



Из дальних странствий

БРЯНСКИЕ
ТАПОЧКИ
ПОТЯСЛИ ДЕТРОЙТ

В рамках двухгодичной программы сотрудничества между Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Информационным агентством США (ЮСИА) недавно в Америке в течение трех недель находилась делегация руководителей ряда региональных палат. Ее пребывание строилось по программе "Роль и функции торговых палат". Приглашение и все расходы взяла на себя американская сторона. Президент Брянской ТПП Татьяна СУВОРОВА, член делегации, поделилась своими впечатлениями с корреспондентом газеты "Брянские известия".

- Такие контакты много дают, - отметила она. - Поэтому, возможно, они будут продлены еще на два года. С выездом в США еще трех групп российских промышленников и бизнесменов, руководителей и специалистов торгово-промышленных палат.

Состоялось более ста деловых встреч. Мы много рассказали о своих предприятиях, их продукции, создавая им определенный имидж. К примеру, американцев заинтересовал мой рассказ о Брянском машиностроительном и Дятьковском хрустальном заводах. На одной из встреч я подарила сувенир со штрих-кодом кондитерской фабрики "Брянскфит". Для американцев штриховое кодирование - давно пройденный этап. Но когда вслед за тем я вручила сувенир со штрих-кодом продукции небольшого частного предприятия "АМИ", которое изготавливает оригинальные практичные тапочки, американцы просто не поверили, что такое возможно в "дикой" России. Словом, одной из функций нашего пребывания в США стала просветительская, ознакомительная работа, в какой-то части даже рекламная.

- Татьяна Федоровна, что же общего и в чем отличие систем торгово-промышленных палат США и России?

- Различий больше. И обусловлены они разными структурами и уровнями развития экономики двух стран. А по уровню развития частного предпринимательства, его влияния в целом на экономический и даже оборонный потенциал страны мы отстали, наверно, лет на сто...

В США, кроме Национальной палаты, много штатов, есть вид и масса городских и местных торгово-промышленных палат. По законам страны палату может открыть каждый, кто имеет средства, деловой опыт и необходимые разрешительные документы. Палаты централизованно не регистрируются, и точное их число на каждый определенный момент даже неизвестно. Нам назвали цифру - более пяти тысяч. Существуют они за счет взноса членов палат, причем, в отличие от нас, деньги это - весьма солидные.

- Каково же отношение малого, среднего и крупного бизнеса к такой негосударственной и некоммерческой организации?

- Можно только позавидовать пониманию места и роли ТПП в экономике каждого города, округа, штата и страны в целом. Каждый предприниматель американец считает своим долгом стать членом торговой палаты. Если он не спешит это сделать, на него смотрят с подозрением: а не совершает ли он противозаконных действий?

Более того. При проведении палатой крупного мероприятия (к примеру, выставки продукции) не нужно искать или нанимать "обслужу". Так называемые волонтеры (общественники) приходят к устройству мероприятия сами. Чаще всего это - молодые и начинающие бизнесмены. Как известно, в США пустую и бесцельно никто ничего не делает. Вот и здесь цели у молодых людей вполне определенные.

Во-первых, в ходе своей добровольной работы они приобретают различный опыт - усталость, "на старинки идти". Во-вторых, успевают завязать знакомства, которые затем перерастают в деловые контакты. И еще один интересный момент, касающийся начинающих в США при торговых палатах есть бизнес - инкубаторы. Приходит туда человек, желающий открыть, к примеру, пиццерию. Находит на полке лентку с надписью "Пицца". А в ней - диски, где все по пунктам расписано: что нужно для открытия и где это взять. Есть образцы оформления необходимых документов. И можно найти даже прогноз рентабельности будущего предприятия в том или ином конкретном городе.

Идут в палату и за тем, чтобы использовать базу данных (я она у палат обычно очень мощная), всегда быть в курсе всех правовых актов, конъюнктуры рынка, рекламы продукции и т. п.

- А что можно было бы перенять нам в России из того, что вы увидели, услышали, отметили для себя в богатой и процветающей стране

с крепкой и стабильной рыночной экономикой?

- Мы побывали в 14 городах, в том числе таких крупных, как Вашингтон, Нью-Йорк, Детройт, Атланта, Смитта, на предприятиях крупнейших фирм "Бонни", "Крайслер", "Форд". Были в Белом доме, Конгрессе США, Министерстве торговли, в Администрации малых предприятий (есть и такая). Мирным торговым центром, перед нами выступали сенаторы, правители, бизнесмены. Мы провели день в Торговой палате Детройта, второй по величине в США, насчитывающей более 14 тысяч (!) членов.

Что отметили? Во-первых, палаты США платят налоги лишь за рекламную деятельность. Далее, основной своей задачей они и их активы считают лоббирование законов и правовых актов по развитию и поддержке бизнеса (хотя он уже достиг такого уровня, что о "поддержке" в российском смысле этого слова говорить не приходится).

Такого рода работа идет в масштабах штатов и Конгресса. Поэтому при каждой палате существует общественный законодательный комитет с привлечением ученых, юристов, практиков, профсоюзом и т. д. Позавидовали мы тому, как члены палаты считают своим долгом формировать общественное мнение и поддерживать престиж своей организации. В результате органы законодательной и исполнительной власти в городах, округах и штатах всегда помнят и знают о торговых палатах и считаются с их предложениями.

ми. Новым для нас было тесное сотрудничество торговых палат со страховыми компаниями, объединение их средств для инвестирования бизнесменов.

- Конечно, времени после возвращения прошло еще немного, но все же: полученный вами опыт как-то уже успел преломиться в конкретные дела Брянской ТПП?

- По приезду мы провели заседание правления палаты. Что решили? Недавно с мэром Брянска Н. К. Сарвино подписано соглашение о сотрудничестве между БТПП и администрацией города. Сейчас по своей инициативе готовим проект такого же соглашения с администрацией областного комитета. Нелегко будет, но постараемся открыть филиалы ТПП в Клинцке, Новозыбкове, Дятькове. Намечены деловые встречи в областной Думе и администрации области - надо разработать правовые акты по развитию малого и среднего бизнеса. Обсудили вопросы укрепления сотрудничества со страховыми компаниями по объединению капиталов для инвестирования конкретных проектов. Примем участие в конкурсе на грант США - нужны средства для строительства Дома предпринимателя, фундамента которого уже заложен. Но стройка нынче - удовольствие дорогое. Без помощи городской и областной администраций нам не обойтись.

И поневоле с завистью вспоминаешь о тех тесных деловых контактах, которые существуют в США между торговыми палатами и властными структурами. Но, поскольку я неисправимая оптимистка, то верю, что рано или поздно так будет и у нас.

Беседу вел
Иван СИМУТИН

г. Брянск