

[12.12.2002] «Мы должны пойти по европейскому, а не по африканскому пути развития»

Дж.Оторбаев, вице-премьер-министр КР:

...Работая на Западе, я получил очень серьезные возможности понять технику общения, получения и доведения информации до людей. Сейчас к нам поступает очень много иностранной помощи в виде **прямых инвестиций**. Я вижу себя в качестве посредника, буфера между существующими системами международных и внутренних отношений. Надо, чтобы эти коммуникации активно развивались. Кроме содержания, должна быть форма. Без эффективного администрирования любого процесса, опускания до мелочей, обязательного доведения до конца невозможно эффективно действовать. Этому научила меня работа в частном секторе, где бизнес не терпит незавершенности – тут же возникнут проблемы.

Поскольку я – человек заинтересованный в наличии хорошего инвестиционного климата, скажу не о своей точке зрения, а о мнении авторитетной международной организации – МВФ, который провел ранжирование стран СНГ по улучшению инвестиционного климата и поставил нам ведущую «тройку» вместе с Казахстаном и Россией. Более того, они считают, что в этой тройке мы лидируем. Это особенно приятно и даже лестно для нас, т.к. Россия с Казахстаном несравнимо более привлекательны для инвесторов по причине богатых ресурсов, размерам внутреннего рынка потребления. Быть в этой компании – и приятно, и ответственно, потому что мы не очень привлекательная страна для инвестиций – нет внутреннего рынка. Из 5-миллионного населения три, а может, и четыре миллиона не являются потребителями наших товаров в полном смысле слова – они просто потребляют продукты своего труда, произведенные в натуральном хозяйстве. Но, по теориям рыночного хозяйства, чем больше население потребляет, тем больше условий создается для производства, и тем скорее развивается экономика. Один из важных параметров экономики любой развитой страны – индекс

потребления. Он показывает, сколько люди покупают, какими услугами пользуются. Не только количество денег, но и скорость их вращения на рынке принципиально важны для развития любой экономики. Почему Америка – одна из наиболее успешных стран? Потому что это страна потребления, где население беспрестанно покупает, перемещается, все находится в движении. А Китай? Огромный объем внутреннего рынка естественно приводит к наплыву иностранных инвестиций. В принципе, все страны мира борются за привлечение иностранных инвестиций, и те страны, которым это удастся лучше, процветают.

США привлекает один миллиард долларов инвестиций ежедневно. Китай – тот же объем за неделю. Вот это ответ на вопрос о связи инвестиционного климата с экономическим развитием.

По очевидным причинам мы не привлекательная для инвестиций страна. Но если посмотреть, что делают в аналогичной ситуации подобные нам по ресурсам и географическому положению страны, то можно увидеть, что зачастую небогатые, но предприимчивые страны живут лучше, чем их большие соседи. Это Сингапур, Гонконг, Швейцария, Люксембург, Кипр. Ответ – в их экономической модели, которая называется «сервисностью стран» по отношению к региону. Эти страны успешно обслуживают больших соседей. И у нас нет иного выхода, как следовать этой модели «сервисности». Конечно, в кооперации с соседями по региону. Региональное экономическое сотрудничество более важно для нас, чем для соседей. Нас окружают большие, мощные державы – Китай, Россия, Казахстан, Узбекистан. Поэтому мы должны найти тот сегмент, который используют подобные нам страны. Но чтобы стать сервисной страной, нам надо сделать максимально либеральным **внутренний экономический климат**. И мы обязаны реализовать эту модель.

...Наши приоритеты – работа с соседями по либерализации торгового режима, улучшению транспортной инфраструктуры, взаимодополняемости экономик. Если наши соседи закроют свои границы, мы не сможем проникнуть на их рынки, обслуживать их экономики. С Китаем нам повезло – рядом такой мощный развивающийся рынок, к тому же и член ВТО. Принципиально важно, что мы имеем возможность выхода на неограниченный китайский рынок, где они не могут против нас использовать

тарифные барьеры.

...Никто не хочет пускать других на свой рынок, но если страна – член **ВТО**, она должна мириться с выходом других стран на свои рынки. У нас есть и еще один плюс. Мы говорим российским, узбекским, казахским инвесторам – «если вы хотите выйти на китайский рынок, делайте производство у нас». Марка «Произведено в Кыргызской Республике» автоматически создает им легкий выход на китайский рынок. Недавно состоялся съезд Компартии Китая, где была поставлена цель – увеличить ВВП в 4 раза за 20 лет. Очевидны прекрасные для нас тенденции, и нужно использовать все возможности, не ограничивая себя. Еще раз повторяю – экономика страны может развиваться только при выходе на внешние рынки.

Именно в этом причина активизации нашего переговорного процесса со многими странами мира. Наше продвижение на внешние рынки зависит только от наших действий. Инвестор подобен дикому животному. Ему надо все время оказывать внимание, уговаривать и ублажать!

Мы получим инвестиции только в одном случае – если покажем инвесторам возможности для экспорта. Заинтересовать инвесторов нашим внутренним рынком невозможно, он слишком мал.

...Мне хотелось бы посоветовать аналитикам почаще смотреть за окно, и сравнивать статистические данные с увиденным своими глазами. Посмотрите, сколько предпринимательства проснулось в людях, насколько повысилась деловая активность. За последние год – два открылось множество малых и средних предприятий, кафе, магазинов, аптек, – бесприбыльное производство не может привлечь бизнесменов. Приметой оживления служит и загруженность наших дорог – например, по трассе Бишкек-Каракол, Бишкек-Ош. Проблемы – с официальной статистикой.

...Доля неконтролируемого теневого рынка составляет сейчас 50%.

Популярный перуанский экономист Хернандо де Сото считает теневую экономику двигателем любой экономики, поскольку люди начинают инициативу снизу, как правило, неофициально. Только начиная с какого-то уровня это движение может быть

легализовано. Особенно это важно для стран, где малый и средний бизнес является генератором национальных экономик. В том числе и для нас. Мы можем прямо сказать, что сектор сельского хозяйства, туризма, услуг находятся в тени. Почему? Они не платят налоги в большинстве случаев.

Недавно на встрече с представителями туристического бизнеса я пытался сказать им, что эта неуплата налогов ложится непомерным бременем на другие сектора экономики, ведет к недостатку средств на развитие здравоохранения, образования, инфраструктуру, и в другие бюджетные сферы. Например, в среднем оборот одного предпринимателя на рынке «Дордой» составляет около \$100 тыс., и конечно, несправедливо, если он платит налог 1000 сомов в месяц.

Пока мы закрываем глаза на наличие теневого сектора, даем возможность людям встать на ноги, развивать и реинвестировать производство. Но мы против того, чтобы это продолжалось бесконечно – это значительно ослабляет безопасность государства. Коррупция как ржавчина, разъедает государство. Когда милиционер или судья за деньги принимает несправедливое, противоправное решение – это элемент развала государственных институтов. Неуплата налогов ведет к снижению жизненного уровня, низкой зарплате. В результате врач не хочет лечить, учитель – учить, а офицер – защищать. И мы должны понимать, что в развитие государства мы должны вкладывать вместе. Если оно ослабнет, станет нежизнеспособным, в один прекрасный момент люди могут потерять свои сбережения.

Надо делиться – добром, знаниями, и деньгами. Одна из функций государства – справедливое распределение общественного богатства – взять больше у богатых, отдать больше бедным. Но как взять? Мы не должны допускать нажимов, преследования, а обращаемся к предпринимателям с вопросом, как они хотят поддерживать свое государство? Или они не хотят его поддерживать, хотят уехать? Но ведь все не уедут, и надо думать о будущем и для себя, и для страны. А не задумываться – повод для катастрофы...

«Слово Кыргызстана», 12 декабря 2002