

З 1-го жовтня Черкаську торгово-промислову палату очолює новий президент — Володимир Невесенко, людина, добре відома в ділових колах Черкащини, в минулому — начальник головного управління економіки Черкаської облдержадміністрації, заступник Черкаського міського голови, заступник директора Черкаського інституту АПВ НААН України, віце-президент ЧТПП.

Здавалося б, перший місяць роботи — це не той проміжок часу, за який можна було б добитися значних результатів. Але вони у новообраного керівника ЧТПП вже є. В жовтні, під час свого перебування в Туреччині, у складі української делегації на українсько-турецькому бізнес-форумі та семінарі з питань сертифікації країни походження товарів Володимир Невесенко підписав Угоду про співробітництво між Черкаською ТПП та торгово-промисловою палатою Самсуна — однією з найбільш економічно активних провінцій Туреччини. І тепер таких Угод на рахунок Черкаської ТПП вже 89. Окрім того, він провів низку переговорів з керівниками промислових підприємств та бізнес-структур цього регіону з питань залучення інвестицій в економіку області.

— **Володимире Дмитровичу, ви поїхали до Стамбулу трохи не відразу ж після обрання вас президентом ЧТПП. Можна сказати: це як з корабля на бал.**

— Про "бал" взагалі говорити не доводиться, бо про будь-який відпочинок навіть не йшлося. Це був тиждень напруженої роботи, який я намагався використати в повній мірі для налагодження ділових контактів з тими турецькими промисловими та бізнес-структурами, які можуть стати потенційними інвесторами для Черкащини.

Підписана ж Угода з ТПП Самсуна відкриває шлях до взаємовигідного ділового співробітництва між нашими регіонами, в тому числі і в інвестиційному плані. Причому, не у віддаленому майбутньому, бо є проекти, які можуть бути втілені у життя вже невдовзі. Звісно, за умови активних дій з обох сторін.

Справа в тім, що летів я до Туреччини не з пустими руками, а з конкретними бізнес-пропозиціями від керівників районів, промисловців і підприємців області, а також з офіційним листом від ЧТПП торговому аташе України в Туреччині Георгію Бойку з проханням посприяти пошуку інвесторів у цій країні, які були б зацікавлені в реалізації цих проектів.

Передусім, це стосувалося розробки покладів титанових руд, розташованих поблизу села Носачів Смілянського району, які, до речі, є одними з найбагатших у світі. Слід сказати, що цією пропозицією вже зацікавилась Конфедерація бізнесменів і промисловців Туреччини (TUSKON). І це є першим кроком до співпраці.

Промислового роз-

витку з залученням іноземних інвестицій потребує той же Кам'янський район. Тут мова йде про будівництво заводу з виготовлення скла. Сировини для цього виробництва — кварцевого піску — в цьому регіоні достатньо. І те, що попит на цю продукцію за будь-яких умов залишається досить високим, доводить, що підприємство вже невдовзі після здачі його в експлуатацію може стати прибутковим.

Турецькій стороні були представлені й інші бізнес-проекти, які сьогодні розглядаються.

Взагалі, залучення прямих іноземних інвестицій в економіку області — це одне з першочергових завдань, якому Черкаська торгово-промислова палата приділяє особливу увагу. І ми робимо все, щоб показати нашим діловим партнерам в інших країнах, наскільки Черкащина відкрита для відповідальних закордонних інвесторів і може бути для них цікавою в плані провадження бізнесу.

— **Які перспективи може мати черкаська ділова еліта, завдяки співпраці ЧТПП і ТПП Самсуна?**

— Почнемо з того, що членами торгово-промислової палати Самсуна є понад 6,5 тисяч юридичних осіб. Це промислові підприємства, різноманітні фірми, які працюють в різних галузях економіки, бізнес-структури тощо. Тож, поле вибору партнера, можна сказати, безмежне.

Взагалі Самсун — це регіон з потужною промисловістю і розвиненим бізнесом, скерованим переважно на експорт. Великий сталеливарний завод, текстильні, хімічні, машинобудівні, каменеобробні та інші підприємства — все розташовано в одній промисловій зоні, яка поєднується з портовою інфраструктурою, має внутрішні транспортні сполучення, відповідні сучасній логістиці.

Відтак місто, не захищене промисловими будівлями, вражає своєю чистотою і охайністю. До речі, не в останню чергу це досягається зусиллями мера Юсуфа Зія Йілмаз, який обирається на цю посаду вже втретє, бо й зробив для Самсуна немало. Приміром, з'єднав протилежні частини міста швидкісним трамваем, будівництво якого обійшлося в більш, ніж 1,2 мільярда доларів. Він створив комунальне підприємство, яке виробляє плити з граніту, ними й переобладнає вулиці, встелені асфальтом. Хочє, щоб місто мало природню основу і щоб була вона — на

ВОЛОДИМИР НЕВЕСЕНКО: "УСПІШНІСТЬ БІЗНЕСУ ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ЙОГО АКТИВНОСТІ"



Зустріч президента ЧТПП Володимира Невесенка з мером міста Самсун (Туреччина) паном Юсуфом Зія Йілмазом (Yusuf Ziya YILMAZ)

вікі. Тут, відповідно до потреби, створюються нові спеціалізовані комунальні служби і кошти на це з бюджету, який сягає 250 мільйонів доларів, не економлять. Сам же мер, інженер за фахом, постійний гість і на промислових об'єктах, бо розуміє, що від того, як працюють виробничники, залежить наповнюваність міського бюджету.

До речі, від нього я привіз пропозиції щодо співпраці в освітянській і культурній сферах між Самсуном, де діє престижний в Туреччині університет і ціла низка вузів, та Черкасами. Сподіваюсь, що наші вищі навчальні заклади це зацікавить.

— **Яке враження справив на вас українсько-турецький бізнес-форум?**

— Надзвичайно велике. Його, як і семінар з питань сертифікації країни походження товарів, було проведено в рамках міжнародного економічного саміта "Міст зовнішньої торгівлі Турції — країни світу 2011", в якому взяли участь близько трьох тисяч представників ділової еліти з 85-ти країн світу.

До речі, ще до самі-

ту його учасники, в тому числі і члени української делегації, знали, з ким зустрічатимуться, з яких питань будуть вестися переговори, бо кожному з них від турецької сторони були надіслані бізнес-пропозиції.

На жаль, черкаські бізнес-кола досить інертно відреагували на пропозицію взяти участь в українсько-турецькому бізнес-форумі. І це не може не турбувати. Бо, як відомо, успішним бізнес може бути лише тоді, коли він дієвий. Просування своєї продукції, послуг на ринки інших країн залежить, насамперед, від наявності самого виробника, його обізнаності з торговельним кліматом на терені іншої держави, вміння йти на контакт і оцінювати ділові якості і можливості потенційного партнера. Бізнес-форуми якраз і створюють умови для налагодження партнерських стосунків, і цим варто користатися.

Приміром, в нашій області все ще майже незайнятою є така промислова ніша, як переробка сміття на сучасному технологічному рівні, відповідному світовим вимогам. Безумовно, щоб розпочати таку справу, потрібні не-

малі кошти, але й досвід теж не зайвий. В Турції ж діє відома фірма, заснована ще у 1924-му році, яка постачає обладнання для таких промислових об'єктів. Це — "Efsane Turan". Її працівники були на саміті і там же підписували контракти. На жаль — не з нами.

Хочу поділитися ще одним враженням, яке я привіз з Туреччини. Попри всі політичні проблеми, які присутні в цій країні, напруження, яке там нерідко виникає через війну з курдами, стосунки з сусідніми державами тощо — бізнес у цій країні працює спокійно і впевнено. В першу чергу, завдяки тому, що для нього створені стабільні умови на законодавчому рівні, які ніхто не порушує.

— **Якою ви бачите роботу Черкаської ТПП в майбутньому, чи плануєте якісь реформи?**

— Те, що було зроблено Черкаською торгово-промисловою палатою за останні вісім років під керівництвом Володимира Дмитровича Цимбала — гідне поваги. ЧТПП стала однією з найвпливовіших недержавних організацій в системі ТП України, авторитетним діловим центром Черкащини, який сьогодні

ні об'єднує 306 членів — промислові підприємства, бізнес-структури, приватних підприємців. І цей кількісний ріст продовжується. Це означає, що Палата користується довірою, а ефективність її роботи відповідно цінується.

Все, що здобуто, треба зберегти і, звичайно ж, рушати далі.

Переконаний, що ЧТПП може виконувати об'єднуючу роль у спілкуванні бізнесу і влади, яке мусить стати постійним, продуктивним і спрямованим на вирішення багатьох життєво важливих для області питань. Ми можемо допомагати підприємствам у розв'язанні їх економічних, а, нерідко, на жаль, й кризових проблем. Приміром, таких, які сьогодні відбуваються в галузі машинобудування. Тож, уже найближчим часом плануємо провести зустріч з машинобудівниками з питання покращення їх експортних можливостей.

Роботи попереду багато — по розширенню зовнішньоекономічних, торговельних і кооперативних зв'язків підприємств та бізнес-структур області на теренах зарубіжжя, залученню прямих іноземних інвестицій в економіку області, просуванню товарів і послуг виробників області на внутрішній і зовнішній ринки, розширенню інформаційної і клієнтської бази, наданню послуг членам Черкаської ТПП, які допомагають малому і середньому бізнесу почуватися більш впевнено і нарощувати свій економічний потенціал.

Я щиро вдячний колективу Черкаської торгово-промислової палати, який завжди діє високопрофесійно, відповідально і плече до плеча, за підтримку і довіру. Впевнений, що ми не поступимося лідируючим позиціям в палатній системі України, а наша спільна праця принесе тиме економічну користь Черкащині й Україні.

Інтерв'ю вела
Наталія Віргун