



Петербургский партнерiat стал хорошей площадкой для деловых контактов представителей малого и среднего бизнеса. Фото ИНТЕРПРЕСС

# Малый бизнес толкают к экспорту

В Петербурге обсуждали, как помочь предпринимателям выйти на внешние рынки

Петербургский партнерiat малого и среднего бизнеса проходил уже в одиннадцатый раз. Впервые он состоялся в 2007 году и с тех пор проходит в форме диалога предпринимателей и ключевых чиновников, отвечающих за то, чтобы вклад в экономику вносили не только промышленные гиганты, но и небольшие предприятия. В Петербург, придумавший и проводящий партнерiat, приехали и предприниматели, и госслужащие из органов исполнительной власти – опытом обмениваться, учиться.

## РЕЦЕПТЫ ДЛЯ ВСЕХ

– Петербург работает со 199 странами мира, – спровоцировал зависть коллег из регионов председатель петербургского Комитета по внешним связям **Евгений Григорьев**. – Экспорт в страны дальнего зарубежья в 2016 году вырос на 14 процентов и почти достиг докризисного уровня. Этому не помешало и то, что с 2014 года связи с Евросоюзом затруднились в силу известных причин. Так что акцент переместился на субъекты Федерации и страны СНГ.

И он не хвастался, просто продемонстрировал результаты работы, начатой в Петербурге еще десять лет назад. Рецепт оказался непрост: настойчиво участвовать в выставках и ярмарках, которые проводятся по всей России и за рубежом. И не только ехать туда делегацией в компании крупных бизнесменов, а везти с собой предпринимателей, чтобы они заключали контракты, устанавливали связи. Причем везти бесплатно, потому что денег у малого бизнеса не так уж много на дальние вояжи.



– Экспорт – единственный драйвер экономики, который мог поддержать промышленность Петербурга в условиях нынешних трудностей, даже с учетом восстановления внутреннего спроса, – объяснял на пальцах Председатель петербургского Комитета по промышленной политике и инновациям **Максим Мейксин**.

В Петербурге на экспорт ориентировано более двухсот крупных предприятий и свыше 650 малых. Власти Северной столицы гордятся, что этот экспорт – не сырьевой. За границу продают товары «глубокой переработки»: от тракторов до мороженого. В 2016 году на торговали на 16 миллиардов долларов.

– При этом не исчерпано и десяти процентов нашего экспортного потенциала, – уверен Мейксин.

– Главное – упростить доступ бизнеса к информации, – обрисовал коллегам задачу органов власти глава питерского Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка **Эльгиз Качаев**. – Государство не может выполнять роль предпринимателя, но оно должно создать комфортные условия.

Выставки и ярмарки – это только один способ создать такие условия. Второй – наладить международную сертификацию. Третий – подключать российские деловые миссии за рубежом, чтобы там не только крупному бизнесу помогали. В результате около 40 процентов экспорта в Петербурге приходится на долю малых и средних предприятий – это лучший показатель в стране.

#### **ГОСУДАРСТВО ГАРАНТИРУЕТ**

Сейчас экспорту проще: помогает упавший курс рубля, он обеспечива-

ет российской продукции конкурентоспособность. Благодаря этому, например, в китайских супермаркетах наши товары уже переместились из дорогой ниши импорта в более дешевую нишу местных продуктов – и стали лучше раскупаться. Но все равно без помощи государства малому бизнесу никак.

– Наше агентство как раз и создано для полномасштабной поддержки предприятий-экспортеров, – протянул предпринимателям руку помощи директор по внутрирегиональным коммуникациям Российского экспортного центра **Дмитрий Макеев**.

В РЭЦ, кроме экспортной составляющей, входит страховое агентство, чтобы можно было поставлять товар за границу, не волнуясь, что за него могут не заплатить. А еще – экспортно-импортный банк, предоставляющий кредиты.

– Но в основном Центр оказывает нефинансовые услуги, – отметил Макеев. – Например, одна из наших задач – создание каналов продаж с использованием электронных площадок. Благодаря этому с сентября прошлого года через крупнейшие мировые интернет-магазины Alibaba и eBay российские предприятия продали свыше 200 тысяч единиц товара.

РЭЦ помогает и с участием во всех выставках – международных и региональных: субсидирует бизнесменам часть затрат, бесплатно предоставляет стенд, площадку. Предпринимателям приходится платить только за свой перелет и отель.

Дмитрий Макеев рассказал и о новом способе нефинансовой поддержки, который появится в мае этого года. Это бренд Made in Russia, наподобие всемирно известного швейцарского бренда Swiss Made.

– Наличие этого знака будет означать, что государство ручается за качество товара, – пояснил Макеев.

– В России лишь около шести процентов малых и средних предприятий ориентированы на экспорт.

А на Западе – от 20 до 45 процентов, – привел грустную статистику генеральный директор Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса **Виктор Ермаков**. – То есть потенциал для роста у нас огромный. Вопрос в том, как эти шесть процентов превратить в 25, как взять предприятие, которое даже не представляет, что такое внешнеэкономическая деятельность, и сделать из него экспортера. Потому что оно само, без господдержки, этого сделать не может. А дальше оно, имея капитал, будет само плавать по рыночным мировым океанам.

Все программы агентства бесплатны для российского бизнеса. Это своеобразный «экспортный лифт», который объясняет, помогает, направляет.

– В течение недели проводится экспертиза – можно ли ваш продукт



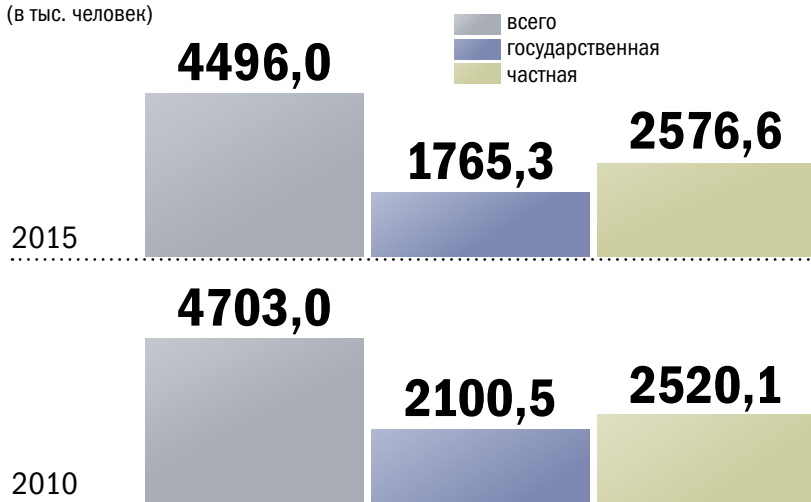
На площадке Постоянного Комитета прошло несколько заседаний рабочих групп по развитию малого и среднего предпринимательства в Союзном государстве»

Начальник Департамента экономики и отраслевых программ Постоянного Комитета Союзного государства **Елена Гулевич**



## ЗАНЯТОЕ НАСЕЛЕНИЕ БЕЛАРУСИ ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ

(в тыс. человек)



Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016

выставлять на экспорт, – рассказал Ермаков. – И если да, то ваш профиль появляется в системе, которая работает на 65 стран мира. И там уже все знают: это высокое качество, все без обмана, потому что товар выставлен национальным оператором.

### ВМЕСТЕ С БЕЛАРУСЬЮ

За работой Петербургского партнера пристально наблюдали представители Союзного государства России и Беларуси. Тем более что в Питер приехали предприниматели со всех областей братской страны. Это закономерно: Россия – основной торговый партнер для малых и средних

предприятий Беларуси, на нее приходится 80 процентов их экспорта.

– О том, что партнерият – эффективная и востребованная площадка, можно судить как по количеству участников, так и по их географии, – заметила начальник Департамента экономики и отраслевых программ Постоянного Комитета Союзного государства Елена Гулевич. – Приятно, что на ней представлены предприятия, по сути, всех областей Республики Беларусь. Участие принимают такие компании, как «Речицкий метизный завод», «СтанкоГомель», «Гомельский завод станочных узлов», гродненский завод токарных патронов «Бел-

ТАПАЗ»... Я, конечно же, воспользовалась возможностью с ними пообщаться. Не менее 80 процентов их экспорта ориентировано на РФ. Это значит, что Россия была и остается основным торговым партнером для предприятий из Беларуси. Еще, к слову сказать, приятно радует глаз преобладание молодежи. Молодые люди активно ищут и находят себя в бизнесе, пусть и начиная с малого. А интерес и уважение к развитию этого направления со стороны органов власти – правильный курс на будущее. Одна из главных задач чиновников – создание благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса. Департамент экономики и отраслевых программ Постоянного Комитета Союзного государства не в стороне от этих процессов. На площадке Постоянного Комитета прошло несколько

### 80 процентов

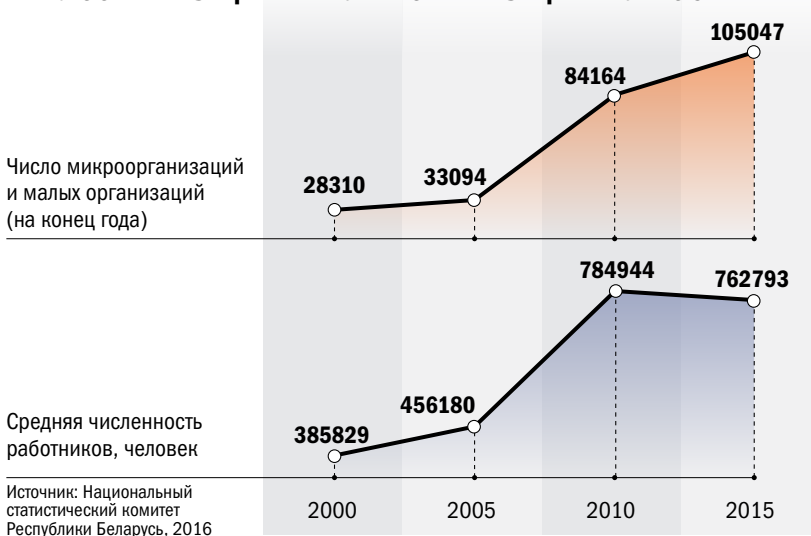
продукции малых и средних предприятий Беларуси экспортируется в Россию

заседаний рабочих групп по развитию малого и среднего предпринимательства в Союзном государстве. В нее входят представители министерств экономики России и Беларуси и бизнеса двух стран. Очередное заседание планируется провести в Минске в апреле этого года. Перечень вопросов для обсуждения уже готов. Это и меры поддержки малого и среднего предпринимательства на территории двух стран, и ограничение барьеров во взаимной торговле... Тем много. Одна из ключевых – экспорт продукции. В условиях глобализации экономики выход предприятий малого и среднего бизнеса на международный рынок – одна из приоритетных стратегий развития бизнеса. Нашим странам нужно активизировать сотрудничество именно в этом направлении. В будущее мы смотрим исключительно с оптимизмом.

РФС

Александр Горелик  
Фото ИНТЕРПРЕСС.РУ

## МИКРООРГАНИЗАЦИИ И МАЛЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЛАРУСИ



Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016

Третий Российско-Австрийско-Белорусский бизнес-форум  
МОСКВА, 16 марта 2017 года

3. Trilaterales Forum  
Russische Föderation-Österreich-Belarus  
MOSKAU, 16. März 2017



Идет работа Российско-Австрийско-Белорусского бизнес-форума. В президиуме (слева направо): Владимир Артяков, Григорий Рапота, Рихард Шенц, Сергей Катырин, Владимир Улахович и Хельмут Лист  
Фото Козурова Дмитрия/«Союзное вече»

## Только дело, ничего политического...

Десятки представителей деловых кругов собрал в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты РФ Российско-Австрийско-Белорусский бизнес-форум. Родившаяся менее трех лет назад форма многосторонних обменов обретает устойчивость и популярность.

«Союзное государство не является закрытым клубом» – эта фраза из выступления **Григория Рапота** наэлектризовала присутствовавших на форуме представителей СМИ, но Государственный секретарь Союзного государства сам же погасил несостоявшуюся сенсацию. Речь идет о расширенном взаимодействии с внешним миром, а не о присоединении к Союзу новых государств, пояснил он.

### ОТ ВЕНЫ ДО МОСКВЫ

Третий Российско-Австрийско-Белорусский бизнес-форум как раз и явил собой пример такого взаимодействия. Он как бы завершал первый круг таких трехсторонних встреч, начавшийся в 2014 году в Вене и продолжившийся год спустя в Минске. В общей сложности они привлекли свыше 500 участников.

«Честно говоря, когда мы первый раз собрались в Вене, никто не предполагал, что нашу инициативу ждет такой успех, – признался

председатель Белорусской торгово-промышленной палаты **Владимир Улахович**. – И дело даже не в количестве участников. После венской встречи были подписаны соглашения о сотрудничестве нашей палаты с Федеральной палатой экономики Австрии, в том числе о создании делового совета. Новые документы были подписаны и по итогам встречи в Минске. Но более существенно их продолжение, то, что сегодня бизнесмены наших стран нашли друг друга».

С белорусским коллегой солидарен президент Торгово-промышленной палаты РФ **Сергей Катырин**. Обратив внимание, что работа тройственных форумов охватила последние три года и пришлась таким образом на крайне сложный в политическом плане период, он выделил как главный результат сохранение доверия: ни одна из австрийских фирм за это время не свернула производство, не ушла с российско-го рынка. «Кто-то, возможно, при-

тормозил, скорректировал бизнес-планы в ожидании лучших времен, но отношения сохранились, и это самое важное, – подчеркнул он. – Более того, мы видим, куда, каким путем двигаться вперед, каким образом развивать наши отношения с коллегами».

«Сколько я себя помню, каждое совещание или заседание начинается с фраз о том, что мы живем в трудное время, – поддержал его и Григорий Рапота, стоявший у истоков трехстороннего форума. – Но есть поговорка: кто хочет, ищет возможности, кто не хочет, ищет оправдания. Так вот, мы ищем возможности для развития».

В международном рейтинге Doing Business 2017 Беларусь занимает вполне солидную 37-ю строчку, всего тремя местами ниже располагается Россия (притом что еще несколько лет назад не попадала даже в первую сотню списка). Чтобы ясно представлять точки роста, в Союзном государстве идет рабо-

▶ та по составлению паспортов инвестиционной привлекательности регионов. О важности развивать взаимодействие именно на уровне регионов, где, по его оценке, имеется огромный потенциал наращивания делового сотрудничества, говорили на встрече и вице-президент Федеральной палаты экономики Австрии **Рихард Шенц**, а также **Хельмут Лист**, возглавляющий Австрийско-Российский деловой совет. К слову, именно регионам, а также малому и среднему бизнесу и адресуется главным образом трехсторонний форум и подобные ему мероприятия. Компании-гиганты, как правило, самодостаточны в плане развития и поиска иностранных партнеров.

### РАЗНООБРАЗНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

На сегодняшний день австрийский бизнес присутствует во многих отраслях Российской Федерации и Беларуси – машиностроении и деревообработке, фармацевтике и энергосбережении. Пусть с оглядкой на Брюссель и санкции ЕС, предприниматели из альпийской республики продолжают расширять свое присутствие в обеих частях Союзного государства. Важно при этом, что австрийские инвестиции все больше направляются в локализацию производства.

В нынешнем году десятилетний юбилей справит Российско-Австрийский деловой совет, собравшийся на первое свое заседание на полях визита в Вену в 2007 году президента Владимира Путина. За минувшие годы он стал авторитетной бизнес-площадкой для диалога предпринимателей двух стран. По определению председателя Совета **Владимира Артякова**, Австрия остается для России стратегическим партнером, экономические отношения с которым имеют давнюю историю и базируются на прочном фундаменте.

Пять миллиардов евро уже вложили австрийские предприниматели в различные секторы российской экономики. Свыше 500 предприятий с российским участием действуют на территории Австрии, а в нашей



В Республике Коми совместно с австрийской фирмой Mondi модернизирован целлюлозно-бумажный комбинат  
Фото **Владимира Семенова/ТАСС**

стране зарегистрировано почти полторы тысячи австрийских фирм. Ими и с их участием реализуется более 300 проектов, причем ориентированных не на один только российский рынок, но и на поставку продукции на экспорт.

Межправительственная комиссия под председательством российского вице-премьера **Дмитрия Козака** и вице-канцлера Австрии **Райнхольда Миттерленера** минувшей осенью обновила программу модернизации, подписанную на высшем уровне в 2011 году. Сейчас она включает 26 совместных проектов с общей оценочной стоимостью порядка 4 млрд евро.

По оценке **Владимира Артякова**, примером плодотворного сотрудничества является австрийский вклад в средства транспортной инфраструктуры, информационные технологии, машиностроение, нефтехимию, энергетику, деревообработку, медицину и биомедицину, переработку сельхозпродукции. Много лет работают в России строительные компании. STRABAG за 20 лет выдвинулась в число ведущих иностранных подрядчиков, в ее портфеле были такие ответственные заказы, как Олимпийская деревня в Сочи или офисный комплекс «Северная башня» в «Москва-Сити».

Нашли и заняли свою нишу австрийские партнеры и в узкоспециализированных областях. Активно работают, например, в производстве металлоконструкций Unger

Steel, Waagner Biro, PEM и Wolf Systembau. А Haslinger Stahlbau выиграла контракт на сооружение металлоконструкций, венчающих самый высокий небоскреб Европы – московскую башню «Федерация».

### ЛОКАЛИЗАЦИЯ

Фирма Frivent, выпускающая вентиляционные установки, пришла на российский рынок еще в 90-е годы и сегодня получает здесь треть своей прибыли. Не смущаясь нынешним спадом, сейчас она впервые вложила в локализацию производства. «Россия всегда выходила из всех кризисов», – философски замечает директор компании **Андреас Фридль**. Добавим, что иностранным вкладчикам кризис как раз принес дополнительные бонусы, обвалив рубль и таким образом удешевив наполовину издержки, включая стоимость рабочей силы. Разделяя оптимизм Фридля, еще около десятка австрийских фирм ищут площадки для организации производства на месте, а локализация и создание дочерних предприятий в России постепенно становится трендом. Без локализованного производства все труднее становится участвовать в крупных промышленных и инфраструктурных проектах.

С Деловым советом сотрудничают около 40 российских регионов. В Республике Коми совместно с австрийской компанией Mondi модернизирован целлюлозно-бумажный комбинат, в Мордовии стро-



Завод австрийской компании Magna в Санкт-Петербурге обеспечивает российских автолюбителей запчастями и комплектующими  
Фото **ИНТЕРПРЕСС.РУ**

ится высокотехнологичный завод по производству оптоволоконного кабеля, в Калининградской области концерн Magna на территории 1000 гектаров реализует проект строительства автокластера, включающего 21 предприятие автосборки и по выпуску автокомпонентной базы, с созданием 20 тысяч новых рабочих мест. Kronospan и EGGER выступают крупными инвесторами в деревообработку и производство стройматериалов в Московской, Смоленской и Ивановской областях и Республике Башкортостан. Компания Dorrelmaug, крупнейший в мире проектировщик и производитель канатных дорог, участвовавшая в сооружении и оснащении олимпийских объектов в Сочи, проявляет интерес к крымским проектам.

И конечно же, австрийским фирмам, имеющим богатый и признанный опыт в организации систем безопасности на стадионах и обустройстве игровых полей, весьма хотелось бы заполучить контракты по подготовке спортивных объектов к футбольному чемпионату мира 2018 года.

В целях содействия в продвижении инновационных проектов и привлечения австрийских инвестиций в Деловом совете прорабатывается возможность создания совместной научно-исследовательской испытательской лаборатории в машиностроении, где предлагаемые совместные проекты получали бы экспертную оценку.

### **ДВЕРЬ В БОЛЬШОЙ РЫНОК**

Для Беларуси партнерство с Австрией имеет и собственные нюансы: интерес привлекает уже сам успешный опыт альпийской республики по строительству успешной высокотехнологичной и весьма конкурентоспособной на мировых рынках экономики в небольшой по территории, обделенной минеральными ресурсами и не имеющей выхода к морю стране. В свою очередь Австрия всегда выступала противницей политически мотивированных санкций, которые накладывали на Беларусь из Брюсселя, лоббируя их отмену. Когда же вслед за Мин-



**Пять миллиардов евро уже вложили австрийские предприниматели в различные секторы российской экономики»**

ском европолитики и еврочиновники подобным образом решили strenuously развитие деловых связей с Москвой, выход на белорусский рынок, как и производственная кооперация, приобрели дополнительную ценность как ключ к выходу на общий рынок ЕАЭС.

Две страны в этом плане похожи: тот факт, что каждая из них

представляет собой часть многократно более емкого и богатого рынка, создает им весомую «прибавочную стоимость» в глазах международного бизнеса. Председатель белорусской ТПП Владимир Улахович в этой связи называет трехсторонний форум уникальным примером того, что его участники могут работать, несмотря ни на какие политические осложнения. Австрия может играть роль медиатора в сотрудничестве ЕАЭС и ЕС, а Россия для Беларуси была и остается стратегическим и главным партнером: 10 миллионов россиян так или иначе участвуют в производственной кооперации с ней.

По собственному их признанию, австрийские предприниматели и коммерсанты чувствуют себя в Беларуси вполне комфортно: в стране зарегистрированы уже 128 компаний с австрийским капиталом, около 30 из них выступают в качестве инвесторов. Наиболее успешные примеры в этом плане – Kapsch, Raiffeisen Bank, Telekom Austria. Kronospan уже зарегистрировал пятое предприятие на территории свободной экономической зоны «Могилев». О своем интересе заявляют EvvaOil, чьи нефтеперерабатывающие заводы работают в полусотне стран мира, а также Sigma Investment, оценивающая потенциальный объем инвестиций в логистику и энергетику в миллиард евро.

Внушительный международный бизнес-рейтинг Беларуси, несомненно, выступает дополнительным стимулом, и Австрия уже входит в пятерку ведущих инвесторов в белорусскую экономику. Инвестиционное сотрудничество очень важно с точки зрения национального бюджета, что в равной степени касается и России и применимо не только к Австрии, но ко всем странам, которые сегодня готовы вкладываться, создавать предприятия, вести тут бизнес. А в более широком смысле это и есть те самые кирпичики, из которых строится общеевропейский дом от Лиссабона до Владивостока. **РФС**

**Сергей Борисов**