

КОММЕНТАРИИ БИЗНЕСМЕНОВ

Ефим БАСИН,
президент Национального объединения строителей:

Как я оцениваю качество государственного регулирования и управления, и как оно должно измениться в условиях ВТО, чтобы не создавать дополнительных факторов неконкурентоспособности для компаний-резидентов? Я отвечу на этот вопрос с точки зрения строителя с многолетним стажем. Для того чтобы наши строительные компании в условиях ВТО сохранили конкурентоспособность, во-первых, необходимо обеспечить их стабильную загрузку, в том числе и за счет госзаказа. Такая загрузка позволит компаниям работать более рентабельно, обновлять оборудование, технику, учить кадры. В этом залог конкурентоспособности.

Во-вторых, необходимо развивать нашу строительную индустрию. Мы должны иметь у себя производства, работающие по самым передовым, энергоэффективным, энергосберегающим технологиям и выпускающие стройматериалы, которые могли бы конкурировать на мировом рынке. Сегодня такая задача поставлена и постепенно выполняется, но хотелось бы, чтобы этот процесс шел быстрее. Большая часть стройматериалов для наших строителей должна выпускаться в России, а не за рубежом.

Роль государства здесь заключается в том, чтобы следить за выполнением принятых программ. У нас есть Стратегия развития стройиндустрии до 2020 года — ее нужно реализовывать, а государство должно проконтролировать ее исполнение, а где-то и помочь. Это не обязательно делать прямыми инвестициями — можно помогать преференциями: выделить земли, освободить новые предприятия, выпускающие инновационные материалы, от налогов, хотя бы временно, до выхода этого предприятия на проектную мощность.

И, конечно, должна быть стройная система технического регулирования. Мы должны четко знать, что государство стоит на страже качества и безопасности строительства. Нужно на межправительственном уровне немедленно принимать Технический регламент о безопасности зданий, сооружений, строительных материалов и конструкций, чтобы не допустить на российский рынок некачественную продукцию. Такие ограничения должны действовать и в рамках Таможенного союза, и в рамках ЕврАзЭС.

Александра СЕРОВА,
руководитель отдела маркетинга ЗАО «Упонон Рус»:

Сегодня в России существует ряд барьеров, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства. Однако инициативы, предпринимаемые в настоящее время, позволяют надеяться на изменение ситуации в будущем.

В условиях ВТО Правительство России должно прежде всего продолжать работу в сфере противодействия коррупции, которая сдерживает развитие предпринимательства. Данный критерий качества управления оказывает наибольшее влияние на бизнес-среду.

Борьба с коррупцией должна осуществляться и на региональном уровне, чтобы малый и средний бизнес мог получить больше простора для развития в городах.

Российский рынок сейчас развивается, поэтому он привлекателен для зарубежных компаний. В условиях ВТО они будут снижать цены, инвестировать в развитие своих торговых марок.

Однако при вступлении в ВТО компании-резиденты получат дополнительный импульс к развитию, сохраняя конкурентоспособность благодаря отлаженным бизнес-процессам и наличию производственных мощностей.

Здоровая и сильная конкуренция со стороны малого и среднего российского бизнеса позволит укрепить позиции российской продукции.

Алексей БОБРИК, глава представительства компании ВД (Бектон, Дикинсон энд Компани) в России и СНГ:

Качество государственного регулирования, вероятно, является самой болезненной темой в отрасли медицинских изделий, так как наши основные текущие проблемы относятся к законодательной и нормативной сфере. В последние пару лет на нас обрушился шквал нормативных актов, большинство из которых недостаточно проработаны и принимаются поспешно. Из-за отсутствия ясной регуляторной концепции в области медицинских изделий эти правовые документы часто противоречат друг другу и нередко идут вразрез с общепринятой мировой практикой.

Поэтому вступление России в ВТО мне представляется в достаточно позитивном свете, так как, несомненно, будет способствовать гармонизации госрегулирования в области медицинских изделий в РФ с глобальными тенденциями. Несомненно, что из-за нехватки квалифицированных российских специалистов по праву ВТО и современных менеджеров здравоохранения этот процесс займет длительное время, но другого пути у нас нет. Опыт показывает, что невозможно добиться масштабной модернизации здравоохранения лишь с помощью увеличения финансирования и новых приказов в нашей бюрократизированной системе ручного управления. Только научившись работать в глобальной экономической системе по условиям и правилам цивилизованного рынка, мы можем надеяться со временем достичь статуса равноправного члена современного мира и обеспечить нашим гражданам уровень медицинской помощи, который уже достигнут в развитых индустриальных странах.

Алексей ТАБОЛКИН, первый заместитель генерального директора НПО «Ангстрем»:

Российский рынок производства микроэлектронных компонентов и изделий электронной техники условно можно поделить на две неравные части: большой «закрытый», который занят производством электронных компонентов для нужд оборонки, и небольшой «открытый», производящий гражданскую продукцию на экспорт.

Вступление России в ВТО никак не может угрожать «закрытому» рынку электроники: он консервативен и надежно защищен запретами использовать импортную ЭКБ (электронную компонентную базу) при создании специальной и военной техники. Да и заказчикам из Министерства обороны и предприятий ОПК вполне достаточно той компонентной базы, которая производится в настоящее время: она надежная, испытанная, с прогнозируемым сроком службы и возможностью гибкого планирования ее поставок. Конкуренция на «закрытом» рынке также носит ограниченный характер в силу узкой специализации оставшихся производителей. В последнее время участились случаи, когда отечественная электроника не удовлетворяет требованиям заказчика, особенно в области создания современных систем управления и телекоммуникационного оборудования, из-за требований, предъявляемых к габаритам, энергопотреблению и скорости обработки данных. В таких случаях при проектировании закладывается возможность использования импортной ЭКБ, поскольку здесь мы пока еще неконкурентоспособны.

Нельзя сказать, что государство совсем не вкладывает в микроэлектронику. Сегодня выделяются средства по различ-

ным целевым программам на модернизацию производства и разработку новых микросхем для Минпромторга, Минобороны, Роскосмоса. Однако этого недостаточно. Во-первых, государство, как правило, предоставляет денежные средства в обмен на акции предприятий, а основными получателями этих средств оказываются те предприятия, где у государства уже имеется контрольный пакет. Во-вторых, даже этих средств не хватает на проведение полной модернизации производства. И, в-третьих, все целевые госпрограммы направлены исключительно на «закрытый» рынок, на «открытом» рынке до сих пор нет никаких механизмов господдержки отечественных предприятий.

«Открытый» сегмент сам по себе очень небольшой: экспортную продукцию производят единичные предприятия. Эти изделия не относятся к «переднему краю» мировой микроэлектроники, а занимают ниши, которые неинтересны крупным производителям из-за их низкой маржинальности, малого объема и нестабильности спроса. При этом в «открытом» сегменте в основном работают негосударственные компании, способные производить пока еще конкурентоспособные продукты.

На «закрытом» рынке, где наша электроника уже уступает зарубежной и необходимо ее развитие, частные производители, в отличие от ФГУПов, не могут получить никаких льгот или субсидий от государства: оно, естественно, в первую очередь старается оказать поддержку «своим» компаниям. При этом, несмотря на все денежные вливания, «закрытый» рынок, принадлежащий в основном государственным компаниям, будет развиваться крайне медленно — эффективность управления на госпредприятиях у нас по-прежнему довольно низкая.

Вступив в ВТО, мы будем конкурировать не за «закрытый» рынок, который будет ближайшие лет пять ограничен, а за интеллектуальные и производственные ресурсы. И главную угрозу для отрасли представляют иностранные производители, которые начнут «скупать» наших специалистов, оставляя отрасль без кадров. А мы сами уже ничего не сможем им предложить: общее состояние отрасли, сложившаяся ценовая политика, завышенные кредитные ставки и тарифы на энергоресурсы, устаревшая инфраструктура не позволят нам кардинально изменить ситуацию и выйти на другой уровень экономики и доходности производства.

Нужно понимать, что сейчас «откупиться» простым выделением средств на покупку заводов уже не получится: в новых условиях без господдержки мы можем полностью потерять тот рынок, который у нас еще есть сегодня. Поможет только долгосрочная государственная комплексная программа развития отечественной микроэлектроники, включающая модернизацию профобразования, формирование специальной жилищной программы для специалистов и создание особых условий для развития научных коллективов, введение особой налоговой и тарифной политики для предприятий. Необходимо субсидировать модернизацию производства, поддерживать льготами высокотехнологичный экспорт и вовлекать в отрасль больше частного бизнеса. Создание национальных кластеров, куда будет закрыт вход иностранным корпорациям, поможет нам сохранить оставшиеся интеллектуальные ресурсы и дать им возможность развивать те направления, в которых мы традиционно были и остаемся сильны: оборонная и аэрокосмическая промышленность, атомная энергетика.

Галина БАНДУРКИНА, президент ГК «Астарта»:

Большинство возникающих вопросов к государственному органам о вступлении России в ВТО касаются защиты интересов и поддержки отраслей бизнеса. К примеру, у предпринимателей есть опасение, что вступление в ВТО повлечет за собой

снижение таможенных тарифов, за счет которых дешевый импорт погубит отечественную промышленность.

В данном случае государство должно подготовить соответствующие правки в законодательство, как это было сделано, к примеру, в области автомобилестроения. Снижение импортных пошлин приведет к росту ввоза подержанных иномарок, вызвав сокращение сбыта российских машин. Поэтому Минпромторг РФ готовит поправки в законодательство о введении утилизационного сбора, который позволит компенсировать снижение ввозных пошлин.

Безусловно, законодательство Российской Федерации должно соответствовать нормам ВТО. Именно поэтому российскому бизнесу необходимы очень квалифицированные государственные служащие, что накладывает необходимость структурных и политических преобразований, которые будут благоприятствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности российских предприятий.

При этом взаимодействие государства и бизнеса должно существенно возрасти. Достичь этого можно не только созданием рабочих групп во всех отраслевых министерствах и ведомствах, которые будут отстаивать интересы производителей, но и их тесной работой с предпринимателями.

Обязательными условиями государственного регулирования должны стать, к примеру, ограничение доступа иностранных товаров и услуг к системе госзаказов, снижение административных барьеров при экспорте товаров, а также мониторинг ввоза иностранных товаров.

В любом случае ВТО заставит нас активизироваться — и это хороший шанс повысить конкурентоспособность всей экономики и каждого предприятия в отдельности. Согласитесь, что сегодня все процветающие страны мира — члены ВТО!

Александр МИРОНОВ, руководитель департамента аудита аудиторско-консалтинговой группы «Уральский союз»:

Модель государственного регулирования и управления экономикой и раньше была не особо эффективной из-за влияния следующих факторов. Во-первых, закрытость системы. Это наглядно демонстрирует процесс ведения переговоров о вступлении в ВТО, когда действия российских представителей были закрытыми для представителей многих отраслей экономики.

Во-вторых, неповоротливость. За долгие 18-летний процесс переговоров можно было бы подготовить специалистов по торговому праву, отсутствие которых грозит проигрышем в международных судах. В отличие от нас Китай озадачился этим вопросом сразу.

В-третьих, уступчивость перед иностранным влиянием. Россия вступает в ВТО с более высоким уровнем защиты своей экономики, чем у развитых стран, но уступающим большинству стран развивающихся. Для России ставки при вступлении будут иметь приемлемые значения, однако по завершении переходного этапа наша страна будет иметь сравнительно низкий уровень тарифной защиты.

И, самое главное, до сих пор нет четкого и однозначного ответа на вопрос: какой социально-экономический эффект получит Россия от вступления в ВТО? Предварительные оценки не позволяют с уверенностью утверждать, что общий эффект будет положительным.

Чтобы получить положительный эффект от вступления в ВТО, нужно осознать принцип: «Россия для ВТО», а не «ВТО для России», создать систему правовой защиты интересов российских производителей (в особенности сельскому хозяйству и перерабатывающей промышленности) и организовать систему информирования отечественных предпринимателей об условиях ведения хозяйственной деятельности в рамках договоренностей с ВТО. ^Б