

Некпелов А.Д.
АЛЬТЕРНАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В
ПЕРВОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ XXI ВЕКА

Уважаемые коллеги! Благодарю вас за приглашение в это замечательное место, на эту интересную конференцию.

Хотел бы поделиться с вами некоторыми соображениями в отношении возможных перспектив экономического развития нашей страны. Уже говорили, и я полностью разделяю эту точку зрения, что 2000 г. был весьма успешным. Обычно жаркие дискуссии разгораются вокруг вопроса о причинах экономического спада. Но наша страна особенная, и поэтому мы с большим недоверием относимся к самому факту экономического роста, пытаемся разобраться, нет ли в официальных цифрах на этот счет подвоха.

Солидарен с теми, кто опасается, что факторы, которые лежали в основе этого благополучия, к сожалению, не носят устойчивого характера, гарантирующего успешное долгосрочное развитие экономики страны. Не случайно, что именно в этот наиболее успешный период внимание снова было привлечено к стратегическим проблемам российской экономики. Вначале была инициирована подготовка документа, позднее получившего название «программа Грефа». Затем, по инициативе губернатора Хабаровского края В.И. Ишаева, была разработана альтернативная программа, прошедшая обсуждение на Государственном совете. В соответствии с решением Госсовета предстоит синтез идей этих двух документов.

Имеются различия в интерпретации того, что произошло в экономике в 2000 г., и какие выводы из этого нужно сделать. В рамках либерального направления есть две позиции. Одна – позиция советника президента по экономическим вопросам А.Н.Илларионова. Недавно он ее высказал в достаточно развернутом виде, когда выступал на заседании Отделения международных отношений Российской Академии Наук. Впрочем, некоторые из ключевых пунктов его подхода были ранее опубликованы. С точки зрения А.Н. Илларионова, ситуация далеко не так хороша, как можно было бы подумать, глядя на цифры. По его оценкам, правительство проводило чрезмерно мягкую бюджетную политику, пользуясь крайне выгодной для России внешнеторговой ситуацией. Он отметил, что восьмипроцентный рост ВВП в прошлом году выглядит не так внушительно, если принять во внимание, что благодаря выгодным экспортным ценам страна получила своеобразный «грант» в размере 14% ВВП. По мнению А.Н. Илларионова, уровень курса нужно поддерживать заниженным, но, в тоже время, избегать инфляционного

давления на экономику. Как одновременно решить эти две задачи я, честно говоря, не знаю.

Советник президента по экономическим вопросам искренне убежден, что наша главная беда – это огромный приток валюты в страну. В связи с этим он выразился следующим образом: если бы России не надо было платить по внешней задолженности, то ее надо было бы придумать и найти любые способы «выпихивать» валюту из страны. Потому что, когда она поступает в страну, Центральный банк покупает ее и тем самым увеличивает количество денег, создавая инфляционное давление. Он при этом сказал, что совсем не против инвестирования средств в стране, но вопрос заключается в том, чтобы это все проходило органично, чтобы экономика была институционально готова к освоению соответствующих ресурсов. Тогда вопрос возврата капитала и притока нового будет решаться сам собой, естественным путем. Пока таких условий нет, и принимать какие-то меры по ограничению утечки капитала и возврату капитала, который ушел, было бы вредно.

Кое с чем я готов согласиться. Считаю и считаю, что было бы правильно, если бы правительство создало фонд погашения внешней задолженности, представляющий собой, по сути дела, параллельные валютные резервы. Источником формирования этого фонда должен был бы стать профицит бюджета. Основные поступления в этот фонд и расходы из него надо было бы утверждать вместе с бюджетом, в чем я пытался убедить депутатов в комитете по экономической политике Госдумы. Причем нужно исходить не столько из текущих потребностей в погашении долгов, сколько из «пиковых» нагрузок. Разумеется, параллельно надо вести переговоры о снижении тяжести нашей внешней задолженности.

Чисто технически: если правительство покупает валюту на свои деньги, то оно на такую же сумму избавляет Центральный банк от необходимости интервенировать на валютном рынке и тем самым снижает то самое инфляционное давление, о котором говорит А.Н. Илларионов. В этом плане я с ним согласен. Но общая идея, как мне кажется, доведена до абсурда, особенно в условиях, когда в стране мерзнут люди в Приморье, имеют место перебои со снабжением энергией и теплом в других регионах страны, когда всерьез говорится о «проблеме 2003 г.» – возможных техногенных катастрофах, вызванных многолетним недофинансированием нашей экономики. Исходя из одного лишь здравого смысла понятно, что ставить задачу избавления любой ценой от приходящей в страну валюты неправильно.

Вторая позиция, имеющая хождение в либеральном лагере, наиболее подробно обосновывается Е.Е. Гавриленковым. Признавая, что заниженный по паритету покупательной способности курс рубля создал благоприятные возможности для экономического роста в годы, начиная с 1999 года, ее сторонники полагают, что в долгосрочном плане такой курс невыгоден для страны. При нем становится крайне дорогим импорт, в том числе и импорт современной техники. Страна же в обозримом будущем должна делать упор именно на рост инвестиций, на масштабное обновление основного капитала. В этом смысле выгоднее допустить повышение курса рубля с тем, чтобы решить задачу привлечения импорта современных технологий в страну.

Мне кажется, что рассматривать проблемы, которые стоят перед нашей экономикой, исключительно под углом зрения политики валютного курса, – достаточно непродуктивная вещь. Тут необходим комплексный взгляд, и в дальнейшем изложении я постараюсь его представить.

Сейчас почти все согласны, что нужны серьезные институциональные реформы. Хорошо, что этой позиции теперь придерживаются и международные финансовые организации и многие наши ученые, которые первоначально пребывали в иллюзии, что для успешной трансформации достаточно провести масштабные меры по либерализации, приватизации и макроэкономической стабилизации. Это, несомненно, большой сдвиг, но я думаю, что его недостаточно. Сегодня существует, как вы знаете, большой список так называемых «структурных реформ», направленных на совершенствование институтов рыночной экономики в России. У меня нет принципиальных возражений ни против одной из этих реформ. Однако странно, когда мы начинаем искать в какой-то из них панацею от всех наших бед – то говорим, что все наши проблемы оттого, что мы не реализовали реформу в жилищно-коммунальной сфере, то все надежды связываем со свободной куплей-продажей земли, то бросаем и то, и другое и начинаем заниматься, на словах, реформой естественных монополий.

Ошибка состоит в том, что российская экономика по-прежнему рассматривается как нормальная рыночная экономика и, соответственно, для решения стоящих проблем предлагаются стандартные для такой хозяйственной системы меры. Между тем в силу целого ряда ошибок, допущенных в процессе социально-экономических преобразований, в стране сложилась система мутантного типа, которую я называю квазирыночной. Дело, разумеется, не в том, чтобы приклеить нашей экономике обидный ярлык. Суть в другом: наша хозяйственная система очень

неадекватно реагирует на стандартные для рыночной экономики меры экономической политики. Например, из курса макроэкономической теории известно, что сокращение государственных расходов должно обязательно приводить к улучшению дел с состоянием бюджета, хотя из-за негативного воздействия этой меры на экономическую динамику могут несколько сократиться и бюджетные доходы. В России дело явно обстоит по-иному: статистика свидетельствует о том, что падение доходов сплошь и рядом оказывалось не меньше, а больше, чем инициировавшее их сокращение расходов.

Сегодня уже упоминалось о том, что финансовая сфера в нашей экономике существует сама по себе, а реальный сектор экономики – сам по себе. Много говорится о финансовой слабости российской банковской системы, и это справедливо. Но парадокс в том, что даже эта немощная система не знает, куда вложить те крохи, которые ей удастся собрать у населения и фирм в виде вкладов. В течение многих лет в России процентная ставка многократно превышала доходность применения капитала в реальном секторе экономики. В рыночном хозяйстве такого просто не может быть, но ведь у нас-то было! Страна 10 лет жила в режиме проедания, растаскивания созданного ранее богатства. Но дело не в том, чтобы знать приемы, при помощи которых активы «уводятся» с предприятий. Значительно важнее понять, что само наличие таких возможностей — результат базовых деформаций в системе.

Конечно, значительно приятнее было бы объяснить происходящее тем, что у нас люди умнее и лучше освоили законы рыночной экономики. Кстати, многие российские предприниматели искренне убеждены в том, что налог на прибыль платят только очень глупые люди. Между тем, в Соединенных Штатах – это основной корпоративный налог, и существует он не потому, что у них плохие бухгалтеры. Во-первых, США имеется очень хорошая система налогового контроля, а, во-вторых, (что важнее) в саму экономическую систему встроены механизмы, не позволяющие менеджерам уходить от этого налога. Если директорат компании решит не показывать прибыль, то первыми, кто возмутятся, будут акционеры. И они либо заменят руководителей компании, либо начнут продавать свои акции, так как держать не приносящие доход ценные бумаги никакого смысла нет. Кто-то скупит их и первым делом выгонит руководство, которое довело фирму до того, что курс ее акций упал. Все это означает одно: в нормальной рыночной системе имеются силы, подчиняющие действия директората задаче увеличения богатства всех собственников капитала, которым фирма пользуется.

Российская экономика функционирует внешне похоже, но по сути – не так. Мы же пытаемся характеризовать ее развитие в терминах стандартной экономической теории, относящейся к рыночной хозяйственной системе. В результате некоторые вещи мы вообще оказываемся не в состоянии удовлетворительно объяснить (например, замещение денег неплатежами, возникновение дефицита денег). В других случаях мы, с точки зрения этой самой экономической теории, говорим вроде бы все правильно, но почему-то оказывается, что получаемые выводы не имеют к нашей действительности никакого отношения.

Например, часто говорят, что у нас банки не кредитуют производство из-за больших рисков. Я долго не мог понять, что мне не нравится в этой формуле. И пришел, в конечном счете, к выводу, что применительно к российской ситуации она верна только в том случае, если в понятие риска закладывать не то содержание, которое обычно вкладывается в него в теории рыночной экономики. Говорить о рисках кредитования неликвидного реального сектора экономики это почти равносильно заявлению о наличии риска, что брошенные в огонь деньги сгорят. Иными словами, при таком использовании понятия «риск» последнее в значительной степени оказывается оторванным от понятия «неопределенность». Нет никакой неопределенности в том, что случится с деньгами, брошенными в огонь. Точно так же, нет почти никакой неопределенности в отношении судьбы кредита, предоставленного неликвидному производителю, к тому же действующему в безденежном пространстве.

В чем опасность использования одних и тех же терминов применительно к качественно различающимся объектам? Она состоит в невольной экстраполяции результатов, полученных на основе исследования одного объекта, на другой. Иными словами, когда мы начинаем объяснять низкий уровень кредитов в современной российской экономике высокими рисками, мы неизбежно оказываемся предрасположенными к оценке этой ситуации с позиций нормальной рыночной экономики. В итоге, нам начинает казаться, что риски эти снизятся сами по себе по мере естественного формирования более прозрачной и финансово здоровой экономической среды. Огонь, пожирающий денежные знаки, погаснет сам собой с наступлением холодов.

Но ведь проблемы прозрачности, оздоровления финансового положения предприятий реального сектора – сами суть проявления деформации нашей хозяйственной системы. Добиться прозрачности невозможно, если пытаться решать эту проблему «в лоб». Ведь у нас нет прозрачности не потому, что на предприятиях не знают, как правильно

вести бухгалтерский учет (научиться этому можно очень быстро), а потому, что сложилась определенная система отношений. Такая система отношений, когда менеджер или так называемый стратегический собственник заинтересованы главным образом в том, как увести активы с предприятия. Поэтому, пока мы не устранили эту глубинную деформацию, нельзя даже ставить задачу обеспечения «прозрачности» хозяйственной деятельности.

Таким образом, наша первая задача – перевод экономики из квазирыночного в нормальный, рыночный режим функционирования. Ее решение в определяющей степени связано с формированием нормальных прав собственности, взаимоотношений между менеджерами, собственниками, наемными ратниками. В этом отношении кое-что делается. Кстати, в программе Г. Грефа очень неплохо прописаны меры, нацеленные на рационализацию системы корпоративного управления.

Очень важная подпроблема здесь – управление госактивами. Не знаю, по каким соображениям (первоначально, наверное, чисто идеологическим), эта проблема была полностью упущена. Результат очень печален. На примере РАО ЕЭС и Газпрома мы прекрасно видим, что отсутствует какая-либо разумная система управления государственной собственностью. В результате менеджмент делает с этими компаниями все, что хочет, или почти все. Важно, наконец, понять, что главная проблема не в том, хороша государственная собственность или нет. Просто, если ею не управляют, то деформации подвергается поведение всех прочих хозяйственных субъектов, так как наиболее эффективным видом деятельности становится растаскивание государственных активов. Здесь в значительной степени кроются причины деструктивного развития экономики в 90-е годы.

Проблема неликвидности реального сектора экономики, как уже отмечалось, является проявлением ее системной деформированности. В то же время к настоящему времени она сама приобрела системный характер, т.к. блокирует нормальное действие рыночных сил. Можно сколько угодно говорить о пользе механизма банкротств в рыночной экономике, но из этого совсем не следует, что, запустив его в нашей экономике, мы можем добиться расчистки финансовых завалов. Убежден, что последовательность должна быть другой. Вначале нужно создать условия для рыночного поведения предприятий, и лишь тогда механизм банкротств сможет выполнять свою роль. В противном случае ничего, кроме подчинения процедуры банкротства борьбе за перераспределение собственности, мы не получим.

Вот почему я уже давно выступаю за одновременную расчистку балансов всех хозяйственных субъектов и государства, увязанную по срокам с реформой корпоративного управления. Речь идет о том, что у нас нет другого выхода, как провести это. Суть этой операции должна заключаться примерно в следующем. Тем, у кого просроченная дебиторская задолженность превышает просроченную кредиторскую, должна быть начислена соответствующая сумма на их счет. Те, у кого, наоборот, должны стать должниками государства, которое должно решать, что с ними делать – то ли закрывать, то ли переоформлять в государственную собственность, то ли в кредит и т.д., в рамках той политики, которую будет проводить государство. Это – некая разновидность денежной реформы.

Сегодня меня радует тот факт, что постепенно отношение к этому предложению начинает меняться в лучшую сторону. В частности, в декабре 2000 г. на обсуждении в «Горбачев-фонде» Е.Г. Ясин вдруг признал, что такая операция могла бы быть полезна в наших сегодняшних условиях. В самом деле, если в результате «рыночных» реформ страна оказалась в неденежной экономике, что остается делать? Нельзя же продолжать сидеть сложа руки и верить, что монетизация экономики произойдет сама по себе.

Конечно, нужно менять и поведение государства в экономике. У меня есть просто скандальные предложения на этот счет. Государство может иметь право кого угодно включать в списки «неотключаемых», но только оно должно обязательно гарантировать оплату. Я также думаю, что, если государство не может по тем или иным причинам справиться с обязательствами (я имею в виду контрактные обязательства в связи с поставленными государству товарами или услугами), то надо законодательно обязать его прибегать к кредиту Центрального банка, то есть к печатанию денег. Но при этом каждый случай такого рода обязательно должен становиться достоянием гласности. Такая мера нужна не для того, чтобы развязать новый виток инфляции в стране, а для кардинального повышения ответственности государства. Если исполнительная власть будет знать, что она тоже не имеет права не платить за товары и услуги, то она будет иначе относиться и к принятию на себя обязательств.

Вторая большая группа проблем связана с тем, какую роль должно играть в экономике государство. По этому поводу очень много споров, и они никогда не будут решены, потому что значительная их часть относится к вопросам ценностного характера. Но есть и некоторые абсолютно объективные обстоятельства, единое понимание которых просто не-

обходимо. В рамках социалистической экономики сложилась нерациональная, с точки зрения условий рыночного хозяйства, производственная структура. Но другой у нас нет. Запуск рыночных механизмов приводит к тому, что она начинает скрежетать, ломаться, вызывает массу разных проблем. Можно по-разному относиться к вопросу о необходимой степени смягчения этого шока, но само его наличие и остроту отрицать не приходится.

Сторонники либерального подхода к экономической политике предлагают смягчать не саму «структурную ломку», а ее последствия. С этой целью предлагается создать «сетку социальной безопасности», призванную страховать тех, кто в силу рассматриваемого процесса теряет работу. С трудом представляю, как можно при масштабах этого процесса в России обеспечить именно таким путем решение проблемы обеспечения минимально необходимого уровня благосостояния для любого российского гражданина. Но даже если допустить, что это возможно, то остается целый ряд иных острых социальных проблем. Представьте себе депрессивную область Российской Федерации, значительная часть населения которой живет на пособия. Какие социальные последствия из этого вытекают? Нам надо определиться по этим вопросам, потому что сами по себе они не «рассосутся». Между тем, исполнительная власть сплошь и рядом предпочитает занимать «позицию страуса».

Возьмем в качестве примера модную сейчас тему: реструктуризацию РАО ЕЭС. Одна из серьезных проблем в этой области – о ней уже говорил А.Я. Лившиц – повышение тарифов на электроэнергию. Министерство экономического развития признает, что вопрос этот должен быть изучен, но полагает, что сделать это можно будет потом. Интересный подход: сначала принять концепцию, а потом посчитать последствия ее реализации для экономики и населения. В рамках Национального инвестиционного совета была создана группа, задачей которой является оценка ситуации в электроэнергетике и возможных вариантов ее реформирования. Члены группы из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН посчитали вначале, какие нужны тарифы на электроэнергию, чтобы обеспечить такое ее производство, которое необходимо при росте нашей экономики на 6–8% в год. Пришли примерно к тем же оценкам, которые сделаны в Министерстве экономического развития: необходимо к 2005 г. повысить тарифы в два раза, а к 2010 г. – в три по сравнению с нынешним периодом. После этого они решили проанализировать при помощи разработанной у них межотраслевой динамической модели, какой эффект на экономику произведет этот рост тарифов.

Выяснилось, что он вызовет глубочайший спад: в 2010 г. годовой размер ВВП уменьшится на 25%.

Конечно, в любых моделях есть масса условностей. Более того, полученные результаты нельзя рассматривать как доказательство того, что нельзя проводить реформу. Речь о другом: тот, кто принимает решения, должен представлять, с какими проблемами ему придется столкнуться, и как он на них будет реагировать.

До сих пор мы говорили о проблеме смягчения структурного шока, с которым сталкивается экономика при переходе от плановой системы к рыночной. В свое время я пытался найти ей образную аналогию. В результате написал статью «О пользе парашюта». Идея такая: если выпрыгнуть из самолета без парашюта, достичь земли можно быстрее. Но стоит ли? Вот также и в экономике.

Вторая сторона, имеющая отношение к вопросу о целесообразности «вмешательства» государства в хозяйственные процессы, связана с активной промышленной политикой. Здесь центральным является вопрос (тоже нормативного характера): какую мы страну хотим видеть. Готов согласиться с тем, что последовательная либеральная политика может в среднесрочном плане дать более высокие темпы роста, чем политика, основанная на активном государственном участии. Весь вопрос в том, чего мы хотим. Нужен нам космос, или нет? Понятно, что космическая отрасль дает некоторые коммерческие результаты уже сейчас, но ясно, что временной промежуток между затратами и результатами здесь очень велик. Нужна России фундаментальная наука, или нет? И этот вопрос не решается на основе чисто рыночных подходов.

Иногда говорят: «Это у тебя совковые представления; главное, чтобы люди жили нормально». Но не понятно, что значит жить нормально. У нас, почему-то, очень многие полагают, что понятие эффективности – это нечто совершенно объективное, к ценностным предпочтениям никакого отношения не имеющее. Такая позиция основана на незнании. Эффективность вообще нельзя определить, не приняв некой гипотезы в отношении справедливости. Подробно об этом написано в любом современном учебнике по экономической теории в разделе «Экономика благосостояния». Кроме того, без привлечения к анализу проблемы ценностных ориентаций людей (преференций) некоторые ключевые экономические проблемы просто не имеют решения.

Возьмем, например, теорию потребительского выбора. Она показывает, каким образом индивид будет тратить свой доход, чтобы при ценах, сложившихся на рынке, максимизировать степень удовлетворения своих потребностей. Без этой теории невозможно построить кривые

спроса, то есть она носит основополагающий характер в теории рыночной экономики. Так вот, важнейшим элементом теории потребительского выбора являются так называемые «кривые безразличия», характеризующие субъективные предпочтения (вкусы) каждого отдельного индивида. При этом никому не приходит в голову сказать, что у того индивида представления правильные, а у этого – нет.

Примерно то же самое относится и к обществу в целом. Одна политика нужна, если у нас есть некие амбициозные устремления, другая – если их нет. Я никому не пытаюсь навязать свое мнение по этим вопросам, поскольку убежден, что задачу выявления общественных предпочтений должна решать политическая система. Кстати говоря, именно поэтому я убежден, что, с сугубо экономической точки зрения, необходимо, чтобы парламент формировал правительство, по крайней мере, в экономической его части. Естественно, нам нужна развитая партийная система.

И последнее. Очень интересным было выступление господина Цумпфорта, и я хотел бы высказать свое мнение в отношении проблемы глобализации. Конечно, очень удобно, когда мы, как частные лица, едем за границу и можем свободно менять деньги. Очень удобно и инвесторам, когда, принимая решение о портфеле ценных бумаг, они могут ориентироваться не только на национальные, но и на иностранные активы. С этим невозможно спорить.

Но есть и другие аспекты, которые тоже хорошо известны. Известно, что финансовая глобализация делает страны со слабой финансовой системой особенно уязвимыми перед крайне разрушительными кризисами. Кроме того, необходим отход от двойных стандартов. С одной стороны, получается, что в России проводить политику с использованием мер протекционизма – нехорошо и неправильно. С другой стороны, в рамках Общего рынка действует колоссальная система дотаций на сельскохозяйственную продукцию, существует очень серьезная региональная политика, во многих странах иницируются процессы о демпинге российской продукции, зачастую к демпингу никакого отношения не имеющие. Все абсолютно западные страны, используя рыночную риторику, самым жесточайшим образом регулируют иммиграцию. Моя критика в данном случае направлена не против политики развитых стран, а против риторики, при помощи которой они стремятся оказать влияние на политику таких государств, как Россия. Убежден, что каждая страна должна принимать решения, исходя из своих интересов, взвешивая все их плюсы и минусы. Спасибо за внимание.

Вопросы и выступления

Рыжков В.А. – Перед тем, как предоставить слово вам, уважаемые участники конференции, я хотел бы сказать, что Александр Дмитриевич немного поскромничал, сказав, что это только его личные оценки и точка зрения. На самом деле на этой точке зрения стоит очень много людей. Национальный инвестиционный совет неоднократно обсуждал эти предложения. В этот совет входят такие люди, как новгородский губернатор Прусак и другие довольно весомые люди, которые поддерживают то, о чем говорил Александр Дмитриевич Некипелов. Нужно сказать, что, когда готовилась программа Грефа, то было несколько концепций, которые обсуждались. Это концепция академика Ивантера, который сегодня уже упоминался, концепция Александра Дмитриевича, концепция Евгения Григорьевича Ясина. Я был свидетелем некоторых обсуждений на различных форумах.

Землюков С.В. – Спасибо за прекрасное выступление. Оно не столько дает какие-то оценки, сколько открывает возможность для дальнейшего обсуждения этих проблем. В России всегда существовало две проблемы – «кто виноват?» и «что делать?». Как я понимаю, мы определились с тем, кто виноват, когда издали закон о гарантиях президенту. Теперь можно только Гусинского – Березовского сделать виноватыми. А «что делать»? Нехватка ресурсов на инвестирование промышленности заставляет делать упор на социальную политику. Вкладывание средств в социальную политику снижает жизненный уровень населения. Бюджет Алтайского края постоянно испытывает огромные нагрузки с точки зрения социальной политики, даже инвестиционной политики. Как выйти из этого заколдованного круга? Есть средства, они вкладываются в социальные программы. Социальные проблемы снижают средства и ухудшают положение населения.

Некипелов А.Д. – Я не рискну давать советы, что делать Алтайскому краю. В отличие от многих моих коллег по Отделению экономики РАН, я очень скептически относился к рекомендациям по стимулированию совокупного спроса и кейнсианским рецептам лечения российской экономики. Не потому, что я скептически отношусь к Кейнсу и к его учению, а потому, что считаю, что ситуация у нас совсем другая. Кейнс решал проблему: что нужно делать, если хозяйствующие субъекты по тем или иным причинам не хотят тратить деньги и, тем самым, ограничивают производство. У нас же предлагается раздать деньги тем, у кого их нет, чтобы «стимулировать совокупный спрос».

В условиях, когда экономический спад и инфляция во всех постсоциалистических странах были связаны со структурной ломкой, пытаться

преодолеть их за счет накачивания ликвидности в экономику бессмысленно и даже вредно. Конечно, чудес не бывает, и жить надо по средствам. Но я думаю, что если мы заставим нормально работать экономику, то она начнет генерировать эти средства, если же мы будем только делить уже созданное, то средств нам всегда будет остро не хватать.

Чертов Н.А. – Александр Дмитриевич, особое мнение Илларионова известно. Хотелось бы задать вопрос: это мнение президента, или самого Илларионова? Вы, все-таки, с ним общаетесь. Потому что возникает вопрос: почему он держит такое правительство, которое допускает такие ошибки?

Некипелов А.Д. – Здесь я Вам ничего не могу сказать. Я не так часто с Андреем Николаевичем общаюсь. В связи с проблемой реструктуризации РАО ЕС мне это приходится делать, но эти вопросы я с ним не обсуждал, а если бы и обсуждал, то все равно ничего бы не узнал.

Рыжков В.А. – Можно, я добавлю. Я недавно очень тесно общался с Андреем Николаевичем несколько часов, мы даже ужинали вместе и часа четыре обсуждали эти темы. Мне кажется, что позиция Илларионова не может быть полностью идентична президентской. Конечно, он достаточно близкий его советник, но, на самом деле, речь может идти о борьбе группировок в окружении президента, которые попеременно берут верх. Например, министр финансов Алексей Леонидович Кудрин говорит, что мы готовы пожертвовать своим престижем во имя социальных программ. После этого Андрей Николаевич Илларионов проводит пресс-конференцию, где говорит, что правительство делает то, что делает хулиган, когда мочится в подъезде. Через некоторое время эту позицию фактически повторяет президент. Но ведь и Кудрин с Касьяновым тоже говорили не без санкции президента. Это означает, что Илларионов – один из тех, кто пытается пробить свою позицию в окружении президента, а верх попеременно берут разные тенденции. Александр Яковлевич, кто, на Ваш взгляд, победит?

Лившиц А.Я. – Откуда я знаю? Это знает один человек – президент Путин. Кто из нас может ответить на этот вопрос? Когда мы там работали, у нас была другая аппаратная мода. Мы не делали двух вещей: не спорили публично и не втягивали президента. Может быть потому, что у нас президент был постарше. Он никогда никого не мирил. Все 90-е годы мы жили в этом. Я тоже нахожу у Грефа способности, о чем говорили сегодня.

Далее, куда деть дополнительные доходы? Я считаю, что была совершена очень большая ошибка, которая будет нам еще дорого обходиться не один месяц. А самое главное, наверное, если я правильно по-

нял Ваш вопрос, это то, что сейчас в российской экономике, в финансовой системе такое время, что в правительстве должны найтись люди, которые не испугаются сказать президенту «нет». Это особое искусство и особое мужество. Я имею в виду, что нельзя поступать так, как в 2000 г., надо разумно к этому подходить. Но если будет одно исполнение, то каждый из месяцев надо будет докладывать, что впереди нас ждет светлое будущее. Вспомним первые месяцы 1998 г. Я не предлагаю здесь никаких аналогий, никаких дефолтов не будет, просто давайте вспомним, что было. «7 главных дел», «12 главных дел», среди этих главных дел – снижение процентных ставок по ценным бумагам. Опасная иллюзия. Сейчас в нашей экономике наступил момент, когда нет не только перелома, но очень осторожного подхода к любым решениям, которые обременены бюджетными расходами.

Прокошин А.А. – Тема затронута достаточно глубоко и сведена к первоисточникам. В ней присутствует взгляд выступавшего здесь в прошлом или позапрошлом году одного видного экономиста. Он тоже доводил ситуацию до абсурда. На самом деле, в бизнесе все просто. Бизнес будет действовать, когда в нем будут существовать христианские заповеди, – не укради, не обмани, – и все встанет на свои места. Это в идеале. На самом деле, история развития экономики показывает, что накопленный капитал себя все равно защищает.

Я говорю на примере банкротства. Когда начинались нефтяные кризисы, ни одна из больших трансатлантических компаний не разорилась, они нашли систему защиты именно в банкротстве. Если я кому-то не плачу, то давайте мне какие-то льготы. Введем, я перевожу на наши термины банкротства, внешнее правление, отсрочиваемые платежи, предоставим льготы. Это лукавство, которое, в конечном итоге, вызвало ту ситуацию, которая существует у нас в экономике. Наши предприятия часто прикрываются системами социальных проблем. Я не плачу в бюджет, потому что я везу воз социальных проблем. Давно тогда надо было избавиться от муниципалитета. Все мытарства существуют у нас в данное время оттого, что делают все что угодно, лишь бы не отвечать за проблему предприятий.

У меня двойственная роль. Я чиновник, который в свое время и управлял имуществом, и исполнял обязанности менеджера на спиртзаводе. На самом деле, 80% проблем, если не больше, – это внутренние проблемы предприятий, это опять лукавство. Я как управленец могу сказать, что совершенно правилен тезис о том, что чиновник не может управлять надлежащим образом, если он не заинтересован и работает за зарплату. Я говорю откровенно, я работаю за корысть, потому что госу-

дарство не может финансировать нашу структуру. Моя заработная плата идет на наш внебюджетный фонд. Мы, тем самым, решаем свои проблемы, покрываем проблемы государства.

Относительно проблемы инвестиций тоже абсолютно верно было сказано. Никто в наш завод вкладывать не будет – должен быть инвестор, и должны быть мои предложения. И мы должны иметь общий гешефт. Никто мне это не принесет и не отдаст.

Следующий тезис: проблема этого предприятия – это проблема неэффективного управления собственностью. Совершенно правильно было сказано, что, если государство не может разобраться с железными дорогами и РАО ЕЭС, то о чем говорить при разборе проблем маленьких предприятий? Стратегически сейчас существует проблема индустриализации. Мы стоим на пороге индустриализации. В том же РАО ЕЭС через несколько лет надо обновлять основные средства, а это – опять же заказы для наших предприятий. Государство должно готовить наши предприятия к этим проблемам. Поэтому по управлению собственностью мы скатываемся к управлению какими-то маленькими предприятиями, экономический эффект от которых для бюджета будет маловат. Предприятия, садясь на эту иглу государственной заботы, сразу становятся банкирами: дайте мне то, дайте мне это, и не хотят никаким образом работать. Правильный был тезис, что надо ломать этот рынок взаимоотношений. Прозвучало совершенно верное предложение расчислить балансы предприятий, но подход был совершенно неверный, когда предлагается зачесть дебиторку, и тогда все срастется. Но у меня на спиртзаводе 60 млн. сворованной, невозвращенной дебиторской задолженности. Если мне это простят, это будет, конечно, замечательно. Но это социально несправедливо по отношению к нашим партнерам. Я думаю, что был совершенно верный подход года два назад, когда государством ставился вопрос, что если есть длительное время не возвращаемая дебиторская задолженность, то в этом виноваты оба партнера. Им дается какой-то срок на уравнивание своих отношений, а потом все это должно аннулироваться. Здесь кроются совершенно иные механизмы. Вывод из этого, я думаю, один. Мы часто апеллируем к государству, чтобы нас научили и дали какие-то рецепты. Государство учится так же, как и бизнес. Поэтому надо максимально исключить ошибки. Государство в настоящий момент должно взять на себя роль прогнозиста и подсказывать бизнесу, в каком направлении двигаться. Глобализация здесь – достаточно верный термин. Единственное, что хотелось бы отметить, что возникает вопрос: чем мы будем торговать – интеллектуальной собственностью или чем-то другим?

Некипелов А.Д. – Когда речь шла о механизмах управления государственностью, имелось в виду следующее. Я с 1990 г. ношусь с идеей создания механизма управления по рыночным принципам частью государственных активов на основе создания соответствующей корпорации или сети государственных корпораций. Эта корпорация (эти корпорации) продавали бы и покупали титулы собственности, исходя из задачи максимизации чистой стоимости находящихся у них на балансе активов. Здесь нет возможности подробно рассматривать преимущества, недостатки и сложности создания такого механизма. Общая идея заключается в том, чтобы отделить друг от друга функции государства, если пользоваться марксистской терминологией, как базиса и как надстройки, как собственника и как регулятора экономической жизни. Но уже из сказанного ясно, что в моем понимании проблема управления госактивами – не та проблема, которую должны решать чиновники.

Хотя, что касается чиновников, я думаю, что мы сильно пересаливаем. Нашли себе такого козла отпущения. Если почитать, что у нас пишут, то можно подумать, что есть какая-то страна, которая может обходиться без чиновников. Положение с госаппаратом, действительно, очень тяжелое. Был замечательный доклад Мирового банка, по-моему, в 1994 г.: «Государство в меняющемся мире». В нем подробно описывался мировой опыт реформ госаппарата, создания механизмов борьбы с коррупцией и т.д. Я бы на 100% подписался под всем тем, о чем там говорилось. Убежден, что реформа госаппарата – абсолютно необходимая вещь. Нам нужен эффективный и пользующийся заслуженным уважением госаппарат, а не хлесткая борьба с «чиновниками».

Рыжак Н.В. – Я бы хотел бы поделиться соображениями по некоторым вопросам, которые были затронуты. Например, по прибыли. В последний период мы имели 50%-ные льготы, если мы направляли средства на реконструкцию. Это самый хороший пример, когда предприятие направляет льготу на реконструкцию и получается прибыль. Как можно от этого отказаться? Если мы отказались, то возникает вторая проблема: а за счет чего он покупает, где он берет деньги? Что, государство закрывает глаза на этих руководителей предприятий, независимо от формы собственности? Значит, это – черные деньги. Тогда надо вкладывать непосредственно в развитие любой собственности.

Вторая часть вопроса – по энергетике. Мы все знаем, что было большое движение по выпуску векселей. Векселя проводились, отмывались, и мы получали черный бизнес. В результате, затратная часть энергетике выросла в несколько раз. Пример такой: по перетоку получаем одну сумму, а после этого сумма устанавливается выше в два-три раза.

Понятно, что вексель брали на одну сумму, в два или три раза уменьшали его, и затратная часть возросла. Я считаю, что правительство правильно приняло решение и назначило Чубайса. Я отношусь к нему с большим уважением и считаю, что он сильный человек как экономист и управленец. Но сначала надо разобраться с векселями и привести систему в порядок. Во-вторых, надо разобраться с затратной частью. В-третьих, зачем государство забирает недвижимость за долги?

Затрагивая проблемы банковской системы, а мне приходится этим заниматься последние семь лет, возникает вопрос: почему деньги не идут в реальный сектор? Конечно, как можно направить деньги в реальный сектор, когда с балансом одни проблемы? Возможностей нет. Не в том, что банк не хочет дать, а в том, что у него нечего взять. Каким путем тогда надо развивать банковскую систему? Я считаю, что сегодня надо брать за основу систему финансового инструмента на территориях. Ведь когда начинаешь к этому вопросу подходить, взять его тоже невозможно. В каком плане невозможно? Если малые деньги, то можно взять. А если большие? На сегодняшний день нашему предприятию надо примерно 180 млн., условно – 5 млн. долларов. В каком банке Алтайского края их взять? В Сбербанке? Нет. А других таких банков нет.

Нам не хотят говорить правду, и скрывают конкретные меры, которые надо принять по прибыли и векселям. Надо подвести черту под этими делами. Тогда станет проще и легче работать. Я неделю тому назад был в Иркутской области. Там тоже собиралась инвестиционная комиссия, она была создана при Госдуме, правда, я не нашел, какими нормативными документами. К ней сегодня ставятся федеральная комиссия, окружные, территориальные комиссии в лице возглавляющего ее генерал-полковника. Я посмотрел федеральный бюджет, и не нашел там таких денег. Откуда вы их будете брать и давать инвестиции? Может быть, Вы, Александр Дмитриевич, поясните этот вопрос.

Некипелов А.Д. – Известно, что во многих странах часть прибыли, которая инвестируется, либо освобождается от налогов, либо облагается льготным налогом. Почему у нас отменили (и отменили ли), не могу Вам сказать, потому что не знаю. Но хотел бы сказать вот о чем. Даже когда прибыль не освобождается от обложения налогом в случае ее инвестирования, это не может привести к полному отсутствию инвестиций. Льгота, о которой идет речь, призвана способствовать увеличению инвестиций.

В отношении налогов ситуация у нас очень любопытная. С одной стороны, все абсолютно говорят, что налоговое бремя невыносимо и исключает нормальную производственную деятельность. С другой сто-

роны, когда берем данные по стране в целом, выясняется, что доходы расширенного правительства (органов власти всех уровней, а также внебюджетных фондов) к ВВП существенно ниже, чем не только в развитых странах, но и в наиболее успешных постсоциалистических странах. Все прекрасно понимают, что связано это во многом с тем, что значительная часть нашей экономики находится «в тени». Понятно, что задачу «перехода из тени в свет» надо решать, но надо и отдавать себе отчет в том, что фактическое налоговое бремя у нас по международным стандартам не исключительное; более того, его уровень ниже среднего. В странах ОЭСР средний показатель расходов расширенного бюджета к ВВП составляет 50%, то есть половину ВВП расходует правительство. Там, правда, говорят о том, что «погорячились», приняв в свое время слишком много социальных программ. Не буду спорить о причинах такого положения дел, но факт остается фактом. Если мы возьмем наиболее развитые, наиболее успешные постсоциалистические страны – Словению, Венгрию, Польшу, Чехию – то увидим, что в самые трудные годы реформ этот показатель составлял около 50, а сейчас – между 40 и 50 процентами.

Нигде и никто налоги платить не любит, но мы, пожалуй, и здесь «перебарщиваем» в своей неприязни к ним. Есть, правда, одна проблема принципиального плана: необходимо уменьшать обычные налоги, резко увеличивая поступления ренты от добычи природных ресурсов в бюджет. Мне легко говорить об этом в вашем регионе, не слишком «обремененном» полезными ископаемыми. Другое дело, что сделать это совсем не просто. В стране сформировалась хотя и деформированная, но целостная система, со встроенными в нее мощными интересами. Ломать их чрезвычайно трудно.

Ельцин, по-моему, еще в послании 1994 г. первый раз сформулировал проблему управления госсобственностью и сказал, что ее необходимо решать. А воз и ныне там. То же самое – с рентой. С точки зрения теории, здесь и проблем никаких нет. В любом учебнике написано, что рента на принадлежащий государству природный ресурс – это исключительный вид налога, так как он не деформирует размещения ресурсов. То есть, помимо того, что благодаря рентному налогообложению освобождаются от части нагрузки другие сферы, в данном случае отсутствует свойственный почти любому налогу эффект искажения аллокации ресурсов.

Поэтому, кстати говоря, я очень скептически отношусь и к нашим дискуссиям по поводу рынка земли. Слишком много всего здесь наворочено, не имеющего отношения к реальной проблеме. Не в том дело,

что нельзя, в принципе, чтобы земля продавалась и покупалась. Но нельзя же приводить в пользу такого решения земельного вопроса аргументы, которые «не лезут ни в одни ворота». Говорят, например, что купля-продажа земли нужна для того, чтобы можно было взять кредит под залог земли. Получается, что сегодня я должен купить у государства землю, чтобы завтра под примерно 60% ее стоимости иметь возможность взять кредит. Много ли будет желающих воспользоваться такими выгодами ипотечного кредитования? Или имеется в виду, что мне сейчас бесплатно дадут землю, а потом я буду брать под нее кредит?

В любом учебнике финансового менеджмента описываются преимущества арендного варианта. Одно из них совершенно очевидно: когда вы берете землю в аренду, ваша арендная плата включается в издержки, уменьшается налогооблагаемая прибыль, вы платите меньше налогов. При покупке земли вы лишены возможности начислять амортизацию, как вы это делаете с любым оборудованием, зданиями, сооружениями. Существует, конечно, проблема, как создать эффективный механизм аренды принадлежащей государству земли.

Можно идти и по пути купли-продажи, но нужно понимать и опасности, которые связаны с ним. Прежде всего, нужно отдавать себе отчет в том, что, хотя вся эта дискуссия идет под прикрытием сельского хозяйства, на самом деле, с моей точки зрения, никакого отношения к сельскому хозяйству она не имеет. Сельское хозяйство, за некоторыми исключениями, сейчас находится в таком состоянии, когда никакой цены там у земли нет или почти нет. Аукционы в Саратовской области это очень наглядно показали.

Речь, в сущности, в неявной форме идет совсем о другом – о городских землях и о недрах. И делать вид, что мы об этом не догадываемся, не следует. Кстати говоря, может быть, вы этого не знаете, но в конце перестройки большая группа западных экономистов, в том числе несколько нобелевских лауреатов, прислали М.С. Горбачеву специальное обращение с призывом не совершать ошибку и не приватизировать землю. Их объяснение – вариант государственной аренды намного эффективней.

По поводу РАО ЕЭС и его векселей, я полностью согласен с тем, что об этом сегодня сказал А.Я. Лившиц: прежде всего надо разобраться с системой корпоративного управления и финансами этой компании. Мое понимание того, почему наша банковская система не кредитует реальный сектор экономики, я пытался подробно изложить в своем выступлении.

Строителев Р.Г. – Известно, что политика и экономика тесно связаны. Я хотел бы вернуться к экономическим проблемам. Здесь речь шла о том, что в Швеции уровень налогов достигает 70 %, но эти налоги скорее относятся к гражданам. Взаимоотношения между гражданами и государством выстраиваются с этих позиций. Государство оказывает услуги гражданам за их деньги. Но ведь граждане не выходят на мировой рынок. С точки зрения глобализации большая разница при налогообложении в той или иной стране, предприятий, производящих продукцию, поставит их в неравные условия конкуренции на мировом рынке. Система налогообложения в государстве включает два основных принципа получения денег с юридических лиц и граждан: это методика взимания налога, например, стимулирующая или не стимулирующая инвестиции, и процентная ставка налога. Совокупность налогов: методики взимания и размер ставок определяют процент изъятия денег из оборота предприятия в целом. Это процент я считаю важным для развития экономики государства и развития предпринимательства. Я хочу задать вопрос господину Цумпфурту и господину Лившицу. Как вы считаете, каким конкретно и в каких пределах должен быть этот процент изъятия денег?

Рыжков В.А. – Вы очень решительно выступаете. Но я хотел бы заметить, что в России никогда не будет сильных общенациональных партий, пока партии не будут иметь влияния на исполнительную власть. У нас, как Вы знаете, правительство формирует один человек – президент, правительство у нас беспартийное, премьер-министр – беспартийный, министр финансов – беспартийный. Парламент у нас по Конституции не имеет полномочий контролировать правительство, поэтому наши партии очень хилые. Они, следуя Конституции, ни на что не могут повлиять. Это действительно большая беда для России, потому что одни министры уходят, другие приходят, а спросить не с кого. Ни одна политическая партия не может брать на себя ответственность, ни за какую политику. Это одна из самых главных проблем России. Я думаю, что господин Цумпфорт очень хорошо меня понимает. Он не только представляет фонд Науманна, но также он несколько лет был депутатом Бундестага. Он знает, о чем говорит, и прекрасно понимает, как связана политическая и экономическая системы в любой стране.

Цумпфорт В-Д. – Большое спасибо за внимание к моему докладу. Я гость вашей страны, поэтому не хотел бы давать слишком резких рекомендаций, как правильно поступать. Исходя из опыта, могу сказать, что все монополии выталкивают конкурентов, для того, чтобы повысить цену. Разумнее было бы разукрупнить монополии, такие, как в сфере

образования или железнодорожные монополии. По крайней мере, можно допустить частную конкуренцию в эти области для того, чтобы можно было сравнить услуги. Мне понятны ваши насущные проблемы. Нежелание предоставлять самостоятельность регионам связано с тем, что у правительства имеется слишком мало средств для контроля. Должен существовать орган, который бы контролировал регионы. Сейчас ситуация такова, что в центре мало денег, и они пытаются усилить контроль, в том числе, создавая вам некоторые проблемы. В Германии существует специальный орган, осуществляющий контроль над землями. Это так называемая счетная палата. Эта организация контролирует чиновников, их расходы и решения, которые они принимают.

Существует и другая проблема, которую обозначил господин Лившиц. В вашей стране действительно не хватает хорошо отлаженной системы партий. Такие партии у вас отсутствуют, которые могли бы эффективно контролировать государство. Другая проблема, которую затронул господин Некипелов, заключается в том, что к глобализации вы еще не готовы, поскольку для эффективного существования в эпоху глобализации необходимо ослабление таможенных пошлин. Также кризисные явления 1997–1998 гг. привели к тому, что банки во многих странах не могли нормально функционировать. Кредиты давались под земельные участки, стоимость которых была ниже, чем получаемый кредит. В такой ситуации создавались ненадежные компании, которые не участвовали в экономике, а просто деньги собирали. Все это возникло потому, что реальная приватизация не была проведена. Не были соблюдены правила, необходимые в этом случае. Для настоящих, хорошо действующих экономических отношений у вас недостаточно железных дорог. Каждый регион должен быть лучше связан с центром, не смотря на то, находится ли он на востоке или на западе. Это необходимо, прежде всего, для того, чтобы наладить торговые отношения. Необходимо набраться мужества и установить контроль над действиями чиновников. Если такого контроля не будет, то каждый будет делать то, что захочет. Создание эффективной системы полиции поможет контролировать и политиков. И последнее мое замечание. У вас есть Совет Федерации. Этот орган имеет полномочия для контроля над действиями правительства. Полномочия этого органа необходимо использовать в полной мере.

Что касается Швеции. Швеция относительно небольшая страна. В такой маленькой стране легко наладить эффективную социальную систему. Доля налогообложения, по-моему мнению, не должна превышать никогда 50%. Иначе, просто не стоит работать. Налог с оборота, вернее,

налог с того, что ты делаешь, у нас вообще отменен. Это несправедливый налог. Налогом можно облагать доход, но саму деятельность как такую налогом облагать не разумно.

Строителев Р.Г. – Доход или чистую прибыль?

Цумпфорт В.Д. – Налог на имущество при получении наследства – это спекулятивный налог. Налог с дивидендов и выручки – не спекулятивные налоги. Принцип один везде и тот же. Налог не взимается с процесса.

Псарев В.И. – Я бы хотел сделать несколько комментариев, связанных с проблемой глобализации. Я думаю, что России очень не повезло, потому, что процесс реформ совпал с процессом глобализации. Могу пояснить, почему. Если вспомнить, что мы до 1991 г. жили при плановой системе, которую можно представить, как большой панельный дом с центральным отоплением, электроснабжением и т.д. Затем мы вдруг решили жить в коттеджах, с соответствующими коммуникациями. Но тогда мы должны решить проблему, как на одном и том же физическом, экономическом, и финансовом пространстве снести этот панельный дом и на его месте построить коттеджи. При этом мы достаточно четко понимаем, что тот строительный материал, который у нас был, цемент, арматура – явно не пригодны для строительства. Когда мы слышим речи наших западных партнеров о том, что, несмотря ни на что, мы должны интегрироваться в процессы глобализации, то я думаю, что наши партнеры не учитывают того, что это будет не только процесс «поставки новых материалов для строительства новой экономики», но и процесс «разбора мусора от старого панельного дома». Процесса расчистки завалов нам не избежать, у нас нет другого пространства. Я думаю, что говорить об интеграции на сегодняшний день в таком понимании едва ли возможно. Скорее можно говорить о проблеме диффузии рыночной экономики в экономику России. Это процесс более щадящий. Прежде всего, должна быть диффузия не только финансовой системы, не только диффузия технологий, но диффузия менталитета.

Я хочу вернуться к тем проблемам, которые Германия испытала на себе. Во время воссоединения двух Германий правительство приняло план по реструктуризации экономики Восточной Германии. Я не буду говорить о том, что на это ушли громадные деньги, инвестиции, размеры которых колеблются от 300 млрд. марок до 400 млрд. марок, но я хотел бы узнать, изменился ли менталитет немцев за это время, стал ли он таким, как на Западе? Увы, нет. Мне достаточно часто приходится бывать в Германии: западной и восточной. В развитии экономики по отдельным вопросам я наблюдаю различные подходы. Поэтому вопросы глобализа-

ции и участия России в этих процессах – очень тонкий предмет. Сегодня, когда мы говорим, что нам нужно вступить в ВТО и ряд других подразделений, которые могли бы обеспечить более быстрые темпы перехода на рыночные формы правления, мы можем рисковать не только экономикой России, но я думаю, что могут происходить при этом достаточно серьезные проблемы в экономике других стран. Я хотел бы сделать акцент на том, что не нужно торопиться давить на Россию в этой части. Когда мы работаем с нашими инвесторами, нас постоянно пытаются подтолкнуть. Необходимо быть более терпеливыми.

Цумфорт В.Д. – Как вы знаете, после второй мировой войны существовали государства, которые, если можно так сказать, валялись на земле. ФРГ и ГДР можно отнести к таким государствам. Сегодняшнее относительное благосостояние мы заработали тяжелым трудом. Благосостояние – это результат процесса труда. То же можно сказать и про глобализацию. Это состояние, которое не просто настанет. Необходимо эффективно развиваться государствам. Многие страны в разной степени могут участвовать в глобализации. Недоразвитые страны вообще не могут участвовать. Но мне кажется, что у вашей страны есть потенциал и через какое-то время вы будете участвовать в этом процессе.

Посмотрите на другой пример – расширение Европейского союза. Это союз реформированных государств, которые перешли к рыночной экономике. Никакие страны не стали членами ЕЭС сразу. Есть переходные сроки 10–15 лет. Только потом можно рассчитывать на получение солидной финансовой помощи. Этот процесс желателен и для России, и для ЕЭС, но это медленный процесс. Запад хотел бы вкладывать инвестиции, но существует некоторая нетерпеливость в вашей стране. Ваши активисты хотели бы получить все и сейчас же. Это можно сделать, поэтому я хотел бы изложить некоторые представления.

Необходимо усилить и установить контроль над правительством, парламентский контроль, гражданский контроль и тогда все процессы пойдут немного быстрее. Мы все этот процесс ожидаем. Глобализация коснется и вашей страны. Ваша страна станет членом ВТО. Мы будем иметь вместе с Европой единое экономическое пространство. Через Сибирь мы будем выходить на азиатские рынки, но для этого потребуются время. Я желаю вам успехов на этом пути.

Бородин В.А. – Как мы только вступим в ВТО, мы потеряем возможности регулировать нашу экономику по многим причинам. Это вполне понятно. Сегодня ускорение в этой сфере особенно опасно. У меня вопрос к Александру Дмитриевичу. Во-первых, я полностью разделяю Вашу точку зрения по поводу того, что сегодня причиной наших

многих бед является отсутствие национальных структур управления государственной собственностью. Касаясь сферы промышленного производства, я должен сказать, что расчистка балансов – это первейшая мера. Вопрос в том, почему этот процесс сегодня не получает воплощения. Сегодня Постановление № 1002 – не рабочее постановление. У нас складывается впечатление, что нас все время держат на крючке, в напряжении. Это кредиторская задолженность. Второй вопрос связан со статьей в журнале «Вопросы экономики». Венгерский экономист Я. Корнаи подводит итоги перехода нашей экономики от социализма к капитализму, дает оценки изменению базисных положений.

Некипелов А.Д. – К сожалению, я не читал этой статьи. Что касается «расчистки балансов», то я всегда подчеркивал, что эта операция не будет эффективной, если мы не проведем комплекс мер, которые исключат ее воспроизводство. В противном случае мы проведем весьма дорогостоящее и малоэффективное мероприятие. Такое уже случилось: неоднократно проводились взаимозачеты, которые ни к чему не приводили, кроме роста инфляции.

Была, и отчасти сохраняется вера в то, что финансовая ситуация как-то нормализуется сама по себе. В этом отношении прошлый год многих вдохновил, поскольку доля денежных расчетов заметно повысилась. Но дело в том, что это почти никак не сказывается на состоянии балансов предприятий, где по-прежнему очень велика доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, понятно, что прогресс в 2000 г. с денежными расчетами был достигнут в значительной степени за счет исключительной ситуации, связанной с огромным притоком валюты в страну. Если мы не считаем, что это будет повторяться каждый год, то нужно признать, что процесс монетизации российской экономики может крайне затянуться.

Надо сказать, что на концептуальном уровне подвижки все-таки есть. Я упомянул позицию Е.Г. Ясина, который сказал, что действительно сейчас время пришло для радикального разрешения этой проблемы. До этого также был ряд сигналов, свидетельствовавших о постепенном переосмыслении путей развязки «финансовых узлов». Например, правительственный центр, возглавляемый В.А. Мау, привлек внимание к полсвоенному опыту Японии. Там у корпораций были разделены балансы, причем, в старых остались все долги. Накопление новой задолженности при этом исключалось, так как это являлось основанием для банкротства соответствующих компаний. Старая же задолженность должна была постепенно погашаться.

С моей точки зрения, вопрос демонетизации нашей экономики имеет системный характер. Без его решения невозможно заставить экономику функционировать в нормальном рыночном режиме, даже если мы сделаем все необходимое, скажем, в сфере корпоративного управления.

Кстати говоря, Я. Корнаи, на статью которого Вы обратили мое внимание, был первым, кто в известной книге «Дефицит», показал, как можно создать децентрализованную экономику, которая, в то же время, не будет рыночной. К сожалению, в свое время этот вывод не был услышан, и переход к рынку почти исключительно связывался с «раскрепощением» предприятий, а также их приватизацией. Сегодня мы видим, что этого явно недостаточно, чтобы рыночный механизм нормально заработал.

Чертов Н.А. – Я хотел бы один вопрос задать и Александру Яковлевичу, и Александру Дмитриевичу. Вчера у нас в Бийске была проведена презентация университета. Бийский педагогический институт получил статус университета, там присутствовали многие ученые и преподаватели. На этом мероприятии присутствовал преподаватель Барнаульского педагогического университета профессор Филиппов, он до сих пор пишет статьи и о Ленине, и о Сталине. Он, я бы сказал, не только коммунист, но и сталинист, и я никогда не подозревал его в симпатиях к Лившицу и к остальным, кто занимается сегодня экономикой. Он меня попросил задать вопрос Александру Яковлевичу, и я бы адресовал его и Александру Дмитриевичу. Он спросил: «Если у нас есть Лившиц» – я бы добавил «и Некипелов», – «то зачем нам иностранные советники?». Это профессор Филиппов спрашивает.

Лившиц А.Я. – Знаете, у вашего великого писателя Шукшина есть один потрясающий рассказ «Срезал». Там, если я не ошибаюсь, вопросами такого класса довели человека до публичного мата. Это также совершенно немыслимый вопрос. Я не могу сказать по своему опыту довольно долгой работы в госструктурах, что мы обременены иностранными советниками. Уверяю Вас, я их встречал очень мало. Я считаю, что деятельность иностранных советников на сегодняшний день была бы очень полезной, прежде всего в области корпоративного управления. Я не думаю, что можно что-то такое важное посоветовать нам по бюджетному планированию, по контролю над инфляцией. При тяжелых обстоятельствах в России сформировалась группа людей, которые могут друг друга менять на этих ответственных участках, чтобы просто не нуждаться в советниках. Я прошу передать профессору Филиппову следующее. То, что я прав по некоторым позициям, подтверждает тот факт, что генеральный секре-

тарь ООН Кофи Аннан попросил меня быть его советником. И я, после возвращения в Москву, намереваюсь выехать в Нью-Йорк. Передайте ему, что начинается обратный процесс.

Чертов Н.А. – Значит, как я понял, нужно передать господину Филиппову следующее: «У нас иностранные советники работают, потому что Лившицу некогда».

Рыжков В.А. – Самое лучшее, что можно сделать в этой ситуации, это передать Кофи Аннани привет от профессора Филиппова...

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ (второй день)

Чернышов Ю.Г. – Уважаемые коллеги! Мы продолжаем работу. Наше второе заседание будет несколько отличаться от вчерашнего. Вы видите, что сегодня в зале гораздо меньше телекамер. Положительная сторона этого факта заключается в том, что мы сможем в большей степени сосредоточиться не на внешних эффектах, а на содержании дискуссии. Я надеюсь, что то, ради чего мы собрались здесь, в большей мере сегодня и проявится.

Напоминаю, что общая тема нашей конференции – “Западная Сибирь: регион, экономика, инвестиции”. Обычно на наших конференциях первая часть посвящается глобальным вопросам и теоретическим аспектам, а вторая – практическим аспектам и местным реалиям. Вчера наши блистательные гости прекрасно осветили важнейшие макроэкономические проблемы. Мы надеемся, что сегодня пойдет более практичный и даже прагматичный разговор о региональной специфике, об инвестициях, о том, как можно наладить более активное сотрудничество нашего региона с Москвой и с другими странами.

Основная масса присутствующих в зале – это многоопытные практики. Я хотел бы призвать вас еще более активно участвовать в дискуссиях и не бояться поднимать самые злободневные, волнующие вас вопросы.

Первым в нашей программе стоит выступление господина Дрешера – координатора германо-сибирских проектов фирмы “Промышленные консультации”. Это эксперт из Германии, деятельность которого связана именно с практическими проектами. Я с удовольствием предоставляю ему слово.

Дрешер Х. НЕМЕЦКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

Уважаемые дамы и господа! Как эксперт я уже несколько лет занимаюсь проблемой трансфертных технологий из Германии в Сибирь. Моя деятельность направлена на то, чтобы избежать остановки средств в Москве.

Большой проблемой для Сибири, как и для России, являются вопросы, связанные с начальным этапом инвестирования. Что такое инвестиции? Процесс инвестирования представляет процесс вложения денег или же каких-то конкретных вещей, или услуг персонала, менеджмента. Все это делается для того, чтобы благодаря экономическому успеху, который настанет после оказания финансовой помощи, затем получить те средства, которые были даны займы. Все это должно происходить в то время, которое допустимо и приемлемо для обеих сторон. Инвестиции в основном предоставляются на 5–10 лет. Предпосылки для инвестиционного проекта, вне зависимости от того, в какой стране он реализуется, всегда одинаковы.

Я хотел бы указать самые основные предпосылки для России и для Сибири. Начнем с тех предпосылок, которые касаются политической и эмоциональной сфер. Чрезвычайно важно, чтобы существовали четкие правила в финансовой сфере. Мы должны констатировать, что по этой позиции в России имеются огромные недостатки. В России почти отсутствует доверие к банковской системе. К тому же, таможенная политика в России и в Сибири такова, что ее не могут объяснить нам даже наши партнеры. Это такие вещи, которые необходимо учитывать в первую очередь. Для того, чтобы наладить поток инвестиций, эти недостатки необходимо устранить. Наряду с таможенной политикой существует еще одно препятствие. Это сертификационное дело, или, я бы сказал, сертификационное безделье. Оборудование, производимое в Германии, соответствует всем европейским нормам. Это оборудование высокого качества. Но для применения его в России требуется какой-то необоснованный допуск. Российские ведомства устанавливают право допуска, хотя в этом нет никакой необходимости. Все это влечет за собой дополнительные расходы, которых можно было бы избежать, если бы в России учитывали высокое качество германской продукции. В этом плане приходится преодолевать гигантские бюрократические барьеры. К сожалению, в России сохраняются правила дачи взяток, размер которых невозможно даже предвидеть заранее. Все это необходимо учитывать, когда имеешь контакт с фирмами в России.

Работая в России, приходится учитывать ситуацию, которая существует по отношению к собственности. А именно: кто владеет машинами, зданиями и т. д. Практически везде существуют неясности. По отношению к Сибири существуют еще два обстоятельства эмоционального характера, мешающие работе. Во-первых, это предубеждение относительно климатических условий. На Западе принято полагать, что в Сибири чрезвычайно холодно. Во-вторых, прежде всего это касается моего поколения, это ужасные воспоминания о военном и послевоенном времени. Во время войны немецкие пленные ссылались в Сибирь. Это также вызывает неприятные ассоциации. Эти предубеждения можно устранить только средствами активной работы с общественностью. Эта работа должна быть инициирована с вашей стороны. Необходимо издавать информационные брошюры, публикации, причем не важно, по какому поводу. Я вижу здесь прекрасные брошюры о вашем крае. Но они все на русском языке, вы попытайтесь дать информацию на английском языке. У нас, практически, никто не понимает русского языка. Устранение подобных препятствий – это не задача властей в Москве. В Сибири должны подумать над тем, как представить свои территории на внешних рынках. В рекламных брошюрах дайте конкретную информацию, которая бы отражала особенности вашего региона, вашу специфику.

Наряду с этими эмоциональными обстоятельствами имеются и другие вопросы, которые касаются экономики. Каждый партнер у нас в стране задается вопросом «Кто ты?». Сибирский партнер должен быть в состоянии представить себя подробно и объемно. Что он умеет делать, чего он хочет, что он сам принесет в сотрудничество. Эти вопросы обязательно зададут немецкие партнеры. Для этого вам необходимо проводить очень тщательный анализ рынка. Необходимо знать, что вам нужно в первую очередь, каковы цены. Нам нужно знать, какие суммы конкретно мы должны будем вложить, и когда можно будет их вернуть. Только после этого можно будет принять какие-то конкретные решения, учитывая риски в случае неудач. Сибирские партнеры в этом случае должны оценивать себя реалистично. Ни в коем случае не приукрашивать себя. В этом плане у вас часто не хватает знаний по экономическому менеджменту. Здесь необходима помощь консультанта. Иногда инвестор сам может оказать такую помощь. Такая консультация не должна быть слишком дорогой. В Германии существует специальная служба экспертных оценок. В нее входят опытные специалисты различных областей экономики. Они могли бы консультировать сибирских партнеров по всем вопросам. Я бы попросил господина Дюкка объяснить кратко, как действует эта служба.

Во всех инвестиционных проектах, которые мы поддерживаем, необходимо учитывать фактор, связанный с охраной окружающей среды. Мы должны думать о будущих поколениях. Это означает, что в большинстве случаев мы должны использовать самую современную технику. Может быть, для начала это будет дорогим делом, но в перспективе эти затраты окупят себя, в первую очередь, в области энергетики. Таким образом, сегодня есть большая потребность в этих технологиях. Я имею в виду производство и транспортировку энергии. Та же проблема касается производств, связанных с расходами воды, сточными водами, утилизацией мусора.

Еще один очень важный вопрос связан с тем, как оформляется капитал, в каком виде он предстает. Если вы нашли инвестора, который готов предоставить вам оборудование, то это один маленький шаг в области реализации того или иного проекта. До сих пор не прояснен один очень важный вопрос, который заключается в следующем. Существуют ли средства кредитования для того, чтобы закупить сырье и потом эксплуатировать оборудование? Электроэнергия, вода, будет ли обеспечена заработная плата – все это первостепенные факторы, учитывающиеся с самого начала. Необходимо осуществить предварительное финансирование, а затем рефинансирование. Неправильный расчет по этим показателям является причиной, по которой проекты рушатся. Это касается не только инвестиций в России. У нас в Германии те же проблемы. Существует правило: если фирма не сможет финансировать себя в течение года, то успеха не будет. Необходимо заранее проанализировать, каким образом будет кредит возвращен.

Подводя итог сказанному, можно сказать о предпосылках инвестиций следующее. Речь идет не о выборе, когда можно изъять какие-то элементы, необходим комплексный учет. В редких случаях инвестор может отказаться от финансирования той или иной программы. Я могу вам дать совет: «Уделяйте больше времени предварительному этапу!». Это прописная истина. Если неудача постигла тот или иной проект, то об этом будут говорить долгие годы, как о негативном примере работы. Обсуждению успешных проектов времени уделяется меньше. Господин Рыжков осведомлен о том, каков интерес мира к экономической ситуации в теперешней России. В Давосе было прочитано примерно 300 докладов и только 1% был посвящен экономическим проектам, осуществляемым в России. Огромный потенциал вашей страны практически не был освещен. Вы должны работать над улучшением имиджа вашей страны, который сегодня едва ли может быть хуже. Необходимо выйти к общественности и сказать, что вы можете и хотите сделать, а не

развивать теории о том, как можно было бы что-то сделать. Сегодняшнюю сдержанность инвесторов можно сломать при активном освещении положительных моментов, которые можно проверить.

Для этого есть различные средства. Например, в Германии есть целый ряд крупных ярмарок. На этих ярмарках необходимо выставлять информацию как о России, так и о Сибири. Это идеальный путь информирования. Я могу только посоветовать, как лучше использовать эти ярмарки. У вас нигде не будет такого средоточия посетителей.

Изображение всех возможностей необходимо использовать и в прессе. Это трудно. Я знаю, что пресса скорее склонна использовать какую-то сенсационную информацию, чем просто сухое изложение возможностей инвестиций. В Сибири сделаны уже очень небольшие шаги по инвестированию. Необходимо развивать малые и средние предприятия по 30–50 сотрудников с тем, чтобы в дальнейшем рассчитывать на укрупнение проектов. Малые предприятия не требуют больших административных затрат. К сожалению, я не могу предложить рынок инвесторов, которые только и ждут момента, чтобы вложить деньги в Сибирь. Я могу оказать помощь, передать конкретные заявки, передать конкретную информацию, представить проекты таким образом, чтобы они были приняты и оформлены в правильном направлении. Очень важно, чтобы положительные тенденции в отношении экономического сотрудничества между Россией и Германией в дальнейшем укреплялись.

Несколько дней назад статистическое ведомство ФРГ опубликовало данные о развитии торговых отношений между Германией и зарубежными странами. Экспорт из Германии в Россию в ноябре 2000 г. повысился на 32% по сравнению с прошлым годом. К сожалению, большая часть экспорта разгружается в Москве, Петербурге, Екатеринбурге. Необходимо отметить, что импорт из России в Германию также положительно развивался. Он вырос на 22% по сравнению с прошлым годом. К сожалению, доля России в германском экспорте составляет 2%. Увеличить объемы экспорта и импорта – наша главная задача. Я желаю всем нам успехов на этом пути. Давайте начнем что-либо делать. Всеми средствами, которые имеются в моем распоряжении, я с удовольствием помогу вам. Спасибо за внимание.

Вопросы и выступления

Дюкк Й. – Я вчера не случайно попытался раздать вот эти две брошюры. Я не собираюсь занимать у вас много времени, я просто поясню, что в этих брошюрах идет речь о службе старших экспертов (СЕС), о которых доктор Дрешер упомянул. Я являюсь представителем этой службы в Сибири. Я просто напомню, что эта служба имеет 5 ты-

сяч экспертов и присылает по желанию заказчика экспертов, компетентных в различных сферах деятельности. Эксперт присылается на срок до 3-х месяцев, и за это заказчик расходов не несет. Я готов ответить на вопросы по организации подобной помощи. Что касается второй брошюры, то она отражает деятельность немецких фирм в Сибири – в Новосибирске и Иркутске. Инициатива создания этих фирм была обоюдной. Так, например, при содействии министерства строительства Германии, с одной стороны, и ассоциации «Сибирское соглашение», с другой, в 1997 г. при содействии администрации Новосибирской области были созданы фирмы. В рамках нашей деятельности нам удалось убедить правительство ФРГ, чтобы в строчке «Трансформ» появилась строка «Сибирская программа». По этой строке мы имеем возможность, повышать квалификацию российских строителей в Германии. Мы уже провели 3 курса для сибиряков. По 20 человек в год мы переобучаем. В этом году будет 4 курс. В мае в Иркутске мы произведем отбор. Детали подобных обменов, если кому интересно, я готов объяснить подробно.

Чернышов Ю.Г. – Большое спасибо! Я хотел бы обратить ваше внимание на то, что в папках, которые мы раздали, есть брошюра, в которой представлены местные инвестиционные проекты: во-первых, участников конференции (они прошли отбор, здесь присутствуют лучшие представители алтайского бизнеса) и, кроме того, инвестиционные проекты, подготовленные Главным управлением экономики и инвестиций администрации Алтайского края. Мы, когда готовили конференцию, тесно с ними сотрудничали. Сейчас слово предоставляется руководителю этого управления, заместителю главы администрации края Владимиру Ивановичу Псареву.

Псарев В.И. – Уважаемые коллеги, я глубоко благодарен господину Дюкку за информацию, которую он предоставил. Мне особенно приятно говорить о той политике, которую ведет сегодняшняя администрация с 1997 г. Она полностью совпадает с теми направлениями, которые были обозначены докладчиком. Ситуация, которая сложилась на момент окончания преобразований, характеризовалась примерно следующим. По итогам реформ мы получили огромный спад в объемах производства и, прежде всего, получился спад за счет сокращения объемов производства крупной и средней промышленности. Для того, чтобы понять, почему это произошло, необходимо вернуться немножко назад в историю.

А история такова. К сожалению, сегодня многие забыли, как политики, так историки и экономисты, о том, что до 1959 г. у нас существовала двухуровневая система организации производства. Первый уровень – крупная промышленность, в пределах 45 тысяч хозяйствующих

единиц и почти 410 тысяч предприятий так называемой мелкой промышленности. В основе своей это были предприятия, которые действовали на местных ресурсах, не планировались сверху, не входили ни в одно из министерств и обеспечивали своей продукцией потребности населения и в продуктах питания, и продуктах первой необходимости. Постановлением Совета министров от 1959 г. мелкая промышленность была упразднена и передана насильно, в виде подсобных предприятий, в соседние колхозы и совхозы, а также было организовано два министерства – министерство бытового управления и министерство местной промышленности. Именно это и стало точкой отчета кризиса советской промышленности, а вовсе не 1991 г., когда начались реформы. К 1991 г. мы получили экономику, состоящую из 34 тысяч крупных хозяйственных структур. Были предприняты попытки дальнейшего объединения предприятий в более крупные структуры, которыми, как считалось, будет более правильно управлять. Если говорить с точки зрения эффективности производства, то мы получили огромные предприятия, построенные по предметно-замкнутому циклу, способные выпускать трактор от болта до конечного продукта. Практически, в отечественной экономической науке был подменен ряд основополагающих положений и, прежде всего, понятие концентрации производства было подменено понятием концентрации труда. Таким образом, когда мы говорим об инвестициях в российскую экономику, мы должны четко представлять, что в большинстве случаев инвестиции в плохо организованные, утяжеленные старыми мощностями и излишней рабочей силой предприятия практически невозможны. Мы пробовали считать различные проекты, в том числе проекты достаточно интересные с социальной точки зрения, но они почти никогда не окупались.

Кроме того, абсолютно прав господин Дрешер, что мы помимо этого столкнулись с тем незнанием наших партнеров, и не только за рубежом, но и российских партнеров европейской части, о том инвестиционном климате, и климате вообще, который существует на Алтае, в Сибири. Для того, чтобы решить эту проблему, мы пошли по следующим направлениям. Во-первых, мы достаточно четко определили для себя, чем должны заниматься предприниматели, руководители производств и местные органы власти. Мы все знаем о том, что предпроектная работа в любом случае занимает достаточно большие объемы и, прежде всего, накопление информации о будущем объекте инвестиций. Это дорогостоящая работа, и она требует участия не только хозяйствующих субъектов, но и органов власти, и, прежде всего, должна финансироваться органами власти. В связи с этим, мы создали группу менеджеров, кото-

рым поставили задачу решить, прежде всего, информационные проблемы. Мы понимали, что, какую бы информацию мы ни давали, особенно в средства массовой информации, за рубежом, к сожалению, этой информации достаточно мало верят. Поэтому к формированию профайла территории мы привлекли зарубежные фирмы. Почти два года у нас ушло на то, чтобы создать профайл территории, под которым бы подписались эксперты с именем, и только затем разместили их в информационных глобальных сетях. Материалы этого профайла дважды в месяц актуализируются. Кроме того, мы имеем собственный сайт Алтайского края, который уже более года находится в информационных сетях Интернета, и по рейтингу никогда ниже 15 места среди всех сайтов России не опускался. За день до этой поездки мы вместе с Владимиром Александровичем были в Информационно-аналитическом центре и видели, что за семь дней сайт посетило более 25 тыс. человек. Но самое интересное, что, если я не ошибаюсь, около 5 тыс. – это посетители из Соединенных Штатов, около 2 тыс. – посетители из Германии, и далее еще из 10–12 стран. Но для этого потребовалось почти четыре года.

Вторая проблема – это проблема организационной структуры, которая работала бы по реализации инвестиционного проекта. Эта проблема достаточно сложная, потому что при нашей запутанности в налоговом законодательстве, таможенном законодательстве, достаточно тяжело в качестве структуры, которая принимает инвестиции, брать хозяйствующий субъект с достаточно большой налоговой историей. Инвестору сложно проследить всю эту историю и просчитать возможные риски в связи с тем, что когда-то предыдущий менеджер сделал ошибку. Поэтому при реализации тех проектов, которые непосредственно ведет администрация края, мы приняли следующий вариант. Мы организуем под каждый проект структуру, при этом участие партнеров, а именно администрации и той консалтинговой компании, которая брала на себя продвижение этого проекта на рынке, устанавливается 50 на 50. То есть, ни наш партнер, ни мы не могли продвигать решение, которое не было бы абсолютно прозрачным, абсолютно понятным как для нашего партнера, так и для нас. Это дало возможность решить все вопросы, связанные с первичным недоверием во взаимоотношениях между партнерами. Также с самого начала мы приняли решение, что без партнера мы работаем на основе меморандума, который подписывается как нашим зарубежным партнером, так и администрацией края и председателем Законодательного собрания, где четко разграничиваются наши роли. Администрация берет на себя то, что так сильно пугает инвестора, будь то отечественный или зарубежный инвестор, – продвижение про-

екта через все административные и бюрократические препятствия. Это очень много значит. Мы приняли решение о том, что эксперты, которые будут участвовать в оценке проекта, будут экспертами Европейского банка реконструкции и развития, или рекомендованы этим банком. Это дало нам возможность и быть уверенными в результатах работы экспертов, и достаточно быстро находить замену тогда, когда сменяются возможные инвесторы. Один из примеров. На начальном этапе работы над проектом строительства ТЭЦ-4 и реорганизации ТЭЦ-3 у нас была партнером знаменитая фирма «Сименс», однако на определенном этапе, когда этот проект начал вырисовываться, стало ясно, что то оборудование, которое закладывается в технико-экономическое обоснование, имеет достаточно высокие цены, и очень важно, что эксперты Европейского банка реконструкции и развития не только заметили это, но и очень быстро представили нам достаточно серьезный и мощный анализ по подобному типу оборудования и предложили ряд поставщиков с ценой порядка 25–30% ниже, но с теми же характеристиками, которые предлагала фирма «Сименс». И что для нас очень важно, они предложили заменить стратегического партнера. Мы ушли от фирмы «Сименс» и перешли к другой фирме. Поэтому мне представляется очень важным сегодня расширить количество проектов, которые реализуются на Алтае с помощью и местных, и иностранных инвесторов.

Из трех крупных проектов, над которыми мы сейчас работаем, например, существует проект по полиметаллам. За эти три года мы успели сделать еще одну вещь – сломали стереотип, что Алтай – это край без сырьевых ресурсов. На Алтае около 150 крупнейших месторождений. Из них более 10 содержат промышленные запасы, имеющие мировое значение. Например, 7 месторождений полиметаллов – свинец, медь, цинк. В 3 месторождениях запасы не только разведаны, но и позволяют работать крупным структурам около 40 лет. У нас огромные запасы титаномагнетитовых и титаножелезных руд, огромные запасы никеля. На Алтае уникальное месторождение, одно из немногих в мире, скальдия. Все это привело к тому, что мы в 2000 г., по оценкам журнала «Эксперт», который отслеживает вопросы, связанные с инвестиционной привлекательностью, с 64 перешли на 26 место среди 89 территорий России. Я считаю, что нынешняя конференция должна позволить нам сделать еще один проект, и это – следующий этап нашей совместной деятельности, в том числе и в информационных вопросах. Мы готовы организовать филиал Информационного центра СЕС у нас на Алтае.

Чернышов Ю.Г. – По поводу имиджа региона я в дополнение еще скажу, что, действительно, в Интернете сейчас есть неплохие страницы,

созданные при поддержке администрации⁴. Там помещаются новости о том, что происходит в Алтайском крае, что может способствовать созданию положительного имиджа региона. Как человек, почти каждый день работающий с Интернетом, могу подтвердить, что там очень много справочной информации, необходимой для «деловых людей», собирающихся работать в крае. Кстати, руководство санатория «Белокуриха» любезно предоставило для желающих возможность во время перерыва поработать с Интернетом, так что можно будет посмотреть и эти страницы.

Грабовенко В.С. – Алтайский край занимает 26 место в рейтинге привлекательности для инвестиций, а какое место у Новгородской области?

Псарев В.И. – Новгородская область в первой десятке.

Грабовенко В.С. – Я задал такой вопрос, потому что имею данные, что вложения в Новгородскую область на жителя в 150 раз больше, чем на Алтае.

Псарев В.И. – Должен сказать, что традиционно европейская часть России всегда была более привлекательна для западного инвестора. Это связано с тем, о чем говорил господин Дрешер. Над Сибирью всегда была и есть достаточно тяжелая информационная плита, связанная с тем мнением, что за Уралом люди уже не живут, туда их ссылают. И еще, к сожалению, мы, на Алтае и в Сибири начали работать над своим имиджем очень поздно. С 1991 г. по 1997 г. мы ничего положительного не принесли в части формирования имиджа. В связи с этим мы имеем примерно 5–6 неудачных примеров. К сожалению, у нас было, иногда и с подачи территориальных органов управления, что предприниматели «наследили». Мы сегодня имеем долги ряда предприятий в Германии, Англии, Австрии, Италии. То есть на этой волне снимали пену и уходили. Отсюда и проблема. Но самое главное пройдено. Прделана огромная работа: сегодня появились квалифицированные кадры, способные работать в том же режиме и в том же алгоритме, в котором работают нормальные менеджеры, будь то за границей, или в России. Зачастую с российскими инвесторами работать намного тяжелее, чем с зарубежными. Сегодня по полиметаллам мы пришли к тому, что у нас инвестор российский, со многими зарубежными инвесторами, но оказалось, что можно все сделать с российским инвестором, но с ним работать намного тяжелее. Он знает наш рынок.

Грабовенко В.С. – Я с уважением отношусь к Вашей эрудиции, но нет ли у Вас анализа ситуации: Алтайский край всегда проходил как

⁴ См.: <http://www.altairegion.ru/>. – Прим. отв. редактора.

абсолютно экологически безопасная зона, и вдруг он объявляется зоной экологического бедствия. Выиграл ли край что-нибудь от этого, или на создании имиджа опасного района проиграл?

Псарев В.И. – Во-первых, никто не объявлял Алтай зоной экологического бедствия, просто есть всегда ряд безответственных лиц среди ученых, которые для того, чтобы отработать грант в 100–200 долларов, даже не 1000, формируют отрицательный имидж под такой заказ. Кроме того, действительно, есть программа, которая реализует проблемы реабилитации последствий Семипалатинского полигона. Она действует достаточно длительное время, в ней четко прописан ареал, где много лет назад возникли эти последствия. Все остальное – это желание получить сегодня выгоду ради каких-то корыстных целей. Я могу сказать, что на сегодняшний день мы, я имею в виду не только Алтай, но и Россию, очень много теряем от безответственных заявлений и публикаций. Здесь я опять же согласен с господином Дрешером в том, что, когда появляется успех, у него появляется много отцов, а когда есть возможность что-то сорвать ради сиюминутной выгоды, появляется очень много авторов. Поэтому нет и не может быть никакого бедствия. Есть люди, которые говорят, что надо вернуться назад к плановой экономике, но на это мало кто обращает внимание. А на эти проблемы сегодня обращают внимание, так как за экологию сегодня борются все.

Рыжков В.А. – У меня вопрос к господину Дрешеру и к господину Дюкку. Могли бы вы привести какой-то конкретный пример работы в Сибири, когда удалось найти компанию, подготовить соответствующий проект, найти инвесторов и как-то сдвинуть дело с мертвой точки? Чтобы мы на этом конкретном примере могли посмотреть, как работает этот механизм. Очень интересно было сказано о том, что господин Дрешер представляет германских промышленников в Сибири, а господин Дюкк создает информационный центр для налаживания контактов. Удалось ли достичь каких-то конкретных примеров, об опыте которых вы могли бы рассказать?

Дюкк И. – Есть позитивный опыт в этом плане. В Новосибирске мы организовали конгресс по вопросам современных немецких строительных технологий. Немецкие предприятия представили там свою продукцию, свои услуги. Затем, после конференции, возникли переговоры между сибирскими и немецкими партнерами. Были созданы филиалы совместных предприятий небольшого порядка. Например, предприятие по изготовлению обогревательных приборов, экономящих электроэнергию. Были представлены малые проекты, позволяющие продемонстрировать, как действуют эти технологии. Группа сибирских партнеров

была направлена в Германию с целью обучения. Немецкая сторона предоставила условия для размещения и работы этих людей. Также была представлена фирма по изготовлению бытовых фильтров.

При нашей помощи была открыта фирма, которая занимается производством этих установок в Сибири. Это очень важное направление нашей деятельности. Мы привлекаем сибирского партнера и даем им возможность производить детали самостоятельно и частично экономить большое количество средств. На этом семинаре мы узнали, какова специфика этого региона, и попытались показать германские проекты, которые были бы интересны. Мы старались представить германским партнерам уже существующие предприятия, чтобы они решились пойти на этот риск.

Это были небольшие предприятия. При совершении всех торговых сделок сейчас сохраняется одна тенденция: необходимо оплачивать предварительный расход материалов. Здесь речь идет об издержках «Гермеса»⁵. Я должен вам сказать, что это не большие расходы. Но, возможно, для вас они слишком дороги. То есть, вы должны платить такие деньги, которые в первое время очень трудно заработать. Все благосостояние Запада основывается на правиле: сначала сэкономить, потом купить. Эти шаги очень важны.

Сибирские партнеры, так же как и западные, были готовы по 12 часов в день и 7 дней в неделю работать по подготовке этих проектов. Я рад, что они понимают, что эта подготовка поможет сэкономить деньги, и что только так можно что-то начинать производить в России. Основание информационной службы – это шаг в правильном направлении. Если вы готовы к подготовке таких проектов, то мы поможем со своей стороны их быстрее реализовать.

Если позволите, я хотел бы подвести итог, вернувшись к вопросу Владимира Александровича. Иными словами, инвестиций, в таком виде, в каком имела, очевидно, подоплека в вашем вопросе, в виде денег, сюда не было. Но я хотел бы вернуть Вас к этой страничке, в конце брошюры, где написано «Группа «Профиль С» рядом с домами. Кузнецов Олег Павлович является руководителем этого предприятия в Новосибирске. К нему сейчас стоят в очередь немецкие предприниматели, желая с ним создать совместное предприятие. А это инвестиции. У него создано уже семь предприятий. Он начинал действовать, конечно, не по собственной инициативе. Мы ему очень много хорошего порекомендо-

⁵ Частное страховое общество, действующее от имени и за счет германского государства, выступает гарантом внешнеторговых операций. – *Прим. отв. редактора.*

вали и создали хороший контакт. Вот этим мы можем конкретно гордиться. Сейчас он в совершенстве владеет немецким языком, он читает каждый день новый немецкий журнал по своей части. Они выпускают сегодня окна, двери и уже дома целой серии. Вот это пример того, какие инвестиции мы смогли конкретно внедрить.

Один пример, но я не буду называть Вам ни имен, ни места, где это произошло, раз Вы имеете в виду инвестиции в полном смысле, я Вам приведу. На заре, как немцы говорят, «Begeisterung», когда очень высоко было восхищение тем, что происходит в России, мы привезли сюда в Сибирь одного из знакомых господина Дрешера, владельца технологии, патентодержателя, изготовителя асбеста, или, по-русски, шифера. Это технология армированного шифера, он выдерживает груз 500 кг на 1 м². Предприниматель был готов в этой своей эйфории привезти сюда на 4 млн. марок оборудования для производства этого шифера. Выбрал место, как ему казалось верное (в переговорах в сауне, которые имели место тогда, и сейчас, наверное, имеют место). Но после этого подключились люди, которые совершенно искренне сказали, что перед тем, как инвестиции будут сделаны, необходимо, чтобы этот инвестор еще 10% принес им в чемоданчике. То есть, понимаете, прежде чем Вы мне что-то подарите, Вы мне еще дайте сначала 10%. Разговор был тут же прекращен, после этого доктор Дрешер больше не агитирует никогда своих друзей, которых у него очень много, делать прибыль в инвестициях в России. Вот это такое маленькое замечание.

Строителев Р.Г. – Если исходить из здравого смысла, то мне непонятно желание иностранцев, в том числе немцев, нам помогать, внедрять какие-то технологии в России, обучать специалистов. Это подтверждается большим количеством консультаций, которые мы имеем в отношении России и тех продуктов и технологий, которые у нас и так достаточно высоки, они связаны с черной металлургией, они связаны с самолетостроением. Мое мнение таково, что, если мы будем так передавать свои собственные технологии, обучать наших специалистов хорошему менеджменту, то Запад получает в нашем лице серьезного конкурента, поскольку интеллектуальный потенциал в России достаточно высок. Возникает такой вопрос: что же это за консультации? Это консультации, которые направлены на развитие российских технологий? Консультации в области управления, которые будут направлены на развитие российского бизнеса? Либо это консультации, которые будут способствовать продвижению немецких товаров на российский рынок?

Дюкк Й. – Господин Строителев, уверяю Вас, что подтекст вашего вопроса я понимаю достаточно хорошо. С 1999 г. я работаю представи-

телем и старшим экспертом в России. Подозрение о том, что здесь что-то кроется, для меня не ново, хотя сначала меня такие вопросы обескураживали. Я вынужден пояснить, как родилась служба старших экспертов. Вам придется поверить в это раз, а потом Вы убедитесь в жизни, что это именно так. Для присутствующих немцев здесь ничего удивительного нет, но я чувствую, что для сибиряков это странно.

Итак, сошлись две проблемы. В Германии все чаще появляется очень много людей, относительно молодых, которым примерно 50 лет. Они могут себе позволить больше не работать. Это трудно представить, но это так. Существуют фирмы, которые просят людей, достигших 50 лет, освободить рабочее место. Платят им специально отходные и т.д. Нужно молодых людей устроить на работу. И появилась целая прослойка таких, относительно молодых людей. Если Вы посмотрите на моего коллегу доктора Дрешера, то я убежден, что Вы не определите, сколько ему лет, но он намного старше, чем выглядит.

Таких энергичных людей, которые хотят и могут что-то делать, но уже не имеют возможности, очень много. Поэтому это и называется Senior experts, это американский термин. Senior в Америке означает «опытный и старший» руководитель по отношению к младшим. Вот так появилась эта служба. Эта организация создана в 1980 г. на уровне ООН по просьбе развивающихся стран для оказания помощи этим странам в деньгах, экспертах и т. д. Тогда и появилась идея сгруппировать людей, которые не могут больше активно работать в фирмах. Так и было сделано. Обратились к тем, кто желает добровольно передавать свой опыт. Таким образом, на сегодняшний день более 5 тысяч человек зарегистрировано в службе старших экспертов. Но есть трудности у нас именно в Сибири, поскольку здесь такого рода помощь еще не понятна, в связи с тем, что нет еще богатых организаций, как в Германии. Очень много денег в Германии вкладывается в такие фирмы. Наша фирма обращается ко многим организациям, просит и заявляет о своих потребностях. И получает до 5–8 млн. марок. Это не коммерческая организация, созданная таким образом.

Теперь конкретно я приведу несколько примеров деятельности. В Томской области, в Томске, мэр города сделал запрос о том, как улучшить переработку мусора. Это было в 1999 году, когда я только занял это кресло. К нему выехал господин Фишер, он был сенатором в Берлине, но по роду деятельности он профессиональный мусорщик. Он отвечал за утилизацию отходов в Берлине. Результат был удивительный. Я знаю, что, благодаря связям Фишера, Томск получил оборудование, и никакой корысти при этом не было, и не могло быть. И страх ко-

рысти понемногу начал рассеиваться. Это лишь один пример. Но я могу привести еще примеры: мы сейчас 25 проектов проводим.

Строителей Р.Г. – Я хотел бы все-таки услышать о движении немецких товаров.

Дюкк Й. – Еще раз, ну какие немецкие товары продвинул господин Фишер? Хорошо. Другой пример. Кемеровская область, г. Кемерово, где главная городская больница города заказала 4-х специалистов, профессоров из Германии по очень узким медицинским направлениям. При нашей помощи эти люди туда прибыли и работали бок о бок, передавая свое понимание этого дела. Извините, какой товар они передали? Другой пример. Проектный строительный институт в Иркутске вызвал эксперта для того, чтобы проанализировать состояние панельных домов. И этот инженер-проектировщик работал вместе с российскими специалистами. Происходил тем самым обмен опытом, и был конкретный результат. Я могу привести десятки примеров. Естественно, если немецкий эксперт рекомендует что-то, то он не может рекомендовать американскую машину, поскольку всю жизнь работал с немецкой техникой и технологиями.

Бомсдорф Ф. – Мне кажется, ваш вопрос имеет, прежде всего, политическое содержание. Заинтересована ли Германия и Европа в сильной или слабой России? Хотела бы Европа видеть Россию конкурентом? Конечно же, немцы хотели бы реализовывать свои товары в России. Что касается политики, и Германия и Европа заинтересованы в стабильной России. По той простой причине, что стабильная демократическая Россия сможет выполнить свою политическую задачу, сможет быть стабилизатором в Евразии. Мы заинтересованы в развитии крупной и малой индустрии в России, даже если Россия станет конкурентом. Мы хорошо понимаем, что экономика, которая поддерживается продажей ресурсов, не сможет долго быть эффективной. Кстати, Германия, которая тоже зависит от своих внешних торговых связей, имеет очень хорошие взаимоотношения с развитыми странами. Это ведет к заинтересованности в сильном промышленном развитии в России. Оказывая консалтинговые услуги, мы, конечно, учитываем интересы германских предпринимателей, однако также учитываем и необходимость развития сильной промышленности в России. Мы не заинтересованы в слабой России, мы заинтересованы в сильной России.

Рыжков В.А. – Я хочу привести еще один пример такой «агрессивной экспансии» иностранцев. Речь идет об английской компании «Кэдбери», которая осуществила промышленную интервенцию в Новгородскую область, навязала, так сказать, свое оборудование, проникла

на российскую почву. В результате – 1000 рабочих мест, крупнейшая шоколадная фабрика «Кэдбери» в Европе, 10% областного бюджета и процветающий поселок Чудово. Вторая интервенция – немцы, стекольный завод в Новгороде, поставляющий бутылку для пивзавода «Балтика». Вы представляете себе объем производства? Также они навязали свое оборудование, проникли со своими машинами, и результат – 100 рабочих мест, хорошо собираемые налоги, заработная плата и т. д. В результате такой экспансии западного капитала Новгородская область находится на 1-ом месте по инвестициям в России, на одном из первых мест в России по темпам экономического роста. В прошлом году из реципиента они стали регионом-донором, благодаря инвестициям.

Здесь речь идет о взаимной корысти. То есть, существует корысть западных фирм, они заинтересованы в продвижении оборудования, но и наша корысть – мы получаем рабочие места, налоги, заработную плату и подъем производства. А как мы еще поднимем экономику? Инвестиции могут быть какие угодно: наши, западные. Нам какая разница? Поэтому, мне кажется, то, что говорят господин Дрешер и господин Дюкк, – очень важно. Просто нужна инициатива, у них имеются огромные связи в Германии, огромные возможности вывести на нужные контакты. Мы заранее предусмотрели, чтобы на нашей конференции собрались люди, которые не будут в сауне предлагать перед тем, как получить подарок, принести им в чемодане 10%. Поверьте, мы всем вам даем такую характеристику, что вы честные и порядочные люди, которые своим трудом и талантом создали хорошие предприятия. Каждому из вас можно доверять, репутация каждого из вас не подвергается никакому сомнению. То, что мы здесь делаем, является огромным вкладом в имидж края. Поэтому, господин Псарев, необходимо открыть информационный центр, чтобы все предприниматели, которые здесь присутствуют, знали туда дорогу, были там желанными гостями. Я думаю, что из этого может что-то получиться.

Псарев В.И. – Чтобы закрыть эту тему: тот же самый вопрос мы задали в 1991 году первой группе российских руководителей. Это 12 человек из России, докторов наук, направленных учиться. И один профессор нам ответил достаточно емко, и мы все поняли. Он задал вопрос на вопрос. Он спросил: «С кем бы вам больше хотелось бы жить на одной площадке – с бедным, больным, вороватым, неграмотным, или – здоровым, умным и т. д.?» Вот то же самое относится к нашим соседям. К сожалению, многие рецидивы прошлых лет дают о себе знать. Действительно, наследить по всей Европе, мы наследили. С 1991 г. в Европу ушло достаточно много техники и людей, которые, быть может, не

должны были проявиться в Европе первыми. Но тот же самый рецидив был и у нас. Имеются капиталисты, которые хотят поиметь выгоду, ничего не дав взамен. Но на самом деле выгода должна быть взаимной. Есть старая американская притча: умение делать бизнес – это умение делиться прибылью. Наша задача в том, чтобы это происходило, но не по-братски, а взаимовыгодно.

Ножкин С.Ю. – Многие из присутствующих здесь знают, что ежегодно Алтайский край посещают до 50 специалистов-консультантов из Германии. По линии Германии оказывается поддержка российским немцам, поддержка малого и среднего бизнеса, сельского хозяйства. Польза от этого, наверное, есть. Но в начале она была своеобразной. Многие российские люди жаловались на то, что приезжает немецкий эксперт на три месяца. В течение двух месяцев он знакомится со всей этой действительностью, испытывает культурный шок, в оставшийся месяц он начинает работать и выдает кое-какой результат. В администрации Алтайского края 4 года работы мы потратили на то, чтобы эти эксперты приезжали к нам минимум 2–3 раза. Наконец, мы добились того, что приезжают одни и те же люди, которые с первого дня пребывания в России начинают работать. Только от таких контактов толк очень большой. Но работают с теми только те, которые хотят держать удочку в руках. Как говорят наши немецкие партнеры, мы даем в ваши руки удочку, с помощью которой вы будете ловить рыбу. Рыбу мы вам не даем.

Теперь о том, как наш край делает свой имидж. Мы потратили четыре года на то, чтобы о крае узнали очень много. Действительно это очень большая задача. Последний наш проект, который мы хотим сделать на германском направлении, это создание Германско-российского информационного центра, на базе Российско-Немецкого Дома.

В июне мы надеемся сделать презентацию, посвященную 10-летию Немецкого национального района. На это мероприятие получит приглашение господин Шредер, по крайней мере, господин Вельт придет точно. Таким образом, информационная брешь в отношениях если не со всей Европой, то с Германией будет закрыта. В настоящий момент мы собираем материал для книги под названием «Алтай – Германия: 10 лет сотрудничества». Мы надеемся, что 4 месяца нам хватит, чтобы выпустить эту информационную книгу, в которой будут отражены результаты работы Алтайского края с Германией в сфере экономики, науки, образования, контракты по линии российских немцев. Сейчас уже имеется первичный анализ информации, который свидетельствует в пользу того, что об экономических контактах будет написано очень много. Большую

часть контактов занимает именно повышение квалификации и образования. То есть, мы сейчас можем говорить о том, что германская сторона инвестировала в Алтайский край очень много, потому что десятки тысяч уже прошли обучение и в Алтайском крае, и в Германии.

И последнее, я думаю, что нельзя говорить, что Семипалатинская программа является пятном позора для Алтайского края. В 1996 г. мне попало в руки одно немецкое издание – экологическая карта для предпринимателя, который собирается побывать в России. Так вот, с точки зрения безопасности Алтайский край помечен черным цветом. Это нас озадачило. Как я помню, это издание было не очень солидным. Мы начали над этой проблемой работать. И этим летом наступил прорыв. В немецкой прессе была напечатана статья журналистки, которая вчера здесь присутствовала⁶. Суть статьи заключалась в том, что в баварских лесах уровень радиации гораздо выше, чем в окрестностях Семипалатинска. Были проведены исследования экспертами из независимого института Гальден, который с нашими учеными прошел по тем точкам, где присутствует радиация. Результатом исследования явилось заключение о том, что общий фон в Алтайском крае ниже, чем в лесах Баварии. Вот это то, что я бы хотел сказать по защите имиджа.

Косихин В.П. – Я хотел бы высказаться по проблемам, которые мы обсуждаем, как председатель общественного Совета предпринимателей Алтайского края. Я очень благодарен сегодняшней встрече с господином Дюкком и господином Дрешером. Поскольку изначально, когда мы сюда ехали, мы не очень правильно понимали тему инвестиций. Все российские предприниматели понимают это дословно как деньги. Но теперь я достаточно хорошо понимаю, что инвестиции – это не только деньги, и особенно в том положении, в котором сейчас находится Россия. Эта ситуация хорошо напоминает сцену из телепередачи «Городок», когда нам хочется иметь все сегодня, или, по крайней мере, завтра. Но то, что происходит сейчас в России – это очень долгий процесс. Это эволюционный процесс.

Мне очень интересна информация о службе старших экспертов. Это как раз та забота государства о своих людях, и не только о них. Это долговременная программа. Это своеобразные поводеры германского бизнеса. И когда мы говорим о той ситуации в России, которая сейчас складывается как, я думаю, что мы должны постепенно подходить к таким вещам как проблема инвестиций. Я практически не знаю положительных примеров вложения инвестиций, и положительного опыта на Алтае,

⁶ Речь идет об Ульрике Фишер. – *Прим. отв. редактора.*

но знаю только отрицательный опыт, знаю людей, которые на этих инвестициях потеряли бизнес или находятся в очень сложном положении. Я думаю, что за эти 10 лет, придя на наши рынки, немецкие высококачественные товары побудили у российских предпринимателей понимание того аспекта, что мы можем сделать сами этот высококачественный товар. Это первый этап.

Второй этап. Я имел этот очень скромный информационный материал по поводу инвестиций, но, несмотря на это, был глубоко убежден, что не нужно брать деньги, поскольку пока у меня нет прецедента, чтобы брать деньги. Есть идея производства какого-либо товара, но я работаю на рынке уже 10 лет, и понимаю, что у меня нет кадрового потенциала. У меня нет тех людей, которые могли бы сделать этот товар. Даже если я завтра привезу эту технологию, я не уверен, что смогу выпустить эту вещь, тем более продать эту вещь. Поэтому очень хорошо иметь такую службу, и я думаю, что я обращусь в службу старших экспертов с целью развития бизнеса. Мне кажется, что это и задача администрации Алтайского края и моя, как председателя общественного совета, распространить информацию о службе старших экспертов. Я думаю, что я посвящу заседание совета этой конференции, с той целью, чтобы предприниматели знали, что происходит на этой конференции.

Еще одна тема, которую я бы хотел озвучить, это проблема региона. Вот мы сегодня много говорили о Новгородской области. Наша беда в Алтайском крае заключается еще и в том, что мы живем за счет центрального бюджета. Сейчас, я знаю, дотации возрастают в два раза. Это увеличение, с одной стороны, хорошо, по крайней мере, удастся снять социальное напряжение. Но увеличение дотаций не может быть постоянным, поскольку оно порождает паразитическое состояние, поскольку это чужие деньги. Нам нужно научиться зарабатывать самим. Администрации необходимо воспользоваться социальным покоем на Алтае. Сейчас нужно сделать мощный прорыв. Хотелось бы в это верить. Что касается роли государства. Мы должны поднимать имидж Алтайского края. Мы не позиционируем Алтайский край достаточно активно. Нам нужно научиться этому у Германии, и делать это на тех рынках, куда мы выходим со своей продукцией. В первую очередь, Средняя Азия, Монголия, Китай. Это регионы, которые нас окружают. Быть может, сегодняшняя конференция даст мысли администрации Алтайского края по проблемам позиционирования.

Дрешер Х. – Я бы хотел кратко попытаться развеять сомнения по поводу того, что сибирские продукты неблагоприятно воспринимаются в Германии. Я бы хотел привести конкретный пример. Один из участни-

ков нашего мероприятия по повышению квалификации в Германии, который занимается вентиляционной техникой, в ближайшие дни подпишет контракт по поставке комплектующих частей для вентиляционного оборудования. Одновременно в аэропорту Барнаула мы получили пакет, который весил 7,5 кг. Это были запасные части. То есть немецкий предприниматель заинтересован в поставке запасных частей. Для налаживания контактов необходимо соблюдение двух важных предпосылок. Это качество, причем, очень высокое, без каких-либо компромиссов. И доступные цены.

Я приведу вам второй пример. Германия активно закупает древесину в Сибири. В настоящее время Сибирь позволяет себе такую роскошь – поставлять необработанную древесину по очень низкой цене. Мы предлагаем вкладывать деньги в машины и оборудование, чтобы Россия поставляла древесину высокого качества и более дорогую. Но в этом плане у нас есть один печальный опыт. Нам сказали, что есть сибирское предприятие, которое будет поставлять обработанную древесину. Этому предприятию были заданы конкретные параметры бруса 5/5 и длиной 10 м. Поставка действительно пришла. Был брус и 5/5, и 5/4,5, и 9, и 10 м. Но этот брус оказался совершенно некачественным, он не подходил для добротного строительства. Им только печи топить можно. Поставщики не подумали о том, что мы заплатили тысячи марок для того, чтобы провести это через таможенную. В результате имидж этой фирмы потерян безвозвратно. С ними никто теперь работать не будет. У американцев есть очень простая поговорка: «Сделай все правильно с первого шага».

Рыжков В.А. – Я хочу сказать, что далеко не все так мрачно. И у нас на Алтае есть примеры прекрасного качества, отвечающие высоким мировым стандартам. Вы все их хорошо знаете. Это фирма, которая делает форсунки к дизельным двигателям, 40% произведенной продукции идет на внешний рынок. Они работают совместно с фирмой «Бош». Германская фирма с удовольствием берет у них форсунки, потому что по своему качеству и техническому уровню они просто превосходны. К тому же цена у них гораздо ниже, чем у германских форсунок. В прошлом году завод увеличил производство этих форсунок вдвое. Второй пример связан с деревообработкой. Это предприятие, которое 70% своей продукции поставляет для шведского концерна ИКЕА. Они изготавливают довольно сложную технологически плиту, которая отвечает всем стандартам качества. Речь идет не о сантиметрах или миллиметрах, а о микронах – с такой точностью они работают. Существуют высокие технологии и в других сферах.