

## КУРС НА ЮГО-ВОСТОК

На первый взгляд может показаться, что Беларусь и Индонезия в силу географической удаленности, устоявшихся торгово-экономических связей Джакарты с другими странами Юго-Восточной Азии, а также Китаем, Японией, Республикой Корея, США не имеют предпосылок для существенного развития двусторонней торговли. Тем не менее рост белорусско-индонезийского товарооборота с отметки в \$ 1,8 млн в 1995 г. до \$ 158,3 млн в 2017 г. говорит о том, что точки взаимного интереса у стран все же имеются. О перспективных позициях белорусского экспорта, успешно реализованных проектах промышленной кооперации, расширении взаимодействия в сельскохозяйственной сфере и рецепте удачного продвижения товаров и услуг на индонезийском рынке рассказал Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Республике Индонезия Валерий КОЛЕСНИК.

**— Валерий Георгиевич, в июне 2018 г. исполнится 25 лет с момента установления дипломатических отношений между Беларусью и Индонезией. Какого прогресса за этот период удалось достичь в развитии двустороннего сотрудничества, в том числе в торгово-экономической сфере?**

— Для начала отмечу, что на момент установления дипломатических отношений наши страны уже имели определенный опыт сотрудничества. Так, Беларусь была представлена в ООН, где Индонезия играла и по сей день продолжает играть заметную роль.

Взаимодействие двух государств в рамках ООН продолжает носить конструктивный характер, как, например и их сотрудничество в качестве членов Движения неприсоединения и иных международных организаций. Позиции двух стран совпадают по основным вопросам мировой повестки дня. Беларусь и Индонезия выступают за многополярное мироустройство, не приемлют диктата в международных отношениях.

Активизация нашего сотрудничества началась с момента открытия в 2011 г. белорусского Посольства в Индонезии. В 2012 г. Индонезию впервые посетил Министр иностранных дел Республики Беларусь, а уже



в марте 2013 г. состоялся первый в истории двусторонних отношений официальный визит Президента Республики Беларусь в Индонезию. Это, безусловно, было значимое событие, которое оказало существенное влияние на развитие нашего взаимодействия.

Сегодня между нашими странами подписано 25 договоров, которые охватывают основные сферы взаимодействия — экономику, торговлю, инвестиции и налогообложение. Заключены соглашения о сотрудничестве как между государственными органами, так и между крупными белорусскими и индонезийскими компаниями, а также вузами. Мы ведем работу по налаживанию пря-

мых контактов органов государственного управления и субъектов хозяйствования. В 2012–2018 гг. состоялись визиты в Индонезию делегаций Министерства промышленности, Министерства сельского хозяйства и продовольствия, Государственного военно-промышленного комитета, Национальной академии наук, Государственного комитета по науке и технологиям Беларуси и др.

Налажен диалог Беларуси и Индонезии по линии внешнеполитических ведомств. В мае этого года в Минске прошли политические консультации сторон. Активно развивается межпарламентское сотрудничество. Состоялся обмен визитами на уровне руководителей парламентов двух стран. Законодательными органами созданы парламентские группы дружбы. В сентябре нынешнего года ждем в Беларуси с официальным визитом индонезийскую делегацию.

Большой вклад в развитие торговли и кооперации вносят торгово-промышленные палаты Беларуси и Индонезии. Благодаря организованным в Минске и Джакарте бизнес-форумам растет взаимный интерес к сотрудничеству у делового сообщества, появляются новые перспективные проекты, открываются новые возможности для развития бизнеса. Успешно действует и Межправительственная Белорусско-Индонезийская совместная комиссия по



В 2016–2017 гг. в провинцию Южная Суматра БелАЗ поставил 40 карьерных самосвалов грузоподъемностью 110 т.

торговому, экономическому и техническому сотрудничеству. К сведению: товароборот между нашими странами с \$ 1,8 млн в 1995 г. вырос до \$ 158,3 млн в 2017 г.

Существенный потенциал для сотрудничества двух стран, расположенных на расстоянии почти 10 тыс. км друг от друга, может представлять сектор услуг. В этом направлении уже ведется работа в рамках межправительственного соглашения о научно-техническом сотрудничестве. Так, Государственный комитет по науке и технологиям Беларуси и Министерство исследований, технологий и высшего образования Индонезии работают над организацией конкурса совместных белорусско-индонезийских научно-технических проектов по ряду приоритетных направлений. В II полугодии 2018 г. в Минске запланировано проведение второго заседания Белорусско-Индонезийской совместной рабочей группы по сотрудничеству в области науки, технологий и высшего образования, ориентированного также на коммерциализацию совместных проектов.

Мы видим и нереализованный потенциал в межрегиональном сотрудничестве. Пока делаются только первые шаги в этом направлении, например, между Брестской областью и провинцией Западная Суматра, Могилевской областью и провинцией Южная Суматра, Минской областью и провинциями Восточный Калимантан и Восточная Ява, а также городами Минском и Джакартой.

Другими словами, в настоящее время есть как значительные успехи в укреплении двустороннего взаи-

модействия, так и потенциал для его расширения. Наша задача — реализовать имеющиеся возможности на благо двух государств.

**— Беларусь прилагает усилия по продвижению на индонезийский рынок калийных удобрений, которые являются основной позицией белорусского экспорта в эту страну. Какова ситуация с поставками данной продукции в 2017 г. и I квартале 2018 г.?**

— В 2017 г. на индонезийский рынок поставлен рекордный за последние три года объем — 642 тыс. т хлористого калия на сумму более \$ 126 млн. Положительная динамика наблюдается и в 2018 г., то есть имеются все предпосылки для обновления прошлогоднего достижения.

Индонезия стала четвертым стратегическим рынком в мире после Китая, Бразилии и Индии для реализации белорусского хлористого калия. Доля данной отечественной продукции в совокупном импорте Индонезии оценивается приблизительно в 20 %, и это достаточно высокий показатель. Надеемся, что благодаря слаженной работе Белорусской калийной компании и всех заинтересованных удастся и дальше успешно развивать бизнес на индонезийском рынке.

Уточню, что значительные объемы поставок белорусских калийных удобрений в Индонезию в последние пять лет являются конкретным результатом выполнения договоренностей, достигнутых лидерами двух стран. Это практический вклад Бела-

руси в реализацию стратегической задачи Индонезии по увеличению объемов производства и экспорта сельскохозяйственной продукции.

**— Вследствие активного развития горнодобывающей промышленности в Индонезии имеется потребность в соответствующей технике. Какова динамика поставок продукции белорусского машиностроения на этот рынок?**

— Учитывая промышленный потенциал Беларуси, мы можем в определенной степени удовлетворять потребности горнодобывающей отрасли Индонезии в карьерной технике. Это направление сотрудничества является стратегическим для нас. И уже имеются положительные примеры взаимодействия.

Так, с 2012 г. в индонезийской провинции Восточный Калимантан успешно эксплуатируется партия из девяти карьерных самосвалов БелАЗ грузоподъемностью 45 т. В 2016–2017 гг. в провинцию Южная Суматра поставлено 40 карьерных самосвалов грузоподъемностью 110 т для нужд крупнейшей государственной угледобывающей компании PT Bukit Asam. Последнее событие стало важным шагом в развитии белорусско-индонезийского взаимодействия в горно-рудной отрасли. Не могу не сказать о том, что 110-тонники марки БелАЗ в 2017 г. обеспечили высокие технико-экономические показатели, превосходящие результаты конкурентов.

Удачные примеры сотрудничества и активная работа БелАЗа с региональным торговым домом заложили основу для заключения и выполнения в 2018 г. нового контракта по отгрузке семи карьерных самосвалов грузоподъемностью 130 т в адрес частной угледобывающей компании PT Tambang Raya Usaha Tama. Эта абсолютно новая для индонезийского рынка модель имеет хорошие перспективы и в других странах Юго-Восточной Азии. Также мы продвигаем карьерные самосвалы БелАЗ для использования на месторождениях никеля на острове Сулавеси.

**— Белорусская сторона заявила о своей готовности к развитию промышленной кооперации и созданию совместных предприятий. Обсуждаются ли конкретные варианты такого взаимодействия?**

— С учетом непростой мировой и региональной конъюнктуры, участвовавших в кризисных явлениях в экономике, в настоящее время следует очень внимательно подходить к принятию решений о создании совместных предприятий. Мы не сводим промышленную кооперацию с индонезийскими партнерами к проработке вопросов о создании сборочных производств нашей техники, а рассматриваем ее скорее как комплексный процесс трансфера технологий. И уже есть конкретные результаты в этой сфере.

Например, одним из успешно реализованных долгосрочных проектов промышленной кооперации можно назвать поставку белорусского хлористого калия в Индонезию для его использования при производстве внутри страны комплексных удобрений. Индонезийский каучук, получаемый с использованием наших удобрений, является одним из важнейших компонентов при производстве продукции ОАО «Белшина» и возвращается на родину в виде белорусских шин, широко востребованных в горнодобывающей отрасли Индонезии. Наконец, поставка в Индонезию 56 БелАЗов и налаживание их обслуживания с обучением индонезийских специалистов в Беларуси — еще один пример успешной совместной работы в промышленной кооперации.

В числе перспективных направлений промкооперации — рассмотрение вопроса о целесообразности создания в Индонезии совместной аутсорсинговой компании-контрактора для обслуживания горнодобывающих предприятий, закупающих технику БелАЗ. К слову, сейчас правительство Индонезии реализует проект по созданию крупного горнодобывающего холдинга.

Вместе с этим следует учитывать, что Беларусь уже создала сборочное производство техники МАЗ во Вьетнаме, имеющем Соглашение о зоне свободной торговли с ЕАЭС. В Камбодже есть опыт сборки белорусских тракторов. Данные производства при достижении необходимого уровня локализации, а такая работа уже ведется, смогут свободно поставлять свою продукцию во все 10 стран — членов АСЕАН, в том числе в Индонезию, без взимания таможенных пошлин.

В последние годы Индонезия проявляет высокий интерес к продукции белорусского военно-промышленного комплекса. Отечественные предприятия успешно

оказывают нашим партнерам услуги по капитальному ремонту и модернизации авиатехники. Индонезийцы также заинтересованы в закупке высокотехнологичных систем и в создании собственного производства аналогичной продукции. Мы со своей стороны открыты к диалогу, у отечественного ВПК есть перспективные и конкурентные разработки.

Имеются у наших стран и другие темы для промышленного сотрудничества. В частности, ведется диалог по возможному совместному обслуживанию гражданских самолетов на базе ОАО «Минский завод гражданской авиации № 407».

Для систематизации и сопряжения подходов Беларуси и Индонезии к вопросу расширения промышленной кооперации наша сторона в 2018 г. инициировала заключение меморандума о сотрудничестве в сфере промышленности между профильными министерствами двух стран. Министерство промышленности Индонезии в целом поддержало инициативу. Ожидаем встречные предложения.

**— Быстрые темпы роста населения Индонезии ставят правительство перед необходимостью интенсивного развития сельскохозяйственной отрасли и производства продуктов питания. Что могут предложить белорусские производители индонезийским партнерам?**

— Сельское хозяйство традиционно играет важную роль в экономике Индонезии. Доля АПК в валовом внутреннем продукте страны по итогам 2017 г. составила около 13 %, или \$ 130 млрд. Добавлю, что развитие и поддержка сельского хозяйства здесь — важный инструмент социальной политики. В настоящее время отрасль обеспечивает занятость около 40 млн человек, или примерно 33 % трудоспособного населения, большая часть которого имеет невысокий уровень доходов и работает в экономически менее развитых регионах. В этой связи активно реализуются соответствующие программы поддержки фермерского хозяйства, улучшения транспортной инфраструктуры, повышения уровня технического оснащения отрасли и др.

Беларусь и Индонезия не являются конкурентами в сельскохозяйственной отрасли, поэтому расширение взаимодействия в данной сфере весьма перспективно. В приоритете — продвижение на индонезийский рынок белорусской сельхозтехники. К сведению: в 2016–2017 гг. индонезийскому дилеру поставлены пилотные партии из 30 отечественных тракторов, в том числе адаптированная для рынка рисоводческой модификация трактора «Беларус-320Р».

Для активного продвижения техники организовано экспонирование



В 2016–2017 гг. индонезийскому дилеру поставлены партии из 30 отечественных тракторов «Беларус-320Р».



*Налажены пилотные поставки в Индонезию медицинской мебели, выпускаемой ИП «Мединдустрия Сервис».*

в Джакарте тракторов «Беларус» в рамках крупнейших международных сельскохозяйственных выставок, проведены переговоры с потенциальными потребителями. Трактор «Беларус-892.2» включен в электронный каталог госзакупок Индонезии, что позволяет участвовать в сельхозпроектах на бестендерной основе. Планируется приступить также к продвижению на индонезийский рынок специальной модели колесного трактора «Беларус-451» мощностью 45 л. с., разработанной для эксплуатации в климатических условиях стран Юго-Восточной Азии. В этом году во Вьетнаме завершаются испытания данной модели.

Впрочем, несмотря на имеющиеся результаты, нам все же хотелось бы видеть большую активность холдинга «МТЗ-Холдинг» на емком рынке Индонезии.

С учетом значительных достижений Беларуси в производстве сельскохозяйственной продукции перспективным является развитие сотрудничества и в продовольственной сфере. На сегодняшний день Беларусь аккредитована в качестве поставщика молочной продукции на рынок Индонезии. Соответствующие разрешения имеют ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод».

Принимая во внимание прочные позиции новозеландских, австралийских, североамериканских производителей молочной продукции в Индонезии и других странах Юго-Восточной Азии, полагаем, что бе-

лорусским поставщикам на начальном этапе выхода на рынок важна поддержка правительства в организации поставок фиксированных объемов молочной продукции по конкурентоспособным ценам. Прорыв на китайском направлении это подтверждает.

**— Насколько известно, обеими сторонами обсуждалось налаживание сотрудничества в области здравоохранения, поставок белорусской медицинской техники и оборудования. Имеются ли уже видимые результаты в данной области?**

— Мы достигли определенных результатов в продвижении белорусской высокотехнологичной медицинской продукции. В частности, налажены пилотные поставки рентген-оборудования «Адани», а также медицинской мебели, выпускаемой ИП «Мединдустрия Сервис».

В настоящее время белорусская и индонезийская стороны рассматривают возможность заключения соглашения о сотрудничестве между министерствами здравоохранения. Подписание этого документа откроет новый этап взаимодействия и позволит увеличить поставки белорусских товаров и услуг на индонезийский рынок.

**— Индонезия сегодня уделяет большое внимание инфраструктурным проектам. На Ваш взгляд, могут ли белорусские специалисты принять участие в их реализации?**

— Нужно понимать, что реализация инфраструктурных проектов подразумевает привлечение значительных инвестиций. Правительство Индонезии заинтересовано именно в приходе стратегических инвесторов. Беларусь придерживается таких же подходов, поэтому у нас есть определенные лимиты для участия в подобных проектах. Тем не менее наша страна уже косвенно участвует в развитии горнорудной, строительной, цементной, сельскохозяйственной, оборонной отраслей Индонезии путем поставок карьерной, автомобильной, тракторной и специальной техники.

Посольство внимательно следит за форсированной реализацией в Индонезии крупных инфраструктурных проектов, включая строительство энергообъектов в рамках госпрограммы по наращиванию к 2024 г. энергомощностей страны до 35000 МВт. В последние два года активно обсуждалась возможность участия компании «Белзарубежстрой» в реализации соответствующих проектов на территории Индонезии, например, путем оказания субподрядных функций и осуществления поставок строительных материалов, техники и оборудования. Однако высокая конкуренция не позволила нам выйти на рынок.

Вместе с тем есть и удачные примеры сотрудничества. ОАО «Борисовский шпалопропиточный завод» успешно поучаствовало в проекте индонезийско-российской компании Black Space, занимающейся строительством первой в стране частной железной дороги на острове Калимантан. В 2016–2017 гг. завод поставил белорусские шпалы на сумму почти \$ 2 млн. А в недавно открытом третьем терминале аэропорта Джакарты использованы высокотехнологичные считыватели паспортов белорусского производителя «Регула».

Могут достичь определенных успехов на индонезийском рынке при большей активности белорусские производители городского электротранспорта, в первую очередь электробусов. Сегодня крупные города Индонезии начинают заниматься обновлением общественного транспорта, и мы можем предложить им конкурентный товар.

**— Вы упомянули о том, что Индонезия заинтересована в приходе в страну стратегических инвесторов. А ищут ли индонезийские**

## **бизнесмены возможности для выгодного вложения своего капитала за рубежом? Проявляют ли интерес к Беларуси?**

— Индонезия не является в общепринятом понимании мировым инвестиционным донором. Правительство страны проводит политику по стимулированию местных компаний вкладывать средства в национальную экономику. К тому же в условиях неустойчивости глобальной экономики индонезийские деловые круги в значительной степени ограничивают свою зарубежную инвестиционную деятельность соседними странами, прежде всего государствами Юго-Восточной Азии, а также отдельными емкими рынками для реализации своей продукции.

Все это затрудняет привлечение крупномасштабных индонезийских инвестиций в Беларусь. По итогам 2017 г. из Индонезии в экономику нашей страны поступил \$ 1 млн прямых иностранных инвестиций на чистой основе. Тем не менее мы постоянно проводим работу с потенциальными инвесторами: информируем о преимуществах инвестиционного сотрудничества с Беларусью, в том числе с учетом возможностей евразийской интеграции и белорусско-китайских проектов. Посольство активно стимулирует индонезийские компании точно инвестировать в белорусскую экономику, например в фармацевтическую и масложировую отрасли.

Кстати сказать, с учетом рассмотрения вопроса о заключении Соглашения о свободной торговле между ЕАЭС и Индонезией, перспективность инвестиционного взаимодействия в значительной степени возрастет, в том числе в части продвижения белорусских товаров через Индонезию на рынки 10 стран АСЕАН, а индонезийских товаров через Беларусь — на рынки стран ЕАЭС.

### **— Могли бы Вы подробнее рассказать о перспективах сотрудничества Беларуси с государствами — членами АСЕАН?**

— Емкий рынок стран — членов АСЕАН с более чем 650 млн потребителей и совокупным ВВП около \$ 2,5 трлн представляет значительный интерес для экспортно ориентированных белорусских предприятий. В качестве основных торговых пар-

тнеров Беларуси в регионе выступают Индонезия, Вьетнам, Малайзия, Таиланд. Не стоит забывать, что АСЕАН имеет соглашения о свободной торговле с Китаем, Индией, Японией, Австралией, Кореей и Новой Зеландией. В этой связи, когда мы говорим о сотрудничестве с одной из стран Ассоциации, мы должны помнить о возможностях, которые могут открыться на глобальном рынке АСЕАН и рынке ее партнеров.

Очевидно, что Беларуси интересен опыт экономических реформ в АСЕАН, практика поддержки малого и среднего бизнеса, экспорта, внедрение новых технологий и решений, например, системы безбумажной торговли и т. д. Широкое поле для сотрудничества открывается по линии бизнес-ассоциаций, технопарков, промышленных кластеров, стартапов.

Успешное функционирование зоны свободной торговли между странами АСЕАН создает предпосылки для налаживания сотрудничества и через «интеграцию интеграций» (ЕАЭС — АСЕАН). Перспективным является создание на территории стран Ассоциации совместных сборочных предприятий с организацией сервисного обслуживания выпускаемой продукции.

### **— Что Вы можете посоветовать бизнесменам, рассматривающим Индонезию в качестве потенциального рынка сбыта? Какие особенности местного менталитета необходимо учитывать?**

— Индонезия является очень перспективным и емким рынком для сбыта продукции, с высочайшим уровнем конкуренции почти во всех его сегментах. Политика правительства Индонезии, суть которой можно передать в краткой формулировке «приоритетный допуск иностранных поставщиков техники, оборудования, товаров и услуг в экономику страны при условии инвестирования, создания рабочих мест, локализации производства и передачи технологий», имеет долгосрочный характер. И эта политика в определенной степени расслабляет индонезийские компании, которые ожидают прихода на рынок западных партнеров, в том числе из Беларуси, с готовыми бизнес-решениями, подкрепленными серьезными финансовыми ресурсами, сервисом, технологиями, современным менеджментом.

Белорусским компаниям, заинтересованным в выходе на индонезийский рынок, целесообразно активнее принимать участие в выставочных мероприятиях, проводимых на территории страны, в ходе которых, как показывает практика, устанавливаются прямые контакты. Путем удаленного общения это сделать проблематично.

Важным моментом является получение наиболее полной информации о потенциальных партнерах. При этом с ними следует встречаться лично. Индонезийцы, как и белорусы, трудолюбивы и общительны, что помогает найти общий язык. Однако нужно учитывать этнические и религиозные особенности партнеров — более 90 % населения Индонезии исповедуют ислам, одновременно значительная часть представителей бизнес-элиты — индонезийские граждане с китайскими корнями.

Ведущие индонезийские компании работают на общих для деловых кругов всего мира принципах. Западное образование менеджеров высшего и среднего звена позволяет им свободно общаться на английском языке. Компании здесь соблюдают строгую иерархию: пока предложение о сотрудничестве или проект не будут представлены руководству, решение о сотрудничестве не будет принято. Не следует надеяться на ответ в сжатые сроки.

Универсальным рецептом для успешного продвижения товаров и услуг на высококонкурентном рынке Индонезии является работа по общепринятым в мире правилам международного бизнеса с реальной оценкой собственных сил, возможностей и имеющихся ресурсов.

В целом работать белорусским предприятиям на рынке Индонезии можно и нужно, что, в частности, подтверждается присутствием в регионе собственных субъектов товаропроводящей сети ведущих белорусских экспортеров (ОАО «Белорусская калийная компания», ОАО «БелАЗ», ОАО «Белшина», ОАО «МТЗ»), а также налаженными поставками их продукции.

Посольство готово оказывать белорусским предприятиям всестороннее содействие при выходе на индонезийский рынок, в том числе при информационной поддержке Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен.

**Ирина КОНЦАВЕНКО**