Беларуси. Далее Анна сказала:

«За 9 месяцев 2017 года Республика Беларусь заняла 4-е место среди всех стран мира по внешнеторговому обороту с Украиной и 2-е место среди стран СНГ. Именно поэтому необходимо поддерживать эту тенденцию в сотрудничестве наших стран. Данный

проект направлен на поддержку как уже существующих бизнесменов, так и молодых «стартаперов», нацелен развивать структуры поддержки бизнеса в наших регионах и создавать консультационные пункты. Также у нас будет проходить подготовка консультантов по вопросам

международной торговли и организация центров трансграничного сотрудничества. В итоге мы планируем создать ассоциацию наших стран».

Организаторами мероприятия были четко сформулированы существующие проблемы, которые необходимо решить в рамках проекта:

- низкий уровень деловой коммуникации между представителями МСБ малых городов в направлении трансграничного сотрудничества;

- отсутствие профессиональных консультантов по вопросам международной торговли и сотрудничества в малых городах;

- низкий уровень знаний и навыков предпринимателей по ведению трансграничного бизнеса;

- неразвитая сеть связи между структурами поддержки бизнеса, работающих в малых городах;

- отсутствие потенциала и ресурсов для МСБ для широкого использования платформ международного сотрудничества.

Эксперт проекта с белорусской стороны Наум Кац, директор ООО «Обувная фабрика «Батичелли» в своем выступлении о барьерах для производственных предприятий в торговле Украина – Беларусь отметил, что хотел бы видеть торговое партнерство между Украиной и Беларусью в виде сообщающихся сосудов, ведь на сегодняшний день существует большая разница в ценах на товары в наших странах, хотя каких-либо предпосылок к этому нет. Далее он продолжил:

«Когда мы хотим что-то изменить, то должны понять, ЧТО в системе не работает. Например, дорога между Гомелем и Славутичем. И речь даже не столько о дорожном покрытии, сколько о преградах на пути. Со стороны Беларуси на таможенном контроле строго контролируется – не более 40 минут. Как сделать так, чтоб и украинские таможенники работали системно и отлаженно? Ведь пока мы с вами хорошо не познакомимся, не подружимся и не выпьем вместе по чашке чая – бизнеса не будет!»

Кроме того, Наум Кац отметил, что существует проблема в признании сертификации между нашими

странами, что позволит беспрепятственно осуществлять торговлю.

«Ну, и последний вопрос, который необходимо решить, – политический. На уровне руководителей необходимо прийти к определенным договоренностям, чтобы торговля была действительно благоприятной», – сказал в заключение эксперт.

Следующий оратор, директор украинского малого предприятия «Вимал» Сергей Симоненко в своем выступлении «От производства до экспорта в Беларусь» сначала обозначил ключевые моменты развития бизнеса в Украине и факторы, влиявшие на него, а затем высказал основные проблемы в торговом взаимодействии между приграничными регионами. Среди них – уже высказанные коллегой из Беларуси: ценообразование, на которое, по мнению Сергея, сильно влияют Национальный банк Беларуси, и различия в сертификации.

«Время от времени бывает, что украинская продукция попадает под какие-то санкции со стороны Беларуси, – посетовал предприниматель. – Также, по моему мнению, в этой стране существует какая-то зарегулированность законодательства. Кроме того, я не заметил в Беларуси критического отношения к некачественной продукции. Видимо, это связано с низким техническим уровнем предприятий, и правительство, чтобы решить эту

проблему, присоединяет отстающих к передовикам».

Далее Сергей Симоненко заявил, что в наших странах существуют совершенно разные движущие силы экспорта:

«Если мы делаем экспорт, когда нам выгодно, то многие директора белорусских заводов говорили, что они экспорт делают, потому что в прошлом году было 100%, а в этом надо сделать 103%, чтобы директор не лишился работы. Кроме того, есть проблема неоднозначного формирования экспортных цен. Белорусы являются одним из лидеров по поставке продукции в Украину по цене в два раза ниже рыночной. И это досталось нам в наследство от Советского Союза, от таких методов необходимо уходить».

В заключение встречи все участники пришли к единому мнению, что поскольку между нашими странами существует договор о свободной торговле, мы должны его беречь, потому что это уникальное достижение наших народов, а также нам необходимо дружить и взаимовыгодно торговать. Невзирая на определенные проблемы в торговых отношениях между Украиной и Беларусью, одна из целей данного мероприятия однозначно достигнута: число прямых контактов между бизнесменами наших стран определенно увеличилось!

Людмила БОГУН

