

борьбой — это естественный период, он займет один-два месяца, перед тем как сформируется новая Дума. Мне кажется, у бизнеса есть возможность за это время подготовить очень серьезный, амбициозный, может быть, даже и сверхамбициозный список или повестку дня с ее раскладом по иерархии на будущей политической сезон: это для президента, это для премьера, это для депутатов.

Поскольку такие важнейшие вопросы, как налоговые, как вопросы содействия экономике, невидимая конкуренция фискальной зависимости промышленности, ведь не решаются за неделю, за месяц и даже за год.

И если таких вопросов наберется очень немного, но они будут очень серьезными, то их можно имплементировать в законодательный процесс, в повестку дня Думы, в законодательную повестку правительства — и уже видеть, проектировать их в конкретных зако-

нопроектах, а не только на риторическом уровне. И я уверен, что будущая Дума очень быстро отреагирует на такой вызов.

Последнее, что я бы хотел сказать. Мы пытались за этот созыв принять разные варианты и версии закона о промышленной политике. Не получилось, и думаю не получится. Нельзя все конкретные регулирующие и стимулирующие бизнес-вопросы поместить в этот закон. Не получится. Что тогда делать?

А нужно развивать институциональное законодательство. Я тоже дошел до того, что всякого рода государственное текущее содействие, антикризисная программа или посткризисный план, который в России реализован, на мой взгляд, хорошо, но это — не промышленная политика. Промышленная политика — это эффективная внешнеторговая политика, это эффективная таможенно-тарифная политика, это эффективная корпоративная

политика, это эффективная поддержка экспорта.

**Я призываю к хорошей консолидации: в новый политический период бизнес может войти со своими продуманными предложениями**

Это то, что решается на уровне институций, а не текущих субси-

**Всякого рода государственное текущее содействие бизнесу — хорошо, но это не промышленная политика**

дий бюджета или корректировки плана приватизации, хотя я счи-

**Промышленная политика решается на уровне институций, а не текущих субсидий бюджета или корректировки плана приватизации**

таю, что приватизация должна идти быстрее, как и расти роль государственных компаний... 

## УСИЛИЙ РЕГИОНОВ УЖЕ НЕ ХВАТАЕТ

**К**руглый стол затронул весьма важную тему, которой мы крайне озабочены, потому что на территории Тюменской области располагается ряд промышленных предприятий, которые являются сервисными предприятиями и которым мы активно предоставляем максимальные льготы и в поставке оборудования, и в производстве, и в направлении приобретения оборудования.

Но, к сожалению, сегодня мы еще отстаем, может быть, уже безнадежно отстаем, хотя и не снижаем ежедневных темпов взаимоотношений с компаниями, такими как ЛУКОЙЛ, как ТНК-ВР. В частности, у нас позавчера состоялся круглый стол с «ЛУКОЙЛ Западная Сибирь», где мы рассматривали именно отношения о поставках оборудования тюменскими предприятиями для ЛУКОЙЛа.

Такого рода меры позволяют нам выявлять те проблемы, которые возникают у поставщиков и у



**ВЛАДИМИР МАЗУР**  
Заместитель губернатора Тюменской области

заказчика. Мы, в частности, вышли с предложением создать некую конфликтную комиссию, где могли бы оперативно рассматривать те или иные спорные вопросы.

Но мое мнение остается прежним: модернизация требует

значительных средств, и как бы мы навстречу ни шли, ни помогали бизнесу, для того чтобы облегчить бремя закупки высокотехнологичного дорогостоящего оборудования, этого недостаточно, даже совместными усилиями.

Недостаточно потому, что тендерные требования к продукции очень высокие в компа-

**Руководство области активно предоставляет максимальные льготы и в поставке оборудования, и в производстве, и в направлении приобретения оборудования**

ниях, ВИНК очень быстро шагают вперед, и поставщики на-

**Но, к сожалению, сегодня наших усилий уже не хватает, хотя мы и не снижаем ежедневных темпов взаимоотношений с компаниями**

ши тюменские, надо признать, не всегда успевают, хотя есть

**Для решения общих проблем бизнес должен активнее себя проявлять совместно с исполнительной властью на местах**

ряд успешных, за которыми признан статус добросовестного поставщика, долгосрочного поставщика.



Ряд докладчиков уже говорили об активности бизнеса в расширении взаимодействия с депутатским корпусом для выработки схемы участия государства в модернизации предприятий. Может быть, определить, кто конкретно и на какую помощь претендует в смысле предоставления тех или иных льгот? И здесь бизнес должен

активнее себя проявлять совместно с исполнительной властью на местах.

И спасибо за прозвучавшее предложение о предоставлении регионам прав на небольшие месторождения, на самом деле, в этом направлении мы тоже уже начали работу, и есть ряд предложений по добыче трудноизвлекаемых запасов. 

## «Я КАК МИНИСТР НИ ЗА ЧТО НЕ ОТВЕЧАЮ»...

**ГЕННАДИЙ ВОРОНИН**  
Председатель Комитета по качеству продукции ТПП РФ, президент Всероссийской организации качества, главный редактор журнала «Стандарты и качество»



**У**важаемые коллеги, я — экс-председатель Госстандарта, 1997–2002 годы, и я не могу пройти мимо вот такого вопроса, как стандартизация.

Во времена Советского Союза ежегодно на стандартизацию выделялось \$70 млн, работало 352 технических комитета. Сейчас комитеты простаивают. Провозгла-

сили: бизнес должен участвовать в финансировании стандартов. Участвует, но очень и очень мало. Государство денег не дает. Вот в чем собака-то зарыта. Стандарты же есть кому делать.

Теперь с точки зрения проблем СНГ, проблем ЕврАзЭС, Таможенного союза. На самом деле на сегодняшний день нет того четкого дирижера, который бы приводил работу к общему знаменателю. Потому что когда работал Межгосударственный совет СНГ, и я его возглавлял, мы приходили всегда к консенсусу. Никогда не возникало вопросов, мы не задавали государству задач, что мы не пришли к общему знаменателю с точки зрения принятия стандартов. Никогда.

Сейчас же Госстандарт, ставший Ростехрегулированием, этим вопросом не занимается. И Минпром, который взял на себя эти