

ВРЕМЯ РЕШЕНИЙ

Предпринятые правительством меры помогли стабилизировать валютный рынок, но они не решили проблему стратегического развития экономики. Дорогие кредитные ресурсы, отсутствие оборотных средств и в результате - проблема неплатежей - делают достаточно уязвимыми как крупные предприятия, так и малый и средний бизнес.



Алексей ПИЛИНКО,
директор ООО «Реалпак»

Кризис конца 2014-го - начала 2015 г. не стал для нас неожиданным. Третий за последние семь лет он уже воспринимается по-философски, без паники думаешь о том, как использовать ситуацию для того, чтобы стать еще сильнее и эффективнее. В такой период важно

оказать поддержку своим сотрудникам. Правильная мотивация и чуткое отношение увеличивают их лояльность к компании и позволяют решать любые задачи. Ведь эффективная работа коллектива является основой успеха для любого бизнеса.

Как у руководителя у меня вызывает недоумение излишняя бюрократия в самых простых вопросах, а порой и явный перебор в требованиях к документообороту. Например, чтобы купить бутылку питьевой воды для переговорной комнаты, нужны приказ, программа приема делегации, акт о списании расходов на ее прием и обслуживание, отчет об использовании средств на проведение переговоров. И так во всем.

Мы продолжаем тоннами плодить никому не нужные документы.

Государственно-частное партнерство, на мой взгляд, должно основываться на одном нерушимом принципе: «Частная собственность всегда эффективнее государственной». В последнее время возросло количество убыточных госпредприятий. Для некоторых - это временный фактор, но многие из них являются планово-убыточными и государству лучше

избавляться от этого балласта путем продажи или передачи в частные руки.

Правительству следует создавать максимально комфортные условия для развития малого и среднего предпринимательства (МСП). А это и возможность приобретения арендуемой частниками недвижимости, и льготные кредитные ресурсы, и мораторий на изменения законодательства в экономической сфере. Отдача же от бизнеса не заставит себя ждать. Ведь представители МСП являются очень мобильными и могут достаточно быстро занимать пустующие ниши в сфере производства, торговли и услуг. Ежегодное увеличение доли МСП в ВВП страны - яркое тому подтверждение.

Считаю, что именно МСП способно стать локомотивом, который сможет вытянуть нашу страну из затяжного кризиса. Такие суждения черпаю из личного опыта и опыта своей компании «Реалпак», развитие которой основано на постоянном поиске и внедрении инновационных решений в области упаковки продуктов питания. Современный рынок упаковки развивается стремительно. То, что было актуально еще несколько лет назад, безвозвратно устаревает, и главная задача - быть в авангарде всех изменений, предлагать клиентам новую, востребованную, инновационную продукцию. Постоянные контакты с европейскими, российскими и израильскими партнерами, а также посещение ведущих мировых выставок помогают нам быть в курсе всех новинок и дают возможность внедрять их на белорусском рынке.

С 2004 г. «Реалпак» прошел путь от первого производителя пакетов для автоматической упаковки хлеба до инжиниринговой компании, которая поставляет и обслуживает высокотехнологичное оборудование на предприятиях пищевой отрасли, предлагая полный комплекс услуг: от подбора оборудования, поставки и монтажа, обучения персонала до обеспечения упаковочными материалами, сервисом, гарантийным и постгарантийным обслуживанием.

Например, очередной наш проект предусматривает запуск линии по производству и упаковке соков, овощных и фруктовых пюре на Малоритском консервно-овощесушильном комбинате в современную упаковку Cheerpack с высокими потребительскими свойствами. А это новые возможности для предприятия в части повышения конкурентоспособности и расширения сбыта продукции.

Белорусский рынок упаковки сложно назвать перспективным с точки зрения его объемов, а потому создание производств, нацеленных исключительно на него, не имеет шансов на успех. Надо двигаться дальше - наращивать экспорт. У нас было несколько проектов по организации совместных производств упаковки с зарубежными партнерами, которым так и не суждено было реализоваться по многим причинам, в том числе и из-за отсутствия производственных помещений и площадок для строительства. И тут мы вновь касаемся условий ведения бизнеса в нашей стране.

Создается впечатление, что власти вспоминают о малом и среднем бизнесе только при наступлении кризиса. Тогда начинаются разговоры о важности его поддержки, проводятся круглые столы, создаются комиссии и т.д. А когда ситуация в экономике выравнивается, то сколько-нибудь серьезный интерес к нам пропадает.

Как член Минского столичного союза предпринимателей и работодателей надеюсь, что интересы предпринимателей будут шире представлены и в исполнительной, и в законодательной ветвях власти. В Палате представителей есть комиссии по экономической политике, промышленности, топливно-энергетическому комплексу, транспорту и связи, но почему-то нет - по развитию предпринимательства. А ведь представление интересов МСП в органах власти могло бы положительно сказаться на условиях ведения бизнеса, инвестиционной привлекательности страны. Напомню, в экономически развитых странах доля МСП в ВВП составляет до 60%, а у нас - пока около 20%. Этот сектор обеспечивает 2/3 прироста новых рабочих мест, что крайне важно для экономики. Так что нам есть куда расти. И этот рост может быть обеспечен только совместными усилиями и правительства, и предпринимателей.

Realpack
Инновации в упаковке

Упаковочное оборудование для всех отраслей пищевой промышленности



ООО «Реалпак»

220033, г. Минск, пр-т Партизанский, бд-102

Тел./факс: (017) 298-42-62, тел.: (017) 298-42-63, 298-42-64, 298-42-65

моб.: (029) 611-25-69, (029) 370-25-69, (029) 708-70-80

www.realpack.by
e-mail: mail@realpack.by