

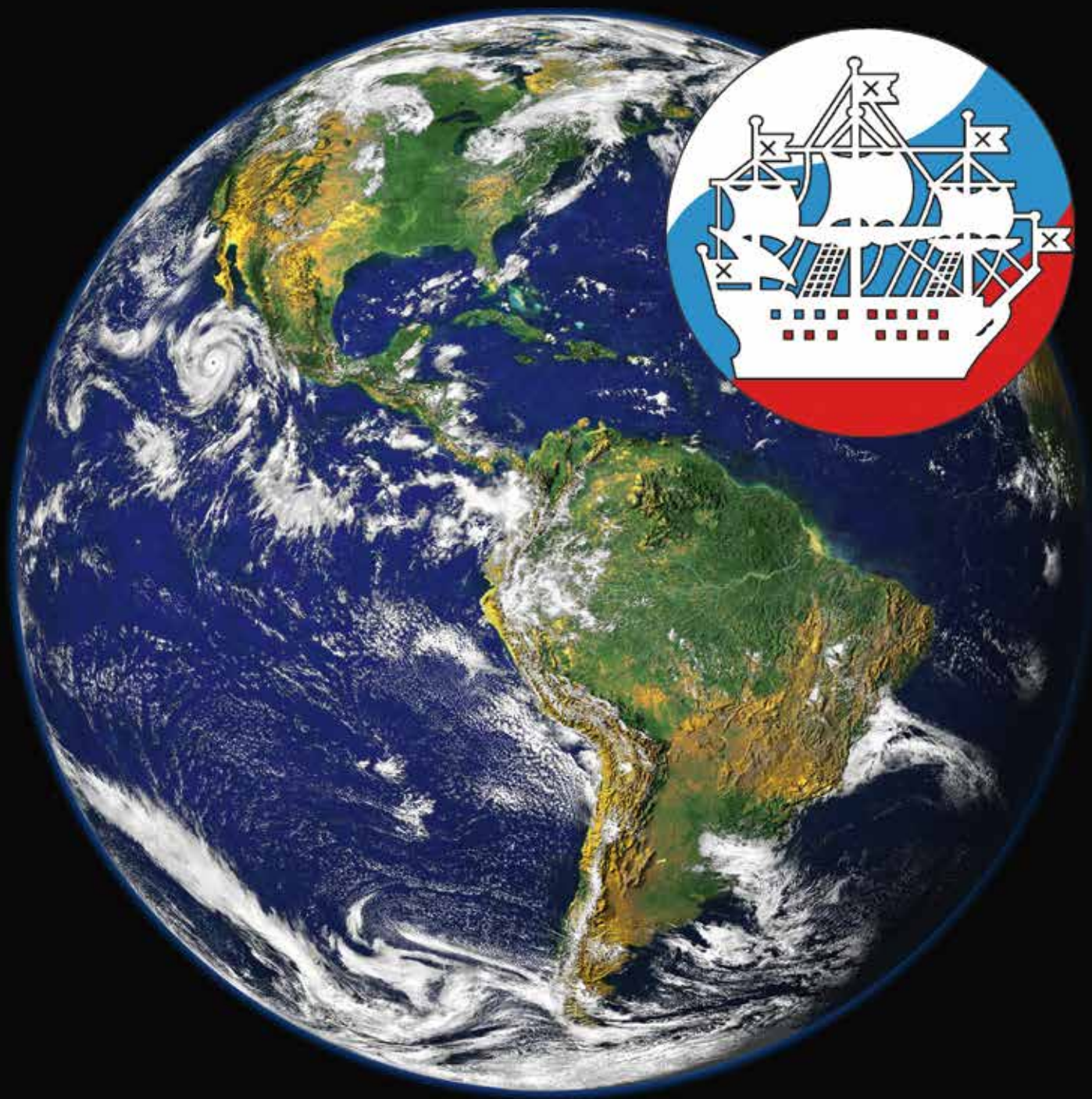
ФЕДЕРАЛЬНАЯ

ИНФРАСТРУКТУРА И ЭКОНОМИКА

www.kelso.ru

№ 33 июль 2012

строительство • транспорт • энергетика • промышленность • связь



Глобальные проблемы
на ПЭМФ-2012

СОДЕРЖАНИЕ

ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ РЕЙТИНГ ГРУППЫ ВСЕМИРНОГО БАНКА	3
РЕЗУЛЬТАТ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ — ИЗМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА	11
ПРОГРАММА РЕФОРМ: ПЛАН НА ПРЕДСТОЯЩЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ	23
ЭКСПОРТ — ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ	31
БОРЬБА С МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТЬЮ ФОРМЫ СТИМУЛОВ ЭКОНОМИКИ	39
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА ЗА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ	47
КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ СОВЕТ ПО ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ	59
ПРОРУБИТЬ ОКНО В АЗИЮ ИНТЕРВЬЮ ОЛЕГА ДЕРИПАСКИ	64
ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: НОВОЕ ОКНО В МИР	70
РОССИЯ И ЕВРОСОЮЗ: БИЗНЕС-ДИАЛОГ	80
РОССИЯ И США: БИЗНЕС-ДИАЛОГ	89
НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРЦИИ	102
ЭКОНОМИКА АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	108
РОССИЯ И АРАБСКИЙ МИР	119
РОССИЯ — ИНДИЯ: БИЗНЕС-ДИАЛОГ	126
РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В АФРИКЕ	139
СТРАНЫ БРИКС: ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО ОБЛИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	147

Учредитель: ИП Комольцев А.В.

Адрес редакции: 198261 Санкт-Петербург,
ул. Бурцева, д. 13, кв. 62

Тел./факс (812) 910-6978, (495) 776-8190

Свидетельство о регистрации СМИ от 24.10.2006 г. ПИ
№ ФС77-25896, выдано Федеральной службой по над-
зору за соблюдением законодательства в сфере мас-
совых коммуникаций и охране культурного наследия

Издатель, главный редактор: предприниматель
Алексей КОМОЛЬЦЕВ
komolcev_av@rambler.ru

Бухгалтер: Олег НОГА

Корреспонденты: Ольга ЛОСКУТОВА, Сергей ВАСИЛЬЕВ

Дизайн: Лариса МИТРОФАНОВА

Расшифровка: Алина НЕИЗВЕСТНАЯ,
Александра ХОМУТКОВА

Редактор по рекламе: Ольга ФЕДОРОВА

komolion@rambler.ru

Корректор: Мария ДОБРОВА

<http://www.kmln.ru>

Подписано в печать 15 июля 2012 г.
Публикации, сопровождаемые блоком адресной
информации, модули на обложках журнала, и
статьи, помеченные значком ●, публикуются
на правах рекламы.

Отпечатано в типографии
ООО «Цветпринт», г. Санкт-Петербург
Роменская ул., д. 10к
Установочный тираж 3000 экз.

Ведение бизнеса в России

Результаты рейтинга группы Всемирного банка

Модератор: Александр Пироженко, Директор по развитию партнерской сети Агентства стратегических инициатив; **Выступающие:** Аугусто Лопес-Кларос, Директор отдела макроэкономических показателей и анализа Всемирного банка; Андрей Белоусов, Министр экономического развития РФ

Исследование Всемирного банка по методологии Doing Business в российских регионах — первый крупномасштабный проект в 30 российских регионах, где еще не проводилось таких исследований согласно международной методологии. Работа велась почти год, и сегодня будут объявлены результаты: рейтинг регионов и сравнение показателей инвестиционного климата, в том числе с показателями для других стран. Предваряя выступление уважаемого представителя Всемирного банка Аугусто Лопес-Клароса, директора Департамента глобальных показателей и анализа, хочу сказать, что результаты окажутся довольно интересными — может быть, даже неожиданными — и будут обсуждаться не только сегодня, но и, наверное, в течение нескольких месяцев. Мы надеемся, что это послужит улучшению инвестиционного климата в стране. Мы запустили этот проект, чтобы понять, каков инвестиционный климат в регионах Российской Федерации. При составлении рейтинга Doing Business Всемирный банк проводит сравнение показателей по крупнейшим городам различных стран. Таким образом, через города оцениваются и регионы, а регионов у нас очень много, и климат в них достаточно разный. Интересно посмотреть, насколько эта разница существенна. И, конечно, нам важно понять, что могут сделать для улучшения инве-

стиционного климата региональные власти вместе с федеральными. Далее, Doing Business нужен для того, чтобы измерить высоту административных барьеров: эта методология позволяет оценить в цифрах, в днях, в деньгах конкретные препятствия, которые преодолевают российские предприниматели. Согласно исследованию Всемирного банка, менеджеры российских компаний в среднем тратят 20% своего времени на преодоление различных административных барьеров и на взаимодействие с государством: это в два раза больше, чем тратят их коллеги из стран Евросоюза с переходной экономикой.

Хотелось бы узнать о его результатах и о выводах, которые Всемирный банк сделал из этого исследования.

— А. Лопес-Кларос: Хочу начать с нескольких общих комментариев. За последние 50 лет мы многое узнали о том, какие обстоятельства играют важную роль в обеспечении устойчивого экономического развития и роста. Мы часто спрашивали себя о том, какие именно факторы, политические решения и учреждения позволяют стране ступить на путь экономического роста и процветания, способствуют повышению производительности и улучшению конкурентных условий и позволяют стране найти свое место на международном рынке.

Например, мы понимаем, что огромное значение имеет продуманное управление макроэкономикой, особенно государственными финансами. Кризис в Европе, который мы сейчас наблюдаем, в значительной степени связан с большим государственным долгом, накопленным за последние несколько десятилетий; кроме того, мы видим, с какими проблемами сталкивается власть, когда пытаются восстановить доверие инвесторов и заложить основы для процветания и экономического роста.

Учитывать макроэкономическую картину необходимо, но этого не достаточно. В частности, за последние несколько десятилетий мы пришли к пониманию того, что необходимы инвестиции в образование. Необходимо поддерживать навыки и умения рабочей силы: это крайне важно для поддержания конкурентоспособности. В 21 веке, в век технологий и научных инноваций, мы также понимаем, что для улучшения производительности и для повышения конкурентоспособности очень важно, чтобы правительства и бизнес-сообщества внедряли в свою повседневную работу новейшие технологии, Интернет, широкополосную связь и прочее.

Почему я об этом говорю? Потому что один из элементов такого подхода к экономическому росту и здоровым политическим решениям, обеспечивающим процветание страны, тесно связан с качеством правил и норм, которые лежат в основе отношений между правительством и бизнес-сообществом. Мы во Всемирном банке уже много лет занимаемся исследованием бизнес-сообщества во многих странах и задаем предпринимателям, руководителям компаний и исполнительным директорам из более чем 100 стран одни и те же вопросы: что для вас главное? Каковы самые серьезные препятствия, с которыми вы сталкиваетесь при осуществлении экономической деятельности? И в разных странах нам дают, в сущности, одинаковые ответы. Во всем мире — вне зависимости от часового пояса и региона — нам говорят о том, насколько важно иметь доступ к финансам; сколь большое значение имеет качество системы налогообложения; как много зависит



от того, насколько просто или сложно рассчитывать, оформлять и выплачивать налоги. Нам говорят и о том, что чрезвычайно важна работа судов: то, насколько судебная система способна помочь при недоразумениях, возникающих между компанией и поставщиком или клиентом. Если у сторон обнаруживаются разногласия относительно того или иного пункта контракта и им нужно обратиться в суд, смогут ли они сделать это эффективно, по приемлемой стоимости и не потратив на это вечность — или решение дела в суде затянется на несколько лет?

За последние десять лет мы во Всемирном банке разработали показатели для отслеживания нескольких характеристик бизнес-среды. Вот перечень соответствующих показателей. Мы отслеживаем показатели на различных этапах существования компании, начиная с ее основания. Скажем, у некоего предпринимателя возникает прекрасный замысел, и он хочет открыть компанию для его осуществления. Легко ли ему это сделать или препятствия будут настолько непреодолимы, а затраты настолько высоки, что ему придется реализовывать свою идею в другом месте, в другой стране, на другом краю земли и поучаствовать таким образом в «утечке мозгов», которую мы наблюдаем во многих странах мира?

Вероятно, самый известный наш документ — это «Отчет о ведении бизнеса», потому что мы ежегодно предоставляем в нем рейтинг по 183 странам. Некоторые из вас видели наши отчеты и рейтинги и следили за ними с самого начала. Вот рейтинг десятки лучших из последнего отчета, опубликованного в октябре. Справа вы видите показатели, по которым мы оцениваем положение в исследуемых странах.

Так вот, основное внимание в глобальном отчете уделяется крупнейшему деловому центру в каждой стране. И хотя мы указываем в списке именно страны, например, Великобританию или Швецию, мы имеем в виду качество бизнес-среды в Лондоне или Стокгольме, а если речь идет о России, имеется в виду Москва. Мы рассматриваем эти города как «характерных представителей» — как приблизительный срез положения в бизнес-среде по стране в целом.

Однако за несколько лет мы обнаружили, что качество бизнес-среды в пределах страны зависит от региона, особенно в больших странах — таких, как, например, Россия, Бразилия или Индия, поэтому мы часто проводили так называемые субгосударственные исследования. По сути это означает, что мы использовали те же методики и показатели для измерения и оценки на субгосударственном или

городском уровне. Эта практика оказалась невероятно полезной. Мы применили ее более чем к 50 странам, и сейчас я расскажу, почему мы считаем эту методику настолько полезной.

Во-первых, попадая в такую страну, как Россия, вы рассчитываете эти показатели для большого числа городов и создаете основу для статистики — точку отсчета, относительно которой и будете в дальнейшем анализировать различные показатели. В странах, где мы проводили повторные субгосударственные исследования через определенные промежутки времени, мы обнаружили, что можем отслеживать изменение бизнес-среды во времени по различным аспектам. Это первое преимущество.

Второе преимущество заключается в том, что качество инвестиционного климата, как мы частенько обнаруживаем, в различных городах или регионах страны подвержено очень интересным колебаниям: например, оказывается, что в некоторых странах есть регионы, которые соответствуют международным стандартам в большей степени, нежели крупнейший бизнес-центр данной страны, отстающий по некоторым параметрам. Поэтому субгосударственные исследования позволяют сравнивать регионы и города не только друг с другом, но и с аналогичными регионами и городами в других странах. А главное — мы предоставляем данные по этим показателям самим регионам, и у них появляется возможность их сравнить, собраться на конференциях и так называемых мероприятиях по обмену опытом, возможность обсудить свою деятельность и попытаться разобраться, почему бизнес-среда в одних регионах страны лучше, а в других хуже. Так что это мощный инструмент. В этом мы убедились на практике.

В качестве примера я приведу субгосударственные исследования, осуществленные в Мексике. Изначально мы изучали там десять штатов. Теперь участие в исследовании принимают уже все ее штаты, а их 31. Мексика — федерация, как и Россия, и сейчас в процесс вовлечены все ее штаты. Мы уже опубликовали результаты четвертого исследования, и они стали мощным инструментом бизнес-регулирующего не только в столице, то есть в крупнейшем деловом центре, но и во всей стране.

Я считаю, что это достаточная мотивация и обоснование для того, чтобы провести субгосударственное исследование в России. Мы выбрали группу из 30 городов, которые вы видите на карте. В 2009 году мы уже проводили здесь субгосударственное исследование, и тогда оно затронуло десять городов, а в этот

раз решили расширить список до 30 городов. Критерии отбора городов отражают целый ряд факторов. Это города с наибольшим ВВП, с наибольшим вкладом в национальное благосостояние, однако Министерство экономического развития пожелало также увидеть некоторое разнообразие по регионам, поэтому у нас представлены регионы из разных частей страны, населенные различными народами — учитывая этническое многообразие России.

А теперь, с вашего позволения, я расскажу, какие уроки можно извлечь из этого исследования. Один из интересных выводов по результатам субгосударственных исследований — и в целом, и в отношении России в частности, — состоит в том, что в различных регионах мы получали разные данные по избранным показателям. В этом исследовании мы оцениваем Россию по четырем показателям. Мы оцениваем создание нового бизнеса: юридические процедуры и формальности, затраты и сроки создания нового бизнеса. Мы оцениваем подключение к электросетям. Подключение к электросети — очень важный вопрос для представителей бизнес-сообщества в любой стране мира. Сколько времени это займет, сколько формальностей нужно соблюсти, сколько это будет стоить? Мы проводим оценку с точки зрения получения разрешений на строительство. Часто после запуска бизнеса возникает желание расширяться, нужно построить склад, создать какую-то инфраструктуру, а для этого необходимо получить всевозможные разрешения и взаимодействовать с различными инстанциями, как правило — с городскими властями. И последняя оценка, которую мы проводим — выдача документов о регистрации имущества.

Теперь перейдем к результатам этого исследования, и первый наглядный урок, который мы из него извлекаем — это огромная разнородность по всем регионам России. Есть некоторые регионы, где уже достигнут достаточно высокий уровень соответствия международным стандартам. Это не может не радовать, поскольку доказывает, что в России в принципе можно создать хороший инвестиционный климат. Я считаю этот результат исследования весьма многообещающим.

Результаты по двум показателям — основание нового бизнеса и регистрация имущества — показывают, что это требует относительно низких затрат, что, опять же, можно отнести к положительным моментам. Через несколько минут я продемонстрирую вам интересную статистику, где показатели России сравниваются с международными.

В таблице, которую вы видите сейчас, приведены результаты по отслеживаемым показателям для 30 регионов России. Как видим, по показателю основания нового бизнеса, например, лидирует Санкт-Петербург. Из всех 30 городов легче всего начать новый бизнес в Санкт-Петербурге, хотя Волгоград и Ульяновск отстают от него лишь немного: они на втором и третьем месте. Что касается разрешений на строительство, то самые простые, прозрачные и недорогие процедуры оформления — в Сургуте, а на втором и третьем месте находятся Ставрополь и Калининград. Подключиться к электросети проще всего в Саранске, а на первом месте по регистрации имущества у нас Калуга, на втором и третьем — Владикавказ и Владивосток.

Таким образом, у нас есть общая картина оценки 30 регионов по четырем показателям. Обращаю ваше внимание на то, что имеется полный отчет на 150 страниц, содержащий данные по всем показателям для всех городов. Это очень ценный справочный материал, потому что там описана каждая процедура. В нем содержится большое количество данных микроуровня, с опорой на которые правительства смогут в течение ближайших нескольких лет вносить соответствующие поправки и добиваться улучшений.

Есть и другие положительные результаты. В числе прочих, в список вошли те десять городов, которые принимали участие в исследованиях 2009 года. Теперь они поучаствовали и в исследовании 2012 года. Мы видим, что по трем показателям, одинаково учтенных в обоих исследованиях, практически везде наблюдается прогресс. У нас есть 30 пунктов (десять городов умножаем на три показателя — получается 30), и по 27 из них за последние три года мы наблюдаем улучшения. По-моему, это весьма многообещающе: получается, что когда мы проводим исследования с перио-

дичностью в несколько лет, то даем стимулы и создаем основу для улучшения бизнес-законодательства на локальном уровне.

Позвольте мне очень быстро показать вам еще несколько слайдов. Я смотрю на часы и вижу, что время поджимает. Как я уже говорил, создать новый бизнес в России стоит относительно недорого. Стоимость запуска нового бизнеса составляет 1,7% ВВП — валового национального дохода на душу населения, что относительно немного по международным стандартам. Для сравнения, в десяти странах Центральной и Восточной Европы, входящих в ЕС, эта цифра составляет 4,7%, а, скажем, в Индии — 47%, то есть там этот показатель находится и вовсе на другом конце шкалы. Так что в России дела идут неплохо.

Вот еще один слайд с информацией о том, что Санкт-Петербург находится на первом месте по показателю запуска нового бизнеса. Здесь налажен своего рода единый механизм: множество процедур и формальностей, связанных с запуском нового бизнеса, можно пройти в одном месте. В результате система работает очень неплохо. Санкт-Петербург выделяется не только в пределах России, но и по международным меркам, что, опять же, хорошо.

Одна из отличительных особенностей субгосударственных исследований состоит в том, что они позволяют выделить лучшие методики и практики, которые потом можно перенимать и применять в других регионах страны. С другой стороны, в Саранске, который находится на 20-м месте, попытались скопировать методики Санкт-Петербурга и наладить похожую систему, но ее можно усовершенствовать, если поработать над вопросом консолидации и эффективности.

Позвольте мне показать еще пару слайдов. Из этого слайда следует, что получить разрешение на строительство в России по-

прежнему проблематично. В разных регионах до, во время и после строительства необходимо пройти самое разное количество процедур и формальностей. В целом по международным стандартам количество процедур достаточно велико, а в некоторых местах, как видно в нижней части (в частности, в Москве), процедур необыкновенно много. Здесь предстоит многое сделать для повышения эффективности.

На этом слайде видны показатели по регистрации собственности в сравнении с международной картиной. Я привожу данные не только для некоторых городов России, участвовавших в субгосударственном исследовании, но и для других стран. Так, например, что касается количества процедур, выполняемых при регистрации собственности, мы видим, что в среднем по России их четыре: это меньше, чем в Восточной Европе и Средней Азии, где их шесть. Это намного меньше, чем в Бразилии, где необходимо пройти 13 процедур; но несколько больше, чем, например, в Финляндии и Саудовской Аравии, которые находятся на первых позициях в международной практике.

Если мы посмотрим на средний столбец, где указано время, затрачиваемое на регистрацию, то увидим, что в России регистрация займет приблизительно 35 дней, а это не так уж плохо. Определенно лучше, чем в Германии и Бразилии, но не так хорошо, как Турции, например. Однако интересно, что есть и такие города, как Калуга, где весь процесс занимает 19 дней, а это вполне соответствует международным стандартам. Вот чем хороши субгосударственные исследования: помимо сравнения внутри страны можно сопоставить показатели города с международными стандартами.

Я не буду останавливаться на данных с правой стороны слайда, где приводятся затраты на регистрацию собственности, но смысл примерно тот же, и вы можете самостоятельно изучить эти данные — можно взять копии презентации.

В целом полученные результаты очень и очень радуют. У нас есть десять городов, принимавших участие в исследовании 2009 года, и мы видим, что везде, во всех десяти городах, с 2009 года по 2012 год скорость регистрации собственности существенно увеличилась. Синим цветом обозначено исследование 2009 года, красным — исследование 2012 года. Как видим, время, затрачиваемое на регистрацию собственности, сократилось, в некоторых случаях — довольно значительно. Это замечательно, и нам стоит, во-первых, поздравить администрации этих регионов. А во-вторых, администрациям стоит принять во



внимание эти данные, а другим 20 регионам, не принимавшим участие в исследовании 2009 года, но участвующим сейчас, стоит взглянуть на несколько лет вперед и подумать, как достичь подобных улучшений.

Это, возможно, несколько утомительно, многовато цифр. Есть и другой способ сравнить первые два столбца с показателями для России в глобальном отчете, который, как мы знаем, основан на данных по Москве, со следующими двумя столбцами, где представлены данные по некоторым регионам России. Видно, что Казань, Мурманск, Калининград, Владикавказ и еще несколько городов России уже работают на уровнях эффективности, немного превышающих уровень Москвы.

В заключение я хотел бы сказать следующее. В этом исследовании мы не применяли весь спектр показателей Doing Business, как мы делаем в глобальном исследовании. У нас всего 11 показателей. Здесь мы рассматриваем четыре из них, что позволяет составить ограниченную картину ситуации с бизнес-регулируем. Я надеюсь, что со временем, проведя исследования в других странах, мы расширим перечень показателей. Мы сможем изучить другие области, которые так же важны для бизнес-регулирования. Вероятно, мы сможем увеличить и количество исследуемых городов для получения более равномерной картины. Но главное, эти исследования проводятся постоянно, может быть, каждые два или три года. Нет смысла проводить их ежегодно, потому что среда бизнес-регулирования за год не успевает сильно измениться. Но если проводить их каждые два—три года, можно создать очень любопытную базу данных, которая со временем будет расширяться и позволит странам использовать накопленные данные для проактивного развития среды бизнес-регулирования.

Часа два назад я слушал доклад президента Путина и отметил с интересом, что он снова упоминает показатели Doing Business. По сути дела, он перечислил практически все показатели Doing Business, которые мы используем, и отметил, как важно улучшить предпринимательский климат, поскольку это — необходимое условие устойчивого и быстрого экономического роста в России.

Спросите меня, считаю ли я, что рост в России может составить 8%, 9% или 10% в год в ближайшие десять лет, то есть достичь темпов, которые ближе к Индии и Китаю, вместо нынешних 4%? Ответом будет уверенное «да». Я не вижу причин, почему Россия не может удвоить показатели экономического роста и ускорить рост дохода на душу населения до показателей, которые наблюдаются в странах ЕС. Произойдет ли это само собой?

Конечно, нет. Для этого потребуются целенаправленные усилия в политической сфере, последовательность, согласованность. Но меня очень радует тот факт, что ваше правительство, похоже, осознает необходимость улучшения инвестиционного климата в России и что этот климат входит в долгосрочную инвестиционную стратегию.

— *Спонсором этого проекта выступило Министерство экономического развития, а финансировался он на партнерских началах федеральным центром и регионами: 50% средств выделило министерство и 50% — каждый из регионов, что во многом стало залогом независимости и объективности исследования. Андрей Рэмович, что важного для своего министерства Вы сегодня услышали? Можно ли ожидать, что этот рейтинг найдет практическое применение в работе по улучшению инвестиционного климата в регионах, которую ведет министерство?*

— А. Белоусов: Когда я слушал презентацию, мне пришла в голову мысль философского порядка: насколько все-таки относительно наше представление о действительности! Если бы столица России была не в Москве, которая заняла почетное 30-е место в рейтинге, а, например, в Ульяновске, занявшем первое место, то, может быть, мы уже выполнили бы поручение президента Российской Федерации, и страна переместилась бы в рейтинге Doing Business со 120-го места если не на 20-е, то хотя бы на 50-е. Конечно, для наших инвесторов, для предпринимателей, вряд ли это стало бы большим утешением. Переносите виртуальную столицу каждый год в новое место, и тогда вы достигнете безусловного прогресса. Это такое русское ноу-хау.

Если же говорить серьезно, то результаты очень интересные, они требуют осмысления.

Наше министерство уже сделало несколько очевидных выводов. Первый, очень важный для меня, касается регистрации собственности: этим занимается Росреестр, который находится в ведении министерства. Я с большим удовольствием узнал, что дела с этим не так плохи: мне казалось, ситуация намного хуже. Но большая разница в показателях даже по 30 выбранным городам, конечно, наводит на мысль о том, что в них применяются очень разные технологии и стандарты. Когда я вернусь на работу, то в первую очередь попрошу наши территориальные управления: почему так происходит, откуда такая большая разница? Думаю, что выводы будут не менее интересными, чем те, которые можно сделать из вашей презентации.

Все мы помним, что в декабре прошлого года председатель правительства, а ныне президент Российской Федерации Владимир Путин выступил на съезде «Деловой России» с Национальной предпринимательской инициативой. Первым действием в рамках реализации этой инициативы стала разработка стандартов ведения бизнеса, стандартов инвестиционного климата в пилотных регионах, осуществленная совместно «Деловой Россией» и Агентством стратегических инициатив. Среди этих пилотных регионов были те, в которых находятся города, возглавившие сейчас рейтинг: Ульяновск, Калуга, Казань, — и те, города из которых оказались почти в самом низу: например, Пермь или Екатеринбург. Этот результат также требует анализа, поскольку мы уже имеем достаточно большой опыт реализации этой инициативы, в отличие от четырех других, которые только запускаются.

Второй важный результат — это сама методика. Я хочу понять, в какой мере она может лечь в основу построения рейтингов



регионов по развитию конкурентной среды, по созданию благоприятного климата для предпринимательства. Я понимаю, что методика Doing Business предусматривает гораздо больше показателей (здесь их применялось только четыре), но мы все равно должны выяснить возможности ее использования, тем более что сейчас построение рейтинга регионов стало для нас задачей не теоретической, а сугубо практической. Есть соответствующее поручение президента, и в ближайшем будущем мы придем к системе, когда финансирование регионов будет зависеть от предпринимательского климата в них и от места региона в рейтинге.

Ну и, конечно, хотелось бы услышать мнение Андрея Владимировича Шаронова: как он оценивает эти результаты? Если бы у нас было не 30 городов, а, к примеру, 80, где бы оказалась Москва?

— *Надо дать слово Сергею Морозову — губернатору региона, который стал лидером рейтинга. Сергей Иванович, какие эмоции вызвала у Вас эта новость? И в чем секрет успеха?*

— Мне хотелось бы поблагодарить и Министерство экономического развития, и Всемирный банк за замечательное исследование, который даст и нам, несмотря на верхнюю строчку в рейтинге, достаточно много пищи для размышления. Конечно, нашей сегодняшней команде приятно это видеть и слышать, потому что мы шли к этому долгие семь лет. Приходилось в течение многих дней и ночей, недель и месяцев, что называется, в ручном режиме внедрять лучшие практики, известные в Российской Федерации и в Европе, и таким образом формировать деловой климат. Ну и, конечно, если бы в свое время Агентство стратегических инициатив не пригласило нас к сотрудничеству, если бы не помогла «Деловая Россия», в Ульяновской области не было бы делового климата.

Многое из того, что мы сегодня узнали из этого доклада, заставляет нас по-другому посмотреть на нашу работу. Уже в субботу я проведу заседание правительства региона, и мы определим, какие меры необходимо принять, чтобы быть первыми не только в сводном рейтинге, но и по всем остальным показателям.

Мы еще не привыкли везде и всегда занимать первые места, но я думаю, что это хорошее начало, и мы постепенно будем привыкать к этому. И мы точно никого не подведем, потому что и деловой, и инвестиционный климат у нас действительно очень хорош.

— *Хотелось бы, тем не менее, спросить у Андрея Владимировича, какие эмоции испытывает он. Но прежде хочу сказать,*

что, несмотря на иронию в голосе Андрея Рэмовича, за последнее время в Москве, по оценке Всемирного банка, произошли существенные изменения к лучшему. Это касается барьеров для начала строительства: по данному показателю Москве очень часто критикуют. Если в 2009 году надо было выполнить 61 процедуру, то сейчас — 47. Почти в полтора раза сокращен срок получения разрешения на строительство: с 600 дней (это почти два года) до 400.

— А. Шаронов: В отличие от представителей некоторых федеральных организаций, я не буду предлагать в ответ на наше низкое место в рейтинге собственный рейтинг, а постараюсь проанализировать, почему так получилось. Москва является желанным местом для ведения бизнеса, привлекательным с точки зрения размеров рынка, спроса, разнообразия и так далее. Вместе с тем, это место — очень тяжелое для ведения бизнеса. Отчасти мы, по традиции, исходили из того, что у нас выстроилась длинная очередь из инвесторов: если не понравится одному, за ним стоят еще десять. Процедуры, связанные с получением разрешений на строительство и на подключение к электросетям, отражают всю сложность бюрократической системы, чаще всего искусственную: она связана с большим количеством дискреционных решений, которые принимались чиновниками среднего и нижнего уровня.

Вместе с тем, есть основания считать, что наша позиция в следующем рейтинге будет лучше. Во-первых, нынешний рейтинг базировался на результатах 2011 года, а между тем, многое было сделано во второй половине 2011 года и в первой половине 2012-го. Если говорить о подключении к электричеству, то мы, очень сильно обжегшись на подключении нестационарных торговых объектов, провели большое количество конкурсов. Сейчас нам надо подключать несколько тысяч объектов мелкорозничной торговли: 90% из них мы уже подключили, и срок составил от шести месяцев до 15 дней. Сроки проверяем не мы, этим занимаются предпринимательские объединения: предприниматели приходят к нам и на заседании штаба докладывают. Штаб был создан по поручению мэра Собянина, поскольку мы тонули в жалобах. Мы продавали места с подключением, а реально подключиться было невозможно, и это привело к созданию такого механизма. К сожалению, пока он действует как «скорая помощь», но многие вопросы, связанные с подключением, удалось решить. Я думаю, что результаты рейтинга по итогам 2012 года в этом отношении будут существенно лучше. Высший менеджмент крупнейших

электросетевых компаний Москвы тоже прилагает много усилий, чтобы прекратить этот беспредел на среднем и низшем уровнях, где, собственно, и чинятся препятствия. Замечу, что регулирование осуществляет не город, а коммерческие компании.

Что касается сроков выдачи разрешения на строительство, то Александр совершенно правильно заметил, что их удалось сократить в полтора раза: мы целиком устранили некоторые процедуры. Административная комиссия занималась детальным анализом всех шагов, и выяснилось, что один орган (не буду его называть) заменил одну процедуру тридцатью восемью, сделав все внутренние ходы обязательными для соискателя. Вместо того чтобы применять принцип «одного окна», когда все внутренние согласования чиновники делают сами, они пускали соискателя по кругу: тот должен был ходить по различным подразделениям, по смежным организациям и получать разрешения. Здесь нам будет тяжелее, но мы снизим этот срок, наверное, еще раза в полтора.

Объективности ради хочу сказать, что в Москве ситуация на порядок сложнее, чем в других городах, — например, из-за геоподосновы. У нас есть множество слоев инфраструктуры — трубы, метро, которого нет в большинстве городов. Все это порождает дополнительные согласования, причем не всегда город обладает нужной информацией, так что согласование требует существенно больше времени. Могу еще сказать в наше оправдание, что Москва — дорогой город: это отражается на стоимости процедур. Если взять, например, анализ, сделанный международными организациями в отношении Мексики, то оказывается, что столица этого государства — Мехико — находится на предпоследнем месте в рейтинге городов. На Филиппинах столица — Манила — находится на последнем месте. Таков эффект мегаполиса: может быть, это слабое оправдание, но такой эффект присутствует.

Все-таки хочу сказать, что для нас это — серьезная встряска. Москва долго жила в таких условиях, но теперь город принял программу стимулирования экономической активности. Улучшение предпринимательского климата, поддержка малого и среднего предпринимательства числятся среди наших приоритетов. Давайте посмотрим на рейтинг по итогам 2012 года: может быть, тогда мы, вместо Морозова, будем первыми выступать с места.

— *Хотел бы сейчас дать слово для короткого комментария руководителю этого проекта с российской стороны Андрею Яковлеву. У меня есть один вопрос. Можно много говорить о результатах ис-*

следования, но третье место Владикавказу, наверное, многих удивило. Как это объяснить? Есть ли здесь что-то, связанное с методологией, или такова объективная реальность?

— А. Яковлев: Для нас опыт участия в подобном проекте был очень любопытным с точки зрения освоения методологии. Здесь важно понимать следующее: методология, безусловно, ориентирована на определенное упрощение действительности для обеспечения сопоставимости результатов, особенно в международном масштабе, поэтому не нужно абсолютизировать полученные результаты. На мой взгляд, ценность результатов обусловлена не количественными показателями, а двумя другими аспектами.

Первый аспект — это сама идея бенчмаркинга. В этом смысле для меня была любопытна реакция регионов, потому что при составлении первого рейтинга в 2008 году (он был опубликован в 2009 году) мы тоже предусмотрели *right of reply*: получив описание процедур, представители регионов могли отреагировать — согласиться или не согласиться, дать свои комментарии. Насколько я знаю слов коллег (я тогда в этом не участвовал), из десяти регионов отреагировали, по-моему, только четыре. А в этом году представители 28 регионов из 30 специально приехали и достаточно активно спорили, отстаивали свою точку зрения, выдвигали аргументы. Итак, сам проект подтолкнул власти регионов к тому, чтобы сравнивать свой регион с другими, анализировать практику и улучшать бизнес-процессы на своей территории, исходя из опыта других регионов.

Второй аспект связан с Москвой. Я бы провел аналогию со спортом: в футболе есть высшая лига, первая, вторая. Рейтинг, в известном смысле, отражает результаты работы органов государственной власти в регионе и проводимую ими экономическую политику. Но регионы бывают разные. Та же Москва, при своих номинально плохих показателях, была и остается центром инвестиционной активности: там есть большой спрос, есть инфраструктура, есть человеческие ресурсы. Поэтому в будущем, наверное, правильное проводить сравнение между регионами, сопоставимыми по масштабам. Я не согласен, что Москву надо исключить. Ее надо сравнивать, например, с Екатеринбургом, с Петербургом.

Однако Владикавказ, безусловно, надо сравнивать с городами другой группы. Мы понимаем, что он находится на Северном Кавказе: это, мягко говоря, небезопасный регион. Надо понимать, что не было учтено в нынешнем рейтинге. Этот регион расположен

вблизи от территорий, где, в общем, идет война. Там люди думают не о подключении электричества, а о своей физической безопасности. Если уж кто-то приехал туда и смог начать бизнес, то, наверное, местные власти вряд ли попытаются взять с него деньги, ставить барьеры на пути бизнеса. Это тоже надо принимать во внимание.

Составление рейтинга не есть самоцель. Рейтинг — это определенный инструмент, один из возможных рабочих инструментов. Можно подумать о его адаптации к нашим условиям и о разработке собственных инструментов, которые были бы более многочисленными и в большей степени учитывали бы российскую экономическую реальность.

— **Никита Юрьевич Белых, 12-е место.**
Какие у Вас эмоции?

— Н. Белых: В соответствии с традициями, я хотел сказать, что сразу по приезде соберу заседание правительства для обсуждения этого рейтинга. И вдруг я поймал себя на такой мысли: а что я буду обсуждать с коллегами? Если взять таблицу, которая нам представлена, то окажется, что работа регионального правительства действительно серьезно влияет на второй и третий показатели — легкость получения разрешений на строительство и легкость подключения к системе энергоснабжения. По ним мы занимаем пятое и четвертое места, в то время как лидер — четвертое и пятое: нас серьезно тянут вниз регистрация предприятий и регистрация собственности.

Дальше я задаю себе вопрос: что я должен предпринять? Вызвать главного регистратора вместе с руководителем налоговой службы и сделать им выговор? Извините, но это представители федеральных органов. А завтра ко мне придет прокуратура, не говоря уже о других правоохранительных органах, с вопро-

сом: почему я вмешиваюсь в компетенцию федеральных органов власти? Или я должен выстроить с ними какие-то особые отношения, после чего придет уже не прокуратура, а Федеральная служба безопасности?

Если бы мы составили такой рейтинг после того, как будет выполнена намеченная программа децентрализации, и часть полномочий, которые по смыслу должны принадлежать регионам, отойдет к ним, — тогда и рейтинг, и побуждение к практическим действиям будут иметь смысл. А сейчас я не совсем понимаю, какие выводы должен сделать. По приезде я напишу Андрею Рэмовичу письмо с просьбой уволить регистратора, потому что тот явно не справляется со своими обязанностями. Так, что ли? Эта милая женщина старается делать то, что должна, но, видимо, у нее не получается. Я напишу письмо, скажем, в адрес Мишустина и Силуанова по поводу руководителей налоговой службы. Если в этом заключаются обязанности руководителя региона по созданию благоприятной среды для бизнеса, мы это сделаем. Но мне кажется, что было бы гораздо правильнее и эффективнее составлять рейтинг на основе расширенного перечня критериев.

Очевидно, что, при всей важности четырех учтенных критериев, инвестиционная привлекательность региона определяется не только ими. Есть масса проблем, касающихся, например, безопасности, и место Владикавказа действительно вызывает вопросы. С трудом представляю себе настойчивых инвесторов во Владикавказе, которые под свист пуль пытаются что-то строить, регистрировать собственность на территории данной республики.

По моему мнению, было бы правильнее, во-первых, проводить подобные исследо-



вания регулярно. Наиболее ценным в этом исследовании мне кажется анализ изменений, произошедших в тех десяти регионах, которые оценивались и в 2009-м, и в 2011 годах. Конечно, хотелось бы все-таки добиться децентрализации полномочий и иметь Министерство экономического развития лоббистом в вопросе о передаче части полномочий на региональный уровень. Кроме того, необходимо расширять перечень критериев, по которым оцениваются регионы, учитывая при этом то, что действительно зависит от регионального руководства, и видеть показатели, характеризующие ситуацию по сравнению с предыдущим периодом. Вот тогда можно будет говорить о том, что проделана полноценная работа.

— *Я хотел бы защитить Республику Северная Осетия — Алания. Давайте не будем про пули, не надо никого очернять. Я понимаю, что между регионами разгорается конкуренция, но будем аккуратнее в высказываниях. Андрей Сергеевич, каким образом данный рейтинг можно использовать при внедрении агентством стандарта деятельности региональных органов исполнительной власти?*

— А. Никитин: Я хотел бы высказать свое мнение по поводу сегодняшних цифр. В первую очередь, как мне кажется, рейтинг Doing Business позволяет принять то или иное решение иностранному инвестору, который выбирает, где ему основать производство — в России, Казахстане или Белоруссии. Если говорить о рейтинге страны, то мы занимаем не такое высокое место, как наши партнеры по Таможенному союзу: это будет существенно влиять на принятие решений инвесторами. Поэтому мы должны делать то, что позволит нам повысить свое место в рейтинге.

Однако надо понимать, что инвестиционный климат для российского предпринимателя существует вокруг его забора. Он не существует ни в рейтингах, ни в Москве, ни где-то там на федеральном уровне. Предприниматель оценивает инвестиционный климат по тому, как он может развивать свое предприятие. Наверное, самый объективный показатель — это количество инвестиций по отношению к основному капиталу. Сколько предприниматель готов вкладывать в развитие своего производства? Вот это первично.

Если говорить о показателях, по которым измеряется инвестиционный климат, то, конечно, стандарт деятельности региональных администраций, который мы внедряем в пилотных регионах, тоже несовершенен. Но это попытка описать те услуги, которые должен получать любой предприниматель на территории региона, и те институты, которые должны в

нем быть. Когда мы реализуем Национальную предпринимательскую инициативу, которая во многом связана с рейтингом и в чем-то его дополняет, мы делаем это не только ради рейтинга, а прежде всего для себя. В то же время, внедряя стандарт как инструмент создания хорошего инвестиционного климата у конкретного забора конкретного предпринимателя, мы сможем добиться успехов.

— *Скажите, как Вы оцениваете результат Вашего региона? Недавно мы подписали соглашение с Агентством стратегических инициатив о внедрении Стандарта деятельности региональных властей по улучшению инвестиционного климата. Как Вы считаете, может ли это способствовать улучшению позиции региона в такого рода рейтингах?*

— С. Жвачкин: Я единственный, кто не будет в субботу собирать заседание правительства, потому что еще не успею прилететь в Томск. Но цифры действительно интересные, они заставляют задуматься. Я считаю, что в этом направлении надо работать всем, и мы этим также занимаемся. Ту работу, которую агентство и министерство проводят сегодня с регионами, я считаю очень важной. Здорово, что об этом начали говорить: еще не так давно мы просто не говорили на эту тему. Надо продолжать исследования и вводить другие показатели, помимо этих четырех. У каждого региона есть своя специфика, и при составлении рейтинга ее надо учитывать. Но в общем это дело хорошее, и надо идти дальше. Спасибо!

— *Егор Афанасьевич, сейчас Сергей Анатольевич говорил про специфику регионов. В выступлениях звучали слова о том, что не очень корректно сравнивать разные регионы, с разным уровнем развития. У вас специфики очень много: Якутия — самый большой по площади регион России. Что Вы думаете по поводу своего 28-го места?*

— Е. Борисов: Мы благодарны тем, кто проделал такой труд, и обязательно проанализируем ситуацию. На цифры мы не обижаемся: специфика есть специфика. Но я хотел бы сказать кое-что по поводу методики исследований: может быть, в бумагах это есть, а я не услышал. Необходимо подчеркнуть, по каким причинам регион занимает то или иное место. В следующий раз мы обязательно поднимемся в рейтинге, но есть объективные факторы, которые не были учтены. В частности, речь идет об инфраструктурных ограничениях на территории нашей республики: не хватает электроэнергии, не хватает тепла, не хватает еще чего-то, и в результате у властей есть объективные причины для того,

чтобы сразу выдать тому или иному заявителю разрешение на начало бизнеса. Это очень серьезный тормозящий фактор. В нашей республике мы реализуем крупные инфраструктурные проекты и, завершив их, обязательно поднимемся на верхние ступеньки рейтинга. Это произойдет в ближайшее время, поэтому мы хотели бы услышать не только упреки в создании административных барьеров, но и объективный анализ. Пусть в методике это будет учтено.

— И. Пономарев: Я хочу внести диссонанс в благостное течение сегодняшнего заседания. Я, может быть, не такой уж крупный экономист, но мое ощущение таково: лучший предпринимательский климат складывается там, где с минимальными затратами можно получить максимальные деньги. Сколько при этом процедур надо совершить и так далее, это, конечно, важно, но при виде рейтинга, который мы сейчас получили, у меня возникает ощущение, что мы имеем процессуальное законодательство без базового. Можно максимально оптимизировать процессы, но если убрать даже все ступеньки с лестницы, в гору вода не потечет. Вот такую ситуацию мы и получаем. Если инвестор, решивший заняться развитием в России, по результатам рейтинга придет в Мурманск, я боюсь, что это будет последним из его инвесторских решений. Если говорить о строительной активности, то сейчас Мурманск по объективным причинам занимает далеко не первые места. И не надо говорить, что инвесторы не знают про рейтинг: просто определяющим фактором является потенциальный объем прибыли, на этой основе и формируется предпринимательский климат. Без учета этого фактора мы получаем последнее место для Москвы, в которую мечтает попасть любой инвестор, и, напротив, первые места для других городов — я уж не стану детализировать.

Мне кажется, что без его учета мы будем обсуждать не предпринимательский климат, а региональные аспекты регулирования предпринимательской деятельности. Но тогда это так и надо называть, а то мы, к сожалению, ставим задачи для руководителей субъектов, для правительства Российской Федерации — тем более, что Владимир Владимирович это поддержал, как все слышали, — но задачи не базовые, а процессуального характера. Такое у меня есть опасение. Спасибо.

— *Наверное, в этом высказывании прозвучал вопрос. Я предоставляю слово Аугусто для небольшого комментария относительно методологии. Насколько вообще можно говорить о месте региона и о его корреляции с реальными условиями ведения бизнеса?*

— А. Лопес-Кларос: Многие из вас подняли очень интересные вопросы, и я хочу кратко их прокомментировать. Некоторые отметили тот факт, что в Москву поступают крупные потоки прямых зарубежных инвестиций, и спросили, как это согласовано с рейтингом, который я приводил. Исследования, которые мы проводим в течение многих лет, показывают, что размер рынка — важнейший фактор, определяющий потоки прямых зарубежных инвестиций. Москва получает такой объем прямых зарубежных инвестиций потому, что это большой рынок, там есть хорошо развитая инфраструктура, и инвесторы часто хотят закрепиться в крупных урбанистических центрах, где имеется рынок для их продукции. Я хочу сказать, что Москва получает достаточный объем инвестиций, несмотря на то — и даже вопреки тому — что инвестиционный климат в этом городе обладает рядом недостатков, и это ясно прослеживается по результатам исследования.

Мне понравилось замечание профессора Яковлева, который сказал, что наши рейтинги и особенно наши показатели — это инструменты. Нужно относиться к ним осторожно и не придавать им слишком большого значения. Факторов, политических установлений и учреждений, необходимых для достижения процветания и экономического роста, очень много. В начале своего выступления я говорил об образовании, о новых технологиях. Эти факторы учитываются показателями Doing Business. Если мы будем учитывать только их, этого окажется недостаточно.

Прозвучало также замечание о том, что нам, может быть, нужно сопоставлять между собой такие урбанистические центры, как Москва, и не обязательно сравнивать их, скажем, с маленькими городами. Это не совсем понятно. На сегодняшний день мы имеем 50 субгосударственных исследований, и они по-

казывают, что далеко не везде большие города значатся на последних позициях. Просто подумайте о некоторых процедурах, через которые необходимо пройти, когда открываешь бизнес. Сколько это займет, сколько это будет стоить? Это не очень зависит от размера региона. Все больше подобных процедур выполняется онлайн на электронных площадках. Какая разница, проводится процедура онлайн в городе с населением в 50 тысяч человек или в пять миллионов? Поэтому не делайте слишком далеко идущих выводов из того факта, что в России именно крупнейший город страны занимает 30-е место.

Хотел бы подчеркнуть, что эти показатели — своего рода точка отсчета. Это беглый обзор, приблизительная картина проблем инвестиционного климата в Российской Федерации. Я бы очень рекомендовал вам, особенно губернаторам и их администрации, изучить отчет, когда он будет доступен на русском языке, так как в нем содержится огромное количество информации, которая позволит ответить, например, на такие вопросы: что сделать, чтобы продвинуться вперед? Как повысить эффективность? Как сократить количество процедур и затрачиваемого времени, как в целом сделать процесс менее сложным и затратным?

Помимо этого нужно будет сделать гораздо больше, и Всемирный банк будет вашим партнером и союзником в деле улучшения показателей, и тогда, со временем, мы сможем зафиксировать в России более благоприятный инвестиционный климат, — не только в Москве, но и во всей стране, — и сможем зарегистрировать более высокие показатели экономического роста. Недавно в моем отделе было завершено исследование, оценивающее, с одной стороны, показатели в отчете Doing Business, а с другой — экономический рост. Мы обнаружили, что налицо сильней-

шая положительная взаимосвязь между улучшением бизнес-среды по показателям Doing Business и ростом дохода на душу населения. Другими словами, это, несомненно, действенный инструмент. Вы улучшаете инвестиционный климат на основе данных, которые мы отслеживаем с помощью показателей Doing Business, и тем самым обеспечиваете более высокие темпы роста экономики. Это очень и очень многообещающий результат.

— **Заключительное слово предоставляется Андрею Белоусову.**

— А. Белоусов: Я хотел бы не произносить заключительное слово, а просто поблагодарить Всемирный банк за эту работу. Считаю, что работа проделана очень интересная, и ход дискуссии это подтвердил — вплоть до того, что мы с вами, глядя на цифры (согласен, что это не более чем отправная точка), путем несложных умозаключений пришли к выводу о необходимости перераспределения полномочий. Я искренне благодарен за проделанную работу и предлагаю продолжить ее, расширяя круг охваченных городов и совершенствуя методологию, чтобы снять хотя бы часть тех вопросов, которые сегодня прозвучали.

— **В заключение мне хотелось бы сказать, что слова Владимира Путина, прозвучавшие сегодня на пленарной сессии, и все действия, которые предпринимаются на федеральном и региональном уровнях, почему-то вселяют в меня уверенность в том, что нас ждет впечатляющее улучшение инвестиционного климата. Сейчас у нас идет очень предметный разговор. Он касается конкретных показателей и конкретных действий в формате «дорожной карты», которые совершаются не одной только властью, но властью совместно с бизнесом, совместно с предпринимательским сообществом.**



Результат интеграционных процессов — изменение инвестиционного климата

Модератор: Сергей Нарышкин, Председатель Государственной Думы Российской Федерации; **Выступающие:** Эско Ахо, Исполнительный вице-президент по корпоративным отношениям и ответственности, член правления, Nokia Corporation; Анатолий Артамонов, Губернатор Калужской области; Кирилл Дмитриев, Генеральный директор, УК РФПИ; Вячеслав Федорищев, Помощник ректора АНХиГС; Талия Хабриева, Директор, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ; Дэвид Каменеcki, Вице-президент по корпоративным отношениям, Mars Incorporated; Кайрат Келимбетов, Заместитель премьер-министра Республики Казахстан; Виктор Христенко, Председатель коллегии, Евразийская экономическая комиссия; Алексей Лихачев, Заместитель Министра экономического развития РФ; Игорь Максимцев, Ректор, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; Андрей Никитин, Генеральный директор, автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»; Клайд Таггл, Старший вице-президент, глава по связям с общественностью и коммуникациям, The Coca-Cola Company; Джеймс Тёрли, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Ernst & Young Global

Анализ инвестиционного климата на постсоветском пространстве — тема очень интересная с учетом тех процессов и непростых событий, которые происходят на финансовых рынках, в экономике европейских и других стран. Эта тема интересна также с учетом ускорения интеграционных процессов, которые происходят во всем мире, и, может быть, в большей степени — на евразийском пространстве. Вы, конечно, помните, что еще полтора десятка лет назад Россия стояла в конце списка стран, которые претендовали на вступление во Всемирную торговую организацию. А сегодня мы находимся буквально в одном шаге от вступления в самую авторитетную и важную организацию, регулирующую мировую торговлю. Буквально через пару недель в Государственной Думе пройдет ратификация подписанного ранее соглашения о присоединении Российской Федерации к Всемирной торговой организации.

Кроме того, за последние годы Россия вместе со своими партнерами не только сформировала Евразийское экономическое сообщество, но и стала активным участником Таможенного союза и Единого экономического пространства. Эта интеграция уже дала конкретные результаты. Только за прошлый год объем взаимной торговли трех стран, входящих в Таможенный союз — России, Белоруссии и Казахстана, — почти на треть превысил соответствующий объем за предыдущий, 2010 год. Устойчивая тенденция роста торгового оборота в рамках Таможенного союза наблюдается и в этом году.

Должен сказать, что российская сторона на переговорах о вступлении во Всемирную торговую организацию отстаивала позиции не только Российской Федерации, но и Таможенного союза в целом. Все эти шаги направлены на то, чтобы президенты на-

ших стран и предприятия могли активно и беспрепятственно сотрудничать в решении важнейших экономических проблем. Именно такие, открытые и прозрачные, механизмы сотрудничества должны использоваться и для создания благоприятного инвестиционного климата на постсоветском пространстве, на евразийском пространстве.

Безусловно, само понятие инвестиционного и делового климата является очень емким, и вряд ли нам хватит даже целого дня, чтобы внимательно рассмотреть все его составляющие: любые процессы, любые явления политической, экономической, социальной и общественной жизни влияют на инвестиционный и деловой климат. Тем не менее, мы попробуем рассмотреть, как изменяются ключевые компоненты инвестиционного и делового климата в странах СНГ, как они влияют на развитие социально-экономических процессов в этих странах.

Мой первый вопрос обращен к Татьяне Дмитриевне Валовой, министру Евразийской экономической комиссии по основным направлениям интеграции и макроэкономике. Татьяна Дмитриевна, как я уже сказал, в последние годы процессы интеграции на постсоветском пространстве идут очень активно, особенно в сфере экономики. Лично я считаю переломным моментом события осени 2007 года — это был сентябрь или октябрь, — когда президенты трех стран подписали в Душанбе базовые соглашения о формировании Таможенного союза. Как за прошедшее время изменилась макроэкономическая ситуация на постсоветском пространстве, и как действия по интеграции влияют на изменение этой ситуации?

— Т. Валовая: Путь интеграции у нас всегда достаточно извилист, а движение по нему не-

постоянно: шаг вперед, два шага назад. Мы сначала принимаем серьезные решения, а затем начинаются опасения: не забежали ли мы вперед, не уступаем ли мы свой суверенитет, не надо ли действовать аккуратней? С решениями 2007 года этого не произошло. На мой взгляд, нам надо поблагодарить за это глобальный финансовый кризис, который вскоре обрушился на всю планету. Государства евразийского пространства, как и все государства мира, стали искать способы минимизировать последствия этого кризиса, найти дополнительные стимулы роста. Совершенно естественно, что страны будущего Таможенного союза — Россия, Белоруссия и Казахстан — в своих поисках пошли по пути углубления интеграции. Нормативно-правовая база уже была заложена, оставалось ее только доработать и подписать все необходимые соглашения. Так кризис в значительной степени стал повивальной бабкой наших интеграционных процессов.

Дальше начинается другая история: интеграционный процесс имеет собственную динамику, он требует все большей и большей интеграции. Если этого не происходит, случается кризис. События в Европе — яркий пример того, как замедление интеграционных процессов и запаздывание в принятии важных интеграционных решений может обернуться резким кризисом. Очень приятно, что здесь, на Форуме, наши европейские коллеги говорили о том, что выход из нынешней ситуации они видят не в отказе от интеграции, а наоборот, в движении вперед, к более тесной фискальной интеграции, к налоговому союзу и так далее.

Итак, в 2008 году начался кризис, и одновременно пошел процесс практической интеграции. Как оценивать ее макроэкономические показатели? Не будь кризиса,

оценивать, наверное, было бы гораздо легче: тогда у нас все время были бы совершенно одинаковые внешние параметры. Но внешние параметры изменились. Думаю, что если бы не было кризиса, объем взаимной торговли в прошлом году у нас вырос бы не на 30%, а существенно больше.

Приведу пример того, как изменился характер торговли в результате создания Таможенного союза. Темпы взаимной торговли Беларуси и Казахстана растут существенно выше, чем, допустим, темпы взаимной торговли России и Казахстана или России и Беларуси. Россия находится в центре этого интеграционного объединения, она имеет очень тесные связи и с Беларусью, и с Казахстаном. Но Таможенный союз изменил эту ситуацию: два государства — Беларусь и Казахстан — начинают интегрироваться теснее. Другой пример касается привлечения иностранных инвестиций, по которым есть статистические данные. Если взять 2009-й, первый кризисный год, то иностранные инвестиции в экономику Беларуси составляли около 5 миллиардов долларов, а в 2011 году — 13,2 миллиарда долларов: существенный рост, более чем в два раза. В России рост тоже есть, но не такой большой: 36,5 миллиардов долларов в 2009 году, около 53 миллиардов в 2011-м. В Казахстане роста практически нет: думаю, это связано с кризисом и с тем, что объем привлеченных инвестиций в Казахстане был на порядок больше, чем в Беларуси. В 2009 году у них было 19 миллиардов, сейчас около 20 миллиардов.

Беларусь — яркий пример повышения инвестиционной привлекательности членов Таможенного союза. Сегодня инвестор, приходя

на территорию одного из наших государств, понимает, что перед ним открывается весь рынок Союза. Раньше, вкладывая средства в экономику Беларуси или Казахстана, инвестор рассчитывал на рынок конкретного государства — 5, 10, 15 миллионов человек, — а сейчас он рассчитывает на рынок в 200 миллионов человек. Это совершенно разный порядок инвестиций. И такие государства, как Беларусь и Казахстан, в плане инвестиционной привлекательности, конечно, выигрывают.

Теперь о других важных инвестиционных показателях. Вы знаете, что по условиям ведения бизнеса наши страны не занимают высокие места в мировых рейтингах. Тем не менее, между тремя странами есть очень существенные различия. По простоте ведения бизнеса Казахстан в рейтинге Doing Business находился в прошлом году на 47-м месте, Белоруссия — на 69-м, а Россия — на 120-м. Огромная разница! И очень хорошо, что благодаря Таможенному союзу и Единому экономическому пространству (ЕЭП), наши страны начинают конкурировать между собой за инвесторов. Инвесторы теперь получают возможность выбрать ту страну, где проще условия ведения бизнеса, где меньше административных барьеров. А поскольку мы внутри Союза не можем выстраивать никаких новых барьеров, то национальные службы — таможенные, санитарные и другие — будут вынуждены заимствовать друг у друга лучшие практики. Это еще один яркий пример того, какие возможности появляются для улучшения инвестиционного климата.

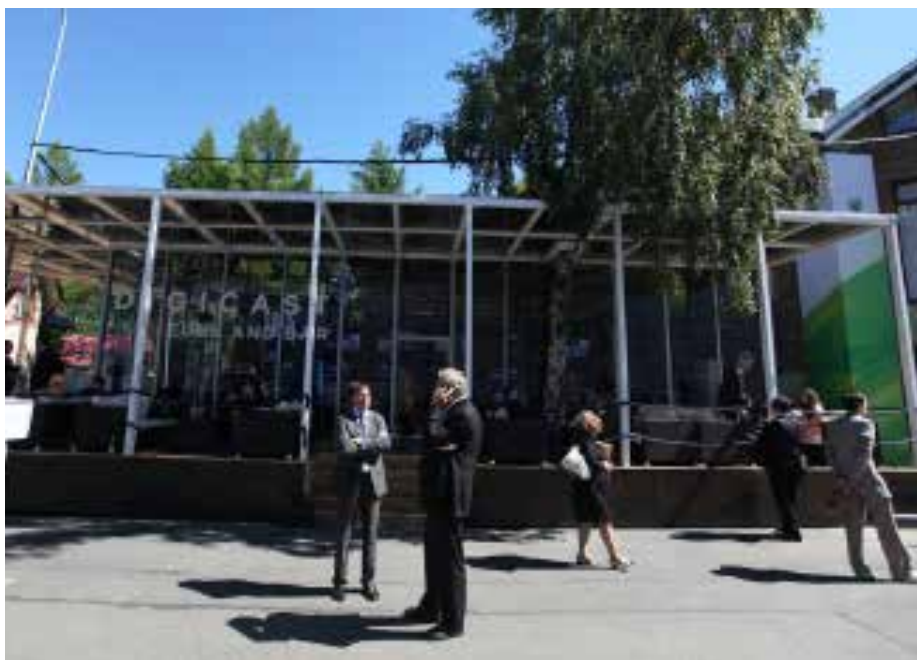
Мы понимаем, что именно нам надо делать сейчас. Ясно, что к 2015 году будет создан Евразийский экономический союз. Много го-

ворится о том, что нового этот союз должен принести в процесс интеграции. Я считаю, что надо очень аккуратно подходить к координации в валютной сфере: не спешить и не повторять чужих ошибок. Что нам совершенно необходимо взять из европейского опыта — это координацию макроэкономической политики, причем не только в плане критериев. Раньше европейцы обсуждали, что такое макроэкономическая конвергенция. Некоторые утверждали, что номинальной конвергенции по валютному курсу, показателям инфляции и так далее достаточно для создания валютного союза. Но многие экономисты говорили: «Неправильно, нужна реальная конвергенция», — и оказались правы. Сейчас мы будем учитывать этот опыт.

Последняя ремарка. Очень хорошо, что рядом с Европейским союзом создается еще одно мощное интеграционное объединение. Всегда хорошо, когда есть два объединения: можно изучать опыт соседей, брать у них лучшее, учиться на чужих ошибках. Конечно, в основном мы заимствуем опыт Европейского союза, но уже сейчас кое-что мы делаем быстрее, чем наши европейские коллеги. Например, евразийские страны приняли решение о создании антикризисного фонда еще в 2008 году, и в 2009 году он заработал. А соответствующий европейский фонд заработал только в 2010 году, хотя задачи у него те же самые. Обмен опытом между интеграционными объединениями также позволит повысить нашу инвестиционную привлекательность.

— В. Мау: Есть ли в планах интеграционного объединения введение единой валюты — с учетом европейского опыта и той дискуссии, которая прошла на Форуме?

— Т. Валовая: Я думаю, что в долгосрочных планах любого интеграционного объединения должно предполагаться введение единой валюты. В краткосрочных планах его, конечно, нет, и я согласна с теми, кто говорит, что в ближайшие десять лет спешить с этим не надо. В этом нет ничего нового. Может быть, присутствующие не знают, что в Евросоюзе хотели ввести единую валюту еще к 1980 году. В Советском Союзе к этому моменту хотели построить коммунизм. Коммунизм в СССР к этому моменту не построили, единую валюту в ЕС тоже не ввели. Ее ввели 20 лет спустя. Во-первых, должна быть внутренняя потребность. Единую валюту стоит вводить, если это приведет к снижению издержек для бизнеса и окажет благоприятное воздействие на экономику, если государства, которые ее введут, будут соответствовать необходимым критериям. На предыдущей сессии Алексей Леонидович Кудрин говорил: лучше, если будет



меньше евро. Действительно, лучше меньше, да лучше. Во-вторых, должны появиться внешние факторы, необходимые для того, чтобы такая валюта была востребована.

— *Мой следующий вопрос к Джеймсу Тёрли, возглавляющему глобальную компанию Ernst & Young. Уважаемый господин Тёрли, Ваша компания работает практически по всему миру, в том числе на постсоветском пространстве. Скажите, насколько изменилось влияние стран постсоветского пространства на мировую экономику за последние годы?*

— Мне кажется, в последнее время роль этого региона в мире заметно возросла. Здесь сложилась потрясающая атмосфера. У меня есть опыт сотрудничества с членами российского правительства: более 10 лет я тесно взаимодействовал с премьер-министром, кроме того, возглавлял Консультационный совет по иностранным инвестициям (КСИИ); могу сказать, что на данный момент крупные долгосрочные инвестиции в России делают 40 иностранных компаний. Они действуют сообща и работают с администрацией премьер-министра и министерствами, обсуждая, что можно сделать в России и в регионе в целом, чтобы повысить эффективность инвестиций в регион, а также сделать его более привлекательным для новых иностранных вложений. Этот процесс начался 17 лет назад. Я активно участвую в нем последние 12 лет, и за это время на наших глазах произошли колоссальные перемены: мы видели, как и эти компании, и ряд других осознали пользу от улучшения инвестиционного климата в России.

Думаю, это произошло благодаря открытому обсуждению таких вопросов, как Таможенный союз, миграционная политика, налоговая политика, политика в области энергетики и т.д. Полагаю, иностранные инвесторы еще упомянут здесь о том, как растет мировое значение России и более широкой свободной зоны.

Помимо всего прочего, вчера меня очень обрадовало выступление Президента В. Путина, который сказал, что в тандеме происходят три процесса: приватизация государственных активов, непрекращающаяся работа по улучшению имиджа России в глазах иностранных инвесторов, а главное — дальнейшая поддержка местного предпринимательства и инноваций и назначение омбудсмена, который помог бы в этом и других важных конкретных вопросах.

В данный момент идет процесс приватизации, и государственные компании вынуждены становиться более конкурентоспособными. Этот процесс зачастую приводит к сокращению рабочих мест. Для стимулирования

роста числа рабочих мест в равной степени необходимы и местные предприниматели, и прямые иностранные инвестиции. Поэтому я полагаю, что совместная работа, нацеленная на увеличение привлекательности данной зоны и улучшение инвестиционного климата, остается предметом внимания правительства и частного сектора, а это, по-моему, большой успех.

Кроме того, как мы говорили вчера — и далеко не в первый раз, — следующее важное направление — это реформа системы административных барьеров. Если для того, чтобы открыть офис, запустить производство или основать компанию, нужно получить пятьсот разрешений, то это не только неэффективно, но и не конкурентоспособно на мировом уровне и к тому же открывает неограниченные возможности для коррупции. Ни к чему хорошему такое количество барьеров привести не может. Думаю, эту проблему также необходимо решать. В наличии имеются все инструменты, но надо уметь ими пользоваться. Причем так, чтобы на территории всей зоны работа шла в соответствии с планом. Мы не сомневаемся, что применение соответствующих инструментов приведет к необходимому результату, и, со своей стороны, готовы всемерно способствовать их применению.

— *Я хотел бы предоставить слово Алексею Евгеньевичу Лихачеву, заместителю министра экономического развития Российской Федерации.*

— Наверное, наше министерство отчасти стало штабом интеграции. С одной стороны, в нем готовят ряд решений и проектов решений для правительства, для наших интеграционных объединений. С другой стороны, именно Минэкономразвития, совместно с учеными, экспертами и уважаемым Владимиром Александровичем, готовит предложения или принимает решения, связанные с улучшением инвестиционного климата. Наши министры — и Эльвира Сахипзадова, и Андрей Рэмович, нынешний министр, — всегда так и ставили задачу: рассматривать интеграционные процессы как серьезную возможность улучшить инвестиционный климат в нашей стране, а значит, и в тех странах, с которыми мы создаем интеграционные союзы. Здесь уже назывались макроэкономические показатели: объемы внешней торговли и инвестиций свидетельствуют об успехах интеграции. Давайте, кроме того, посмотрим на эту ситуацию по-другому: перейдем с макроуровня на микроуровень, на уровень предприятий. Посмотрим, что именно конкретные предприятия получают, взаимодействуя друг с другом и с государственными институтами на наших территориях. В Зону свободной торговли Со-

дружества Независимых Государств входят восемь стран и еще одна страна, Узбекистан, готова в нее войти. Это не просто шаг к общему рынку, это окончательное решение о его создании. Речь идет не только о совместной торговле и ликвидации пошлин, но и об унификации технического регулирования, таможенных процедур, методов защиты интеллектуальной собственности — с отсылкой, я подчеркиваю это, к соответствующим базовым соглашениям ВТО.

Таков контур нового соглашения о зонах свободной торговли. Это новое качество интеграции: коллеги, присутствующие в зале, знают, что раньше существовал лишь набор двусторонних соглашений. Первоначальное базовое соглашение — очень короткое, декларативное, — так и не было ратифицировано Российской Федерацией. Сейчас мы получаем совершенно новую базу для взаимной торговли, а также для осуществления инвестиций и решения целого ряда вопросов, о которых я уже говорил.

Ненадолго вернусь к тому вопросу, который поднимала Татьяна Валова: о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. В моем понимании это абсолютный прорыв, в первую очередь с точки зрения инвестиционного климата.

Я всегда считал, что привлекательный инвестиционный климат создается на пространстве, где действует принцип трех «П»: предсказуемость режима, прозрачность процедур и последовательность реформ. Именно его мы и закладывали во все 17 базовых соглашений о создании ЕЭП. Евразийская экономическая комиссия — уникальный орган, начавший полноценную работу с 1 января этого года, — призвана реализовывать эти принципы. В одной точке сегодня принимаются регулятивные решения, действующие на территории, где проживает 170 миллионов потребителей. Это первое.

Второе: нормативная база и будущие решения связаны с обязательствами стран-участниц по присоединению к ВТО. Все программные документы Таможенного союза и Единого экономического пространства проходили специальный анализ на соответствие нормам Всемирной торговой организации.

Третье: необходимо создание независимого от правительства регулирующего органа, который мог бы самостоятельно принимать многие решения. Сегодня между бизнесменами России, Белоруссии, Казахстана и комиссией Таможенного союза уже идет диалог относительно регулятивных норм и дальнейших шагов по развитию интеграции в интересах бизнеса трех стран. Поэтому, если рассматривать вопросы экономических

реформ и дальнейшей интеграции стран постсоветского пространства на микроуровне, мы сможем ответить на те вызовы, с которыми сегодня сталкиваются предприятия России, Белоруссии, Казахстана, а также наших соседей. Вернусь к ЕврАзЭС. Татьяна Дмитриевна возглавляет рабочую группу по реорганизации ЕврАзЭС. Мы видим, как налаживаются серьезные партнерские отношения, как наши коллеги из Таджикистана и Кыргызстана подключаются к этой работе. Представители Кыргызстана прямо высказали свое пожелание: войти в соответствующую рабочую группу. Думаю, вскоре такое решение примет и Таджикистан. Это значит, что передовой опыт, находящийся в полном соответствии с базовыми принципами, на которых строится мировая торговая система, все больше внедряется на так называемом постсоветском, или евразийском, пространстве: мне больше нравится последний термин.

Теперь посмотрим на проблему инвестиционного климата через призму глобальных вопросов. Я очень хорошо помню дискуссию начала 2000-х годов. Тогдашний генеральный директор ВТО Майк Мур считал рост числа региональных преференциальных соглашений предвестием близкого конца ВТО. Отрадно, что нынешний генеральный директор думает по-другому, полагая, что как раз создание и укрепление региональных интеграционных объединений, действующих в соответствии с базовыми принципами Всемирной торговой организации, обеспечат ее дальнейшее развитие. Во-первых, эти объединения становятся площадками для выработки лучших практик, которые затем будут применяться в мировой торговой системе. Во-вторых, они уменьшают количество договаривающихся сторон. Всегда легче договориться с несколькими десятками серьезных игроков, чем со 156 или 157 странами.

В этом смысле наше евразийское объединение, на мой взгляд, занимает, с огромным отрывом от всех остальных, второе место после Евросоюза по качеству регулирования и первое место по динамике развития, по динамике имплементации в свою нормативную базу выработанных за десятилетия лучших практик и базовых норм мировой торговой системы. Россия будет являться главным инициатором этого процесса. Вслед за вступлением во Всемирную торговую организацию мы начнем присоединение к ОЭСР, что потребует подстройки всего нашего регулятивного законодательства, всех наших процедур под соответствующие нормы. Я думаю, мы будем двигаться, не снижая скорости.

Подводя итог, хочу сказать следующее: на макро— и микроуровне происходит серьезная активизация предпринимательской деятельности. Большое количество предприятий с российским капиталом регистрируется в Казахстане и наоборот. Белорусские компании активно приходят на российский рынок: это не всем нравится, и по этому поводу звучат разные точки зрения, в том числе в промышленных кругах Российской Федерации. Но это и есть соревновательность, которая объективно ведет к повышению конкурентоспособности, а значит, и к улучшению инвестиционного климата. Именно этого мы так долго добивались, работая над нормативной базой институтов Содружества Независимых Государств, Таможенного союза и Единого экономического пространства.

— Я хотел бы вернуться к Евразийской экономической комиссии, существующей не так давно, но уже накопившей определенный опыт работы. Хочу задать вопрос министру экономики и финансовой политики Евразийской экономической комиссии, Тимуру Сулейманову: насколько меняется финансовая и экономическая политика государств, образующих Таможенный союз и постсоветское пространство в целом, на фоне тех интеграционных процессов, о которых мы сегодня говорим?

— Т. Сулейманов: Те, кто выступал до меня, достаточно много и подробно говорили о том, как интеграционные процессы и инициативы влияют на макроэкономические показатели и на показатели деятельности отдельных предприятий.

Возьму на себя смелость сделать несколько провокационное утверждение. Действительно, с момента образования Таможенного союза торговля товарами внутри него растет ударными темпами, на 30% в год — нигде в мире нет таких темпов роста. Но есть и те сферы, в которых мы отстаем: в частности, это взаимная торговля услугами и взаимные инвестиции. Мы видим, что российские фирмы регистрируют предприятия в Казахстане, казахстанские — в России, те и другие — в Беларуси. Тем не менее, взаимные инвестиции составляют около 10% от общей суммы инвестиций. Это означает, что наши предприятия предпочитают привлекать инвестиции из стран, не входящих в Союз, и инвестировать тоже в эти страны. Конечно, это потеря рабочих мест, потеря налогов, которые уходят в другие страны. Но это и определенный сигнал для крупных инвесторов: видя, что рост взаимных инвестиций и взаимной торговли услугами внутри Союза не поспевает за ростом товарооборота, они выжидают. Пусть, мол, страны-партнеры начнут инвестировать

друг в друга, а затем и мы начнем вкладывать серьезные деньги.

Поэтому перед госаппаратами и предприятиями стран-участниц, а также перед наднациональными органами Евразийской экономической комиссии стоит большая задача: улучшить инвестиционный климат внутри Союза, побудить наши предприятия инвестировать друг в друга. Естественно, многое в этом направлении уже делается. Уже отмечалось, что в рейтинге Doing Business Всемирного банка между нашими странами существует большой разрыв. Конечно, инвестиционная привлекательность зависит от множества факторов: это и емкость рынка, и доступ к финансированию и инфраструктуре, и наличие рабочей силы. Казалось бы, на нашем пространстве все это существует. Но существует и то, о чем говорил уважаемый господин Тёрли, — большое количество административных барьеров.

На мой взгляд, в этой сфере у правительств и наднациональных органов теперь существуют достаточно эффективные рычаги. Чтобы обеспечить нашу страну или огромное евразийское пространство качественной инфраструктурой, нужны десятки лет. Чтобы дать образование людям, подготовить квалифицированную рабочую силу, нужны десятки лет. А для избавления от ненужных административных барьеров необходимы лишь наличие сильной политической воли, хороших исполнителей и, естественно, взаимодействие с бизнесом.

Рассмотрим это на примере Казахстана, раз Казахстан опережает в упомянутом рейтинге остальные страны Союза. В Казахстане волевым решением заставили государственные органы сократить на 30% объем разрешительной документации и лицензируемых видов деятельности. В парламенте сейчас находится проект закона о дальнейшем сокращении, еще на 30%. Проверки теперь могут проводиться только по плану. План проверок готовится в конце года и вывешивается на веб-сайте соответствующего контролирующего органа. Если предприятие не значится в плане на следующий год, а к нему кто-то пришел, это предприятие имеет право не пускать проверяющих или обратиться в генпрокуратуру либо в местную прокуратуру.

В России тоже предпринимаются серьезные шаги для обеспечения анализа регулятивного воздействия: например, создана должность бизнес-омбудсмена. Это правильные и нужные шаги, и необходимо, чтобы они приносили как можно больше результатов.

Если говорить о Евразийской экономической комиссии, то я бы хотел отметить, что правительства передали ей большое количе-



ство функций. Таможенное администрирование, техническое регулирование, установление санитарных и ветеринарных норм, — все это сейчас находится в ведении Комиссии. Решения, которые принимаются Комиссией, обязательны для исполнения всеми государственными органами и всеми предприятиями. На мой взгляд, очень важно, чтобы решимость национальных правительств снизить административные барьеры не была утрачена на уровне комиссий. У нас есть Департамент развития предпринимательской деятельности: он будет производить анализ всех актов, которые принимаются и разрабатываются на уровне комиссий, и анализ регуляторного воздействия, который министерства экономики делают на национальном уровне. Он будет обеспечивать транспарентность и доступ заинтересованных бизнес-субъектов к разработке данных документов.

Резюмирую: без совместной работы правительств и наднационального органа создать привлекательный инвестиционный режим будет сложно. Поэтому я надеюсь, что нас ждет плодотворная работа в этой области. Спасибо.

— Дж. Тёрли: *Позвольте добавить несколько слов. Я полностью согласен с вышесказанным, но нельзя забывать о том, что все рынки, все регионы, все страны и даже все города, развивающиеся высокими темпами, стремятся к одному и тому же. Все они стремятся рационализировать процессы.*

В прошлом январе Генеральная организация по инвестициям Саудовской Аравии на одном из своих мероприятий обсуждала показатели, которые свидетельствовали о

сокращении числа процедур и шагов, необходимых для начала собственного бизнеса или запуска производства. Не помню подробностей, но число дней сократилось примерно с шестидесяти до двенадцати, а шагов — с девяноста до девяти.

Да, можно говорить об успехах, но при этом надо обязательно сравнивать их с успехами других бурно развивающихся экономик, поскольку такое сравнение также важно для повышения относительной привлекательности.

— *Теперь я хотел бы поговорить о правовой стороне вопроса, о влиянии права на экономику и наоборот. Экономические субъекты действуют в рамках существующего законодательства, и в то же время события и процессы, происходящие в экономике, влияют на развитие права.*

Хочу задать вопрос Владимиру Ильичу Лафитскому, заместителю директора Института законодательства и сравнительного правоведения при правительстве Российской Федерации. Какие новые возможности для развития законодательства открываются в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию?

— В. Лафитский: Российская Федерация смогла преодолеть издержки предшествующего периода исторического развития. В нашей стране достаточно развито инвестиционное законодательство, идет настройка других правовых регуляторов, в том числе правоприменительной практики, правового сознания, правовой культуры. Такие понятия, как деловая активность, деловая хватка, предпринимательство, уже не воспринимаются как нечто чуждое для нашего государства и общества. Во многом это связано с тем, что Россия стала более открытой для окружающего мира. Вступление в ВТО открывает новые возможности для раскрытия нашего правового потенциала.

Вместе с тем многие проблемы остаются нерешенными. Одна из них — фрагментарность нашего инвестиционного пространства, как на наднациональном, так и на национальном уровне. Мы не используем те преимущества, которые нам дает участие в интеграционных объединениях — СНГ, ЕврАзЭС, Союзе России и Беларуси. У нас общий правовой язык, общие правовые образы, общие правовые механизмы, которые не используются. Вступив в ВТО, мы можем использовать этот потенциал намного более активно.

Вторая важная проблема, которая должна решаться — это совершенствование государственного управления. О нем часто забывают, поскольку мы долго находились в плену ры-

ночной идеологии. Между тем, государство должно усиливать свое присутствие в инвестиционном пространстве. Ни в коем случае нельзя умалять роль государства в регулировании этих сложных процессов. В частности, необходимо расширять зону ответственности государства в сфере образования, в сфере науки, иначе у нас не будет интеллектуальных ресурсов для освоения инвестиций, которые могут прийти а нашу страну.

Еще одна задача — может быть, самая сложная в контексте вступления России в ВТО: мы должны воспитать человека инвестиционного, *homo investitio*, если говорить на латыни. Мы должны воспитать человека, который будет думать не только о собственном благополучии, не только о собственной благополучной старости, не только о достатке своих детей и внуков, но и о благополучии всех окружающих людей. Только тогда цели по привлечению инвестиций будут полностью достигнуты. Пока этого нет, и не только в нашей стране, но и в других странах. Вступление в ВТО, может быть, подтолкнет нас к решению этих задач.

— А. Костин: Я хотел бы задать несколько вопросов не только Владимиру Ильичу, но и остальным, тем более, что юридическая терминология уже звучала здесь раньше. В силу специфики своей второй профессии — я международный арбитр — хочу обратить внимание на то, что инвестиционная привлекательность во многом зависит от наличия эффективного и адекватного механизма разрешения споров на макро— и микроуровне. Возьмем Лондон, как международный финансовый центр: государство поддерживает арбитраж, поддерживает альтернативные, негосударственные способы разрешения споров. Это наиболее адекватный механизм разрешения инвестиционных споров между государством и инвесторами, между частными инвесторами и так далее.

В нашем государстве такой поддержки арбитража, как в Лондоне, Стокгольме, Париже, в общем, не наблюдается. Это не мое личное мнение. В последние годы проводились многие опросы, в том числе в Лондоне, в Москве прошла конференция «Россия как место арбитража: за и против». И западные, и восточные, и наши респонденты считают, что у нас многое есть. Есть нормальное законодательство, есть постоянно действующий третейский институт, который я представляю: это МКАС, Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России, которому не так давно исполнилось 80 лет. Это наше конкурентное преимущество на постсоветском пространстве. Но люди обращают внимание на то, что нет

проарбитражного подхода со стороны государственных судов и других ветвей власти. Если уделить этому достаточное внимание — а наши авторитетные третейские суды готовы в этом процессе участвовать, — это внесло бы заметный вклад в улучшение инвестиционного климата на постсоветском пространстве. С учетом давней традиции арбитража в России, Москва могла бы быть стать центром разрешения инвестиционных споров на этом пространстве.

— *Господин Ахо хотел бы сделать короткий комментарий.*

— Э. Ахо: Хотел бы сказать несколько слов по поводу этих законодательных требований и работы законодательной системы, поскольку, хотя здесь я присутствую как представитель компании Nokia, в то же время я — председатель Индустриального консультационного совета Фонда «Сколково».

Мы провели исследование. Мы опросили все 20 — а точнее, на тот момент 19 — крупных компаний, в частности, компании Nokia, Cisco, Intel, Microsoft и несколько российских компаний, и задали им вопрос: что сильнее всего мешает вести бизнес и расширять вашу компанию в России. Обычно при таких опросах в число основных сложностей входят потребители и выход на рынок. Однако в случае России эти факторы оказались далеко не на первом месте. В списке, составленном по результатам опроса всех 20 компаний, они заняли восьмое место. А на первом месте оказались законодательные требования, законодательная система, законодательные барьеры.

Хотелось бы подчеркнуть роль законодательной основы для всего региона. Выход на рынок, интеграция в него возможны лишь при наличии законодательной базы, соответствующей требованиям международного

бизнеса. По моему мнению, эта составляющая важна не только для международных компаний или компаний, выходящих на рынок, но и для роста местных компаний и их выхода на европейский, американский или мировой рынок. И это очень важная проблема.

— *Хотел бы задать вопрос Кириллу Дмитриеву, руководителю управляющей компании «Российский фонд прямых инвестиций». Неделю назад, выступая на другом экономическом форуме, председатель правительства Российской Федерации Дмитрий Медведев предположил возможность создания единой валюты для государств Евразийского экономического союза. Мы сегодня уже обменялись комментариями на этот счет. Какова Ваша точка зрения?*

— Я бы хотел кратко ответить на это вопрос, а потом выдвинуть одну идею, которая может быть полезной. Мы общаемся со многими инвесторами и видим у них значительный интерес к Единому экономическому пространству. Безусловно, на каком-то этапе введение единой валюты будет абсолютно правильным решением. Это намного облегчит действия инвесторов. Но сложно ожидать, как уже говорилось, решения этого вопроса в ближайшее время, потому что для этого потребуются устранить множество препятствий. Проблемы, которые возникают в Европе, дают нам возможность учиться на чужих ошибках, не повторяя их.

Еще одна важная мысль, связанная с темой инвестиций, которая много обсуждалась сегодня. Россия имеет значительный потенциал для того, чтобы стать инвестиционным центром всего Единого экономического пространства. Буквально вчера мы объявили, что фонды, под управлением которых находятся 5 триллионов долларов — BlackRock, Franklin

Templeton и Goldman Sachs, — хотят инвестировать на российской площадке при IPO российских компаний и других компаний региона. Биржа становится явным центром притяжения ликвидности в рамках Единого экономического пространства. Поэтому, мне кажется, к единой валюте мы придем, но до этого у нас есть очень хорошая возможность использовать инвестиционную энергию за счет тех наработок, которые есть в России. Мы активно взаимодействуем с суверенными фондами, которые хотят, работая с нами, вкладывать средства в Единое экономическое пространство, потому что им интересен большой рынок. Есть много механизмов, которые позволят развивать взаимодействие еще до того, как будет создана единая валюта.

О второй теме я упомянул. Сделаю небольшую ремарку. В последнее время принято критиковать инвестиционный климат в России. Мы общались с инвесторами, в наш экспертный совет входят ведущие инвесторы мира. Вчера они встречались с Президентом России Владимиром Владимировичем Путиным. У инвесторов гораздо более позитивный подход к этому вопросу, они очень высоко оценили речь президента. Им понятно, что перемещение России со 120-го места на 20-е в рейтинге Doing Business — это важная и понятная цель. «Дорожные карты» Агентства стратегических инициатив — это понятный механизм, позволяющий двигаться вперед.

Итак, ведущие инвесторы мира высоко оценивают то, что у нас происходит. Опять-таки, вчера кувейтский фонд объявил, что вкладывает 500 миллионов в Россию. Соответственно, есть много позитива, о чем тоже важно не забывать.

— *Кто-нибудь из экспертов хочет прокомментировать это? Прошу Вас.*

— Н. Доронина: Мне хотелось бы поддержать оптимистическое настроение и высказать свое мнение по поводу создания единой валюты. Действительно, это задача очень сложная, решать ее нужно поэтапно, с учетом возможностей, которые существуют уже сейчас. Дело в том, что торговые расчеты вполне можно осуществлять в национальных валютах стран постсоветского пространства, если при этом будет работать единый финансовый рынок. На финансовом рынке есть такой сегмент, как валютный рынок, где торгуются валюты. Достаточно сделать несколько организационных шагов, чтобы этот рынок реально заработал. И тогда у нас снимаются барьеры в торговле: я имею в виду расчеты с привязкой к курсу доллара, при которых надо учитывать риск финансовых кризисов и так далее.

По этому пути в свое время уже пошла ММВБ, по инициативе которой была создана



Ассоциация бирж стран СНГ. В ней уже ведется работа в интересах предпринимателя. Вот этот шаг будет наиболее реальным, и я думаю, что он найдет поддержку. Спасибо.

— *Слово Михаилу Копейкину, члену правления и заместителю председателя «Внешэкономбанка».*

— Я хотел бы поддержать Татьяну Валовую. Для перехода на единую валюту прежде всего нужно создать условия. Координация валютной, кредитно-денежной, налоговой и таможенно-тарифной политики должна осуществляться на совершенно ином, более высоком уровне. И только при обеспечении надлежащего уровня координации возможно использование единой валюты.

В настоящее время часто говорят о том, что этой валютой должен быть российский рубль. Здесь имеется опасность, потому что курс рубля достаточно часто меняется в зависимости от колебаний цен на рынке, прежде всего цен на нефть. За последний месяц этот курс упал на 15%. Если брать за основу рубль, это вызовет вопросы со стороны Казахстана и Белоруссии. Опыт Германии показывает: тот, чья валюта используется, подвержен и самому большому риску. Он вынужден действовать, чтобы сохранить эту валюту, вынужден предпринимать эффективные меры по выходу из кризиса. Спасибо.

— *Теперь, после короткой дискуссии о возможности введения единой валюты в рамках Евразийского экономического союза, мы проведем еще один опрос. Вопрос звучит так: повлияет ли введение единой валюты положительно на экономику стран — участниц Евразийского союза и вообще стран постсоветского пространства?*

— В. Мау: Большинство считает, что введение единой валюты скажется на экономике позитивно, но все напуганы европейским кризисом и относятся к этому весьма осторожно. Я бы добавил от себя, что даже в ЕС введение единой валюты, строго говоря, означало сдачу всех центральных банков на милость Бундесбанку. По большому счету, евро — это две немецкие марки и ничего больше. Возьмем три страны Таможенного союза: если отвлечься от политических соображений и учитывать масштабы экономики, станет ясно, что только рубль может играть роль единой валюты — тем более, что казахская валюта также подвержена колебаниям, из-за большой роли нефтяных ресурсов в экономике. А белорусская валюта, как мы видели в прошлом году, при определенных условиях тоже может колебаться. Правда, после прошлогоднего эпизода белорусская денежная политика стала весьма ответствен-

ной. В политических целях это можно назвать как угодно, но если единая валюта будет, то, конечно, это будет российский рубль, как бы он ни назывался и какие бы картинки на нем ни печатались.

— *На протяжении последних 17 лет обсуждался вопрос о вступлении России во Всемирную торговую организацию. Сейчас он практически решен. Господин Ахо, я опять вовремя не увидел Вашу поднятую руку. Пожалуйста, Ваш комментарий.*

— Э. Ахо: Мне хотелось бы сказать пару слов и о проблеме единой валюты — поделиться своим опытом. Думаю, сегодня все вы, глядя на Европу, задумываетесь, таким ли уж благом для Европы стала единая валюта, и почему еврозона столкнулась с трудностями. Как мне кажется, существуют две основные проблемы. Первая заключается в том, что единую валюту нельзя навязать политической волей. Она должна основываться на достоверном анализе экономической политики. Во-вторых, целью введения единой валюты не может быть сближение экономик. Сблизить экономики с помощью единой валюты невозможно. Сначала нужно сблизить экономики, а уже потом вводить единую валюту. На мой взгляд, вот два основных урока, которые мы извлекли из введения евро и из главных ошибок, допущенных в Европе; именно поэтому мы и сталкиваемся сейчас с трудностями.

— *Т. Сулейманов: Я тоже хотел сделать комментарий, потому что вопрос очень интересный. Если такое решение будет принято, скорее всего, Евразийской экономической комиссии придется претворять его в жизнь. Конечно, в данном случае нельзя путать причину со следствием. Для введения единой валюты должен присутствовать ряд факторов. Это, например, как я уже говорил, большой торговый оборот — оборот не только товаров, но и услуг, и инвестиций, чтобы со стороны бизнеса был спрос на единую валюту, чтобы не было валютных рисков, открытых валютных позиций и так далее. Если этот фактор имеет небольшое значение для экономики страны, тогда, конечно, невелико и значение единой валюты, и рисков, которые эта валюта устраняет. На данный момент это не так.*

Если для Казахстана и Беларуси Россия является торговым партнером номер один — не считая Европейского союза в случае Казахстана, — то для России Белоруссия и Казахстан находятся примерно на пятом — шестом месте. Итак, этот фактор еще до конца не возник, галочку мы поставить пока не можем, даже если брать только торговлю товарами. Затем, если единая валюта будет вводиться с учетом

европейского опыта, необходима координация бюджетной, налоговой, фискальной политики и так далее. Что это означает? Необходимо иметь одинаковую экономическую структуру, чтобы экономики разных стран одинаково реагировали на одни и те же события. Если одна экономика — сервисная, а другая — сырьевая, то нельзя, допустим, одинаково сильно облагать розницу: на одну страну это повлияет одним образом, на другую — совершенно иным.

Чтобы не повторять европейских ошибок, необходима координация бюджетной политики. Для координации бюджетной политики необходимо, чтобы структура экономики, бюджет, его расходные и доходные статьи были более или менее схожими — или, по крайней мере, откликались на конкретные бюджетные меры сходным образом. Это крайне важно, и я уверен, что здесь нельзя торопиться. Конвергенция должна идти первой, причину и следствие нельзя менять местами.

— *Итак, уважаемые коллеги, вступление России во Всемирную торговую организацию приведет к качественным изменениям в экономике, к установлению иного инвестиционного климата. В этой связи у меня есть вопрос к господину Тагглу, вице-президенту по связям с общественностью компании Соса-Сола. Господин Таггл, Вы представляете компанию, которая инвестировала большие средства в экономику Российской Федерации. Как, на Ваш взгляд, иностранные инвестиции влияют на экономическую ситуацию в странах постсоветского пространства? И насколько это влияние может измениться после вступления России во Всемирную торговую организацию?*

— К. Таггл: Уже три года я веду бизнес в России, в Беларуси и в Украине, и мне хотелось бы сделать одно замечание. К сожалению, мы не можем заставить вас проголосовать за то, какой безалкогольный напиток вы предпочитаете. Но лично я уверен — это Соса-Сола. Если посмотреть в целом на инвестиции, сделанные Соса-Сола на сегодняшний день в эти разнообразные рынки, то можно увидеть порядка 20 заводов, построенных в трех странах. На данный момент объем наших инвестиций превышает 3 млрд. долларов США. В ближайшие годы мы планируем инвестировать еще порядка 3 млрд. долларов США. Думаю, что вступление в ВТО лишь подтверждает то, что компания Соса-Сола и так давно знает: этот регион очень привлекателен для инвестиций.

Если взглянуть на расчеты крупных инвестиций, то уравнение это довольно неслож-

ное. Требуется относительно молодое население. Требуется растущий средний класс, что можно наблюдать на данных рынках. Требуется располагаемый доход, свидетельствующий о росте экономики, — и это мы здесь тоже наблюдаем.

В общем, как говорится, все просто как дважды два. Эти рынки будут расти и дальше. Мы будем продолжать делать инвестиции. Мы убеждены: нужно делать все, что только может способствовать созданию более благоприятного инвестиционного климата, в том числе, конечно, вступить в ВТО. И мы пытаемся донести эту мысль до американских законодателей.

Кроме того, что касается перспектив такого бизнеса, как наш, то когда инвестируешь в компанию вроде Coca-Cola и наших партнеров, осуществляющих розлив напитков по бутылкам, на самом деле инвестируешь в международный взаимный фонд. Дело в том, что когда инвестируешь в такие компании, как наша, то инвестируешь и в эти рынки.

Поэтому мы не устаем повторять: если хочешь владеть акциями на рынках России или других стран СНГ, самое выгодное — инвестировать в компании, которые инвестируют в развитие и рост на этих рынках.

Несколько лет назад мы наметили цель: удвоить доходы нашей системы. Эти доходы компании Coca-Cola и ее партнеров, занимающихся розливом, два-три года назад составляли 100 млрд долларов США. К 2020 г. мы планировали удвоить этот показатель.

А вот сможем ли мы реализовать свои планы, определяют именно эти рынки: они либо помогут, либо помешают нам достичь поставленной цели.

Но возможности роста здесь совершенно потрясающие. Я бы сказал, начинать здесь никогда не поздно. Любой иностранный инвестор, который стремится стать игроком мирового уровня, предприятием мирового уровня, добиться успеха на мировом уровне, не может игнорировать эти рынки.

Для такой компании, как наша, работающей в 206 странах, т.е. во всех странах мира, кроме трех (угадайте каких), успех на мировом рынке определяется успехом на этих рынках и, прежде всего, на российском.

Я открыто заявляю об этом. На выходных я поеду в Соединенные Штаты, а в понедельник в Капитолии буду выступать перед Конгрессом и постараюсь убедить конгрессменов в том, что этим рынкам необходимо как можно скорее предоставить необходимые инструменты для вступления в ВТО.

— *Спасибо за Ваше выступление, господин Таггл. Что касается Вашего оптимизма относительно напитка Coca-Cola,*

то должен признать, что в России он, действительно, популярен. Но в России есть еще один популярный напиток: это русский квас. Есть ли у кого-то еще комментарии? Господин Ахо?

— Э. Ахо: У меня уже была возможность высказаться, но сейчас я хотел бы несколько обобщить то, о чем несколько минут назад говорил мой коллега.

Я считаю, что, рассуждая о будущем этих стран, крайне важно учитывать не только физические инвестиции, но и инвестиции в интеллектуальный капитал. Это играет все более важную роль в развитии.

Изначально я занимался мобильными телефонами и мобильными технологиями — эта сфера бизнеса важна сама по себе. Каждый год в нашей отрасли продается более миллиарда устройств по всему миру. В производстве, в разработке программного обеспечения и приложений для мобильных устройств занято огромное количество человек. Но это лишь часть картины, ведь, к сожалению, многие страны не могут участвовать в этой игре.

Однако есть и другая игра, в которой могут участвовать все: это игра, цель которой — извлечь максимум пользы из подобных устройств как в общественном, так и в частном секторе. Заверяю вас, в ближайшие годы мы станем свидетелями революции в этой области. В ней смогут принять участие все без исключения люди на планете. Надеюсь, вы не упустите эти возможности и сделаете в них инвестиции.

Конечно, когда вы хотите сделать инвестиции, то часто сталкиваетесь с законодательными проблемами: защитой прав интеллектуальной собственности, регулирующей средой и требованиями к созданию новой бизнес-экосистемы. Но это просто, ведь для этого не нужны деньги. Нужна лишь надежная регулирующая среда. А дальше все зависит от вас — решать вам. Вам не требуется поддержка извне. Вы сами решаете, что вам делать. Мы поможем, мы будем рады поделиться идеями и руководящими принципами, но решения вы будете принимать сами.

— *Алексей Лихачев, пожалуйста.*

— А. Лихачев: Я бы хотел обратить внимание всех присутствующих на еще один, не столь очевидный, аспект вступления России в ВТО, связанный с инвестиционным климатом. Мы все время говорим о том, что ВТО для России — это новые правила игры, это апгрейд законодательства, это большая ответственность, связанная, в том числе, с рассмотрением споров в ВТО. Но, кроме того, ВТО — это еще и зеркальный доступ на рынки стран-участниц. Это возможность продвигать наши россий-

ские интересы, российские товары и услуги, снимать барьеры как на тех рынках, где мы уже присутствуем, так и на потенциальных рынках. И этот аспект, на мой взгляд, крайне важен сейчас для иностранных инвесторов. В этом смысле Россия может стать для них важным «аэродромом подскока», дорогой для проникновения на растущие рынки Юго-Восточной Азии и на большинство рынков всего Евразийского континента. Нам еще предстоит осознать, какие возможности и выгоды мы получим от членства в ВТО, если говорить о присутствии России на внешних рынках. Спасибо.

— *Продолжая эту тему, я хотел бы обратиться еще к одному эксперту, Валерию Фадееву. Валерий Александрович, как, по Вашему мнению, вступление России во Всемирную торговую организацию повлияет на изменение макроэкономической ситуации в странах постсоветского пространства?*

— Спасибо за вопрос. Но, учитывая, что я вместе с моими коллегами занимал весьма критическую позицию по отношению к процедуре нашего вступления в ВТО, я постараюсь ускользнуть от ответа.

Я хотел бы обратить внимание на то, что мы должны учиться у наших американских коллег продвижению своих продуктов, в данном случае продукции компании Coca-Cola. Уверен, что все здесь являются подписчиками и читателями журнала «Эксперт», но все-таки напоминаю, что подписку на следующее полугодие вы можете оформить на сайте «Эксперта» и получить хорошую скидку. Добро пожаловать.

Хочу предупредить об огромных объективных трудностях на пути дальнейшей интеграции. Напомню, что даже в Советском Союзе, несмотря на огромные усилия по интеграции и обеспечению равномерного развития республик, это развитие оставалось очень неравномерным. У республик была специализация: сельское хозяйство, индустрия, производство вооружений и так далее. Доходы на душу населения могли различаться в полтора раза. После краха СССР проблемы катастрофически усугубились. ВВП Грузии упал на 70%, России — примерно на 40%, ВВП Узбекистана и Белоруссии с их режимами упал меньше, но тоже упал. Довольно многие республики бывшего СССР по душевому доходу не достигли максимального советского уровня — это Грузия, Украина, Молдавия, Киргизия, Таджикистан. В некоторых республиках, конечно, этот показатель уже превзойден, в том числе, к счастью, и в России. Если считать по текущему обменному курсу, доход может различаться в 20 раз: в советское время, напомню, он разли-

чался в полтора раза. Целый ряд государств, не буду их называть, можно считать просто не состоявшимися.

Ситуация драматическая, и надо это осознавать, когда мы говорим о введении единой валюты. Конечно, теоретически мы можем ввести единую валюту в самых сильных странах, например, в России и Казахстане. Но как только мы начинаем говорить об относительно слабых странах, которые хорошо бы вовлечь в процесс интеграции, все это становится абсолютно нереальным. Надо подтягивать эти страны до нашего уровня. Выразусь неpolitкорректно: главным фактором интеграции является экономическая мощь России. В конце 90-х годов ВВП России составлял 200 с чем-то миллиардов долларов, сейчас — 1 триллион 700 миллиардов. Это две разные экономики, две разные величины. Если экономика России продолжит расти примерно так, как она росла в течение десяти лет до кризиса, то через 10–12 лет ВВП составит 3,5 триллиона долларов. Я считаю это вполне достижимым.

А 3,5 триллиона — это почти Германия или даже Германия целиком. Владимир Александрович Мау как раз говорил о Европе и Германии. Мы станем объединяющим центром для всех стран вокруг нас. Рынки вырастут в разы, как вы понимаете. Не было бы Германии — не было бы и Евросоюза. И его уже не было бы сейчас, когда возникли проблемы с Грецией и с другими странами. В этом отношении роль России, безусловно, является ключевой.

Один умный и влиятельный человек в Казахстане говорил мне: мы бы, конечно, вступили в таможенный союз с США, но, во-первых, они далеко, а во-вторых, они нас не зовут. Это трезвый подход, не политический, а экономический. Когда наш ВВП составлял 200 миллиардов долларов, о чем можно было

говорить? Незачем было вступать в таможенные союзы и образовывать евразийское пространство! И не случайно мотором интеграции являются две самые сильные страны — Россия и Казахстан.

Очень сложная проблема — это Украина. Это большая 50-миллионная страна и, на мой взгляд, было бы правильно вовлечь Украину в интеграционные процессы. Думаю, что проблема здесь политическая. Опять выражусь неpolitкорректно — я журналист, а не дипломат: украинская нация политически не сложилась. Она расколота на две или на три части. Я часто бываю на Украине, веду дискуссии. Основная точка зрения среди элиты там такова: Россия со своими имперскими амбициями хочет чуть ли не поглотить Украину. Мы понимаем, насколько это далеко от реального положения дел, но мало кого удается в этом убедить, хотя, в общем, дискутировать приходится с неглупыми людьми.

Очень важным фактором и здесь является экономический рост России. Примером для Украины очень долго была Польша, где при вступлении в Евросоюз был относительно высокий среднедушевой доход. Сейчас, если не ошибаюсь, в Польше он составляет тысячу с небольшим евро. Но в России среднедушевой доход очень быстро растет, и похоже, что в обозримой перспективе он превысит польский. Предполагаю, что тогда прагматичные обыватели повернутся с запада на восток. Они увидят, что есть другой пример, есть страна, которая развивается быстрее, чем периферия Западной Европы — в данном случае Польша. Очень важно показать, что мы на своем пути развития можем достигать высоких темпов роста и высоких доходов.

Украинская элита должна понять, что интеграция — это более уверенный экономиче-

ский рост, это страховка во время кризисов. Татьяна Дмитриевна сказала, что кризис позитивно повлиял на интеграцию. Это понятно. Есть куда обращаться за деньгами, когда стоишь на грани катастрофы, есть сосед, который может помочь. Именно это произошло с Беларусью, когда у них в прошлом году были, мягко говоря, проблемы. Что бы с ними было без России? Куда бы они пошли? Думаю, интеграция начнется, если украинская элита поймет, что интеграция — это путь к созданию украинской политической нации, к преодолению раскола между востоком и западом страны. Я думаю, что они быстро двинутся в нашу сторону.

О том, что касается вступления в ВТО: чего тут бояться? Я помню первые разговоры о ВТО. Году в 2000-м состоялся большой форум Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), на котором присутствовал Владимир Путин. На форуме выступал Мордашов, тогда отвечавший в РСПП за проблемы вступления в ВТО, и он сказал: «Это проблема имеет огромный вес. Цена очень велика. Цена проблемы — 4 миллиарда долларов». Что такое сегодня 4 миллиарда долларов? У нас в течение торгового дня из одних банков в другие может перетекать и 5, и 10 миллиардов долларов.

Заканчиваю свое выступление. Мощь экономики — вот что самое главное. Если мы продолжим наращивать мощь нашей экономики, то, безусловно, интеграция на постсоветском пространстве будет идти успешно и быстро.

— *Послушаем комментарии эксперта. Игорь Максимцев, ректор Санкт-Петербургского университета экономики и финансов.*

— И. Максимцев: Уважаемые коллеги, я абсолютно уверен: для успешной интеграции внутри Евразийского союза необходимо, чтобы интеллектуальная интеграция, развитие общего интеллектуального рынка шли более быстрыми темпами. Мы прекрасно понимаем, что без подготовки кадров, без хорошего образования инвестор не придет в эту страну, что не будет динамичного движения вперед в рамках того или иного союза. Я думаю, Россия должна сыграть ведущую роль в развитии связей между университетами всех государств Союза.

— *Сергей Воробьев. Прошу Вас.*

— С. Воробьев: Спасибо. Я хотел дождаться выступления Андрея Никитина, но уже поздно. Я бы хотел жить в Евразийском союзе, но живу я в совершенно другой стране. Здесь говорилось о климате для денег, для законодательства, но не для людей. А людям, если кто не знает, в России холодно. В России





холодно — это первое, что вспоминается американцам, если спрашивать их про Россию. В Казахстане чуть теплее, поэтому он на 40-м месте по рейтингу Doing Business, а мы на 120-м: в среднем получается 70-е место.

Короче говоря, люди — это наш самый незадействованный ресурс. Войну за таланты мы безнадежно проигрываем, о чем деликатно сказал Тимур. Можно помечтать о единой валюте или еще о чем-то, но вот такие надстроечные вещи все равно должны быть: надо сначала пройти школу, потом университет, потом академию. Прекрасно сказал Валерий: сильная экономика без экономики образования никак не состоится, лучшими практиками нам обменяться не удастся.

Конечно, хорошо, что у нас есть единое таможенное пространство. Наш рынок и так уже один из крупнейших в Европе, но почему-то людям от этого не лучше. Мне резануло слух питерское словечко «сотворчество», которое Вы отпустили в Думе. Очень хотелось бы, чтобы в Думе занялись сотворчеством, направленным на улучшение климата для человека, чтобы ему у нас стало теплее.

— *Спасибо, Сергей, за хороший совет. Вы предлагаете не мечтать, но я все-таки помечтаю. Два или три дня назад я выступал в Москве, в клубе послов. При ответе на вопрос посла Польши мне пришла в голову шальная мысль: нельзя исключать, что рано или поздно в Таможенный союз вступят и наши западные соседи, в том числе Польша. Это будет логично: Польша имеет общую границу с Таможенным союзом, поскольку граничит с Беларусью. Татьяна Дмитриевна, Тимур, такие мысли посещают вас?*

— Т. Валовая: Они посещают нас уже давно, но я считаю, что формат будет другим.

Не думаю, что Польша, Литва или Франция вступят в наш Таможенный союз: они члены другого таможенного союза и вряд ли будут менять один союз на другой. А вот то, что наши два союза, Евразийский экономический союз и Европейский союз, создадут некое новое образование — это точно. Все эти дни мы как раз говорили о том, будет ли у нас общее экономическое пространство от Лиссабона до Владивостока или, наоборот, от Владивостока до Лиссабона. Нет разницы, как мы будем называть его, «Большой Европой» или «Широкой Евразией»: все равно это большое пространство будет располагаться в Евразии.

Сергей Евгеньевич сказал, что мы все романтические люди, что мы философствуем. Я хочу развить мысль по поводу разных символов нашей интеграции, которую уже высказала на вчерашней сессии: там было не очень много времени, и я не смогла продолжить дискуссию. Коллеги говорили прямо, не стеснясь: очень неудобно признавать, что в центре европейской интеграции находится Бундесбанк и что он управляет всей европейской финансовой системой. Я хочу вас успокоить: это вполне политкорректно. Географический центр нынешнего Европейского союза, состоящего из 27 государств, лежит совсем рядом с Франкфуртом, рядом с бывшим Бундесбанком а ныне — Европейским центральным банком. Вот он, центр Европейского союза. Это символ того, что у евро все будет хорошо.

А что касается центра нашего Союза, я совсем недавно узнала, где он находится. Это далеко и от Москвы, и от Минска, и от Астаны. Но название этого места вы все прекрасно знаете: это удивительное, загадочное место далеко на востоке, где Земля встретилась с

посланцем из космоса: то ли Тунгусским метеоритом, то ли кометой. Поэтому у нас такая загадочная, непознанная евразийская натура, поэтому у нас такое огромное пространство, которое мы будем развивать.

— Т. Сулейманов: Я, наверное, хотел бы выразить свое согласие с обоими комментариями. Несколько слов по первому, насчет взаимодействия с нашими соседями как на Востоке, так и на Западе. Естественно, Таможенный союз — это достаточно высокий уровень интеграции. Польше и другим странам, которые уже состоят в Евросоюзе, конечно, будет сложно строить отношения с нами в рамках Таможенного союза. Тем не менее, договор о зоне свободной торговли через несколько лет сможет стать реальностью. Наверняка все знают, что у нас ведутся переговоры с Европейской ассоциацией свободной торговли, куда входят четыре европейские страны, тоже создавшие таможенный союз. Это переговоры о создании зоны свободной или преференциальной торговли. Ведутся переговоры также с Новой Зеландией и с Вьетнамом. Наше интеграционное объединение будет взаимодействовать со странами Востока, и Запада.

По второму комментарию. Не знаю наверняка, как к этому вопросу относятся в Беларуси, но в Казахстане достаточно четко понимают, что географическое положение России, ее историческая роль, ее экономическая мощь делают из нее лидера интеграции. От этого никуда не деться. У нас к этому относятся достаточно спокойно, как к объективному факту. Поэтому не должно быть каких-либо оглядок на политес.

Самое главное, на мой взгляд, — чтобы не было младших и старших партнеров. Естественно, существуют объективные обстоятельства: экономическое и политическое влияние, военная мощь и так далее. Но для того, чтобы что-то состоялось, для того, чтобы взаимное доверие, которое мы долго копили, не потерялось и не девальвировалось, нужно обеспечить равенство в отношениях.

— *Пожалуйста, господин Ахо. Вы самый активный из числа экспертов: это я сказал в качестве упрека Владимиру Мау.*

— Э. Ахо: Позвольте сделать одно маленькое замечание. Когда я вас слушал, у меня сложилось впечатление, будто все вы ожидаете, что рост и развитие пойдут сверху вниз. Однако на самом деле все иначе. Они идут снизу вверх. Взаимодействие сверху вниз необходимо только для обеспечения процессов, идущих снизу вверх. Думаю, именно здесь мы ошиблись, когда вводили единую европейскую валюту. Взгляните на Финляндию и Швецию — две страны примерно одного размера,

расположенные рядом друг с другом. И экономические показатели у них примерно одинаковы. И это несмотря на то, что Финляндия входит в еврозону, а Швеция — нет. Все дело в продуманной экономической политике обеих стран, и процессы, идущие снизу вверх, в обеих странах примерно одинаковы. Думаю, очень важно помнить, что сама по себе вертикаль, ориентированная сверху вниз, никогда не обеспечит роста и процветания.

— *Нельзя обидеть ни одного из участников дискуссии. Поэтому мой вопрос обращен к Андрею Никитину, руководителю Агентства стратегических инициатив. Андрей, я могу предположить, что перед Агентством стоят амбициозные задачи, и практически все они в той или иной степени связаны с улучшением делового климата. Скажите, какими инструментами Вы предполагаете пользоваться, и как действия Агентства смогут повлиять на ситуацию в постсоветских странах?*

— А. Никитин: Уже говорилось о том, что 120-е место России в рейтинге Doing Business, самое низкое среди стран Таможенного союза, создает для нас риски с точки зрения выбора площадок для строительства новых предприятий. Но во время нашей работы выяснилось вот что: когда рейтинг ухудшается, настроение предпринимателей тоже ухудшается. А вот связь между подъемом в рейтинге и улучшением инвестиционных настроений, к сожалению, не такая прямая. Иными словами, инерция достаточно сильна: нельзя просто подняться в рейтинге Doing Business и ожидать, что у нас появятся инвестиции, везде и много.

Поэтому, когда мы формулировали задачи Национальной предпринимательской инициативы, то в первую очередь ориентировались на потребности российского бизнес-сообщества и только во вторую очередь — на позицию Всемирного банка. И, конечно, мы сразу старались учитывать новую реальность в лице Таможенного союза и ту работу, которая неминуемо будет проделана на наднациональном уровне.

Кратко расскажу об отдельных «дорожных картах». Некоторые из сделанных нами карт связаны с рейтингом. Это, например, «дорожная карта» по упрощению таможенных процедур, которые влияют на рейтинг Doing Business. Она получилась довольно радикальной, и уже в течение первых месяцев ее реализации мы неминуемо обратимся в комиссию Таможенного союза, потому что это касается совместных интересов наших стран. Эта карта, призванная оказать поддержку экспорту, все-таки делалась с прицелом на ВТО и на защиту наших экспортеров, особенно из

числа предприятий малого и среднего бизнеса: правилами ВТО, насколько я знаю, это позволено. Руководителем группы был Петр Фрадков из компании «ЭКСПАР». Мы надеемся, что здесь мы сможем открыть какие-то новые горизонты для наших коллег.

Были две или даже три «карты», которые не связаны с рейтингом, но мы их считаем принципиально важными. Первая — это «карта» по доступу инновационного малого и среднего бизнеса к закупкам компаний с госучастием. Мы рассчитываем получить результат по ней ближе к осени. И в России, и в Казахстане, и в Беларуси доля государства в экономике очень велика. И если мы хотим создавать драйверы для инноваций, мы должны свести малый инновационный бизнес с госкомпаниями или компаниями с госучастием: последние должны через свою закупочную политику стимулировать рост инновационных компаний.

Вторая «карта» связана с качеством реагирования госорганов на запросы среднего и малого бизнеса. Это так называемая «карта красной кнопки»: как быстро мы можем отвечать на сигналы о нарушениях? Эту карту мы будем создавать в сотрудничестве с бизнес-омбудсменом, и при помощи тех инструментов, которые сейчас предлагает открытое правительство. По сути, мы хотим поменять концепцию электронного представительства ведомств. Мне кажется, это достаточно важно.

И наконец, еще одна «карта», самая стратегическая, выполнение которой рассчитано на долгий срок. Думаем, что к декабрю она будет готова. Это «дорожная карта» национальной системы компетенций и квалификаций. Благоприятного инвестиционного климата не может быть без компетентных кадров. В долгосрочной перспективе это, наверное, важнее всего.

И здесь большое спасибо нашим казахским коллегам: мы активно используем их опыт внедрения программ глобального образования и рассчитываем, что такая же программа в России будет интегрирована в нашу «дорожную карту».

Надеюсь, что наша работа может быть полезна для наших коллег и способствовать улучшению инвестиционного климата на территории Таможенного союза, а может быть, и на всем постсоветском пространстве. Украина довольно активно ею интересуется. Базовым условием своей работы мы сделали участие предпринимательского сообщества в разработке «дорожных карт» с самого начала. У предпринимателей изначально было право вето. Каждая «дорожная карта» — я могу говорить об этом абсолютно уверенно — поддержана предпринимательским сообществом и реально отвечает его запросам: ну, может быть, поддержана не на 100%, но по большей части. Около 200 человек принимало участие в этой работе, состоя в рабочих группах, и 22 000 участвовало через Интернет благодаря краудсорсинговой площадке.

В общем, это не просто слова, не просто теория, и мы можем с коллегами обменяться опытом по улучшению инвестиционного климата. На самом деле инвестиционный климат существует в голове предпринимателя и нигде больше: его нет ни в законах, ни в решениях правительств. Если у предпринимателя есть уверенность, что инвестиционный климат хороший, он будет инвестировать. Поэтому важно сделать предпринимателей союзниками на самом первом этапе. Так мы видим свою задачу, так мы пытаемся строить свою работу. Большое спасибо Министерству экономического развития, которое нам помогло: такой равноправный диалог между предпринимателями и ведомством, который получился у нас, наладить трудно.



Что хотелось бы сказать о наших новых задачах? У нас есть две задачи, к которым мы сейчас подступаемся. Первая — это «дорожная карта» по защите прав инвесторов, о чем коллеги-эксперты уже говорили. Есть два механизма такой защиты: с одной стороны, это судебная система и система арбитражей, как государственных, так и не государственных, с другой стороны — институциональные финансовые гарантии. В этой работе мы рассчитываем на экспертную поддержку Фонда прямых инвестиций.

Вторая и самая главная задача связана с тем, что уже готовы первые «карты». Надеюсь, что в ближайшее время они будут утверждены распоряжением правительства. Необходимо реализовать их на практике. А сделать это можно только одним способом: организовав прямой, публичный, открытый мониторинг реализации каждого положения «дорожных карт» со стороны отечественных предпринимателей и, может быть, предпринимателей из других стран Таможенного союза. Если люди будут видеть, как меняется ситуация, и сами участвовать в ее изменении, можно рассчитывать на изменение их предпринимательского поведения. Эту работу у нас возглавит Артем Аветисян, директор направления «Новый бизнес», и я думаю, что это станет главным залогом успеха.

— *Владимир Александрович, наша задача — подвести итоги. Прошу Вас.*

— В. Мау: Первое: интеграция состоялась и это очень важно, потому что она прошла три этапа. В начале 90-х казалось, что, пусть даже Советский Союз формально распался,

дезинтеграции не может быть, потому что этого не может быть никогда. Хочу напомнить, что МВФ и Всемирный банк категорически советовали нам не отказываться от единой валюты. Единая валюта была упразднена нами почти насильственно, поскольку мы не хотели иметь 13 центральных банков, печатающих одну и ту же валюту, а именно к этому шло дело в начале 1992 года.

Второе: интеграция состоялась вовремя. Способствовал ли интеграции европейский кризис — вопрос дискуссионный. Но главное, что уроки Европы оказались исключительно важны для нас: это касается и разноресурсной интеграции, и соотношения денежной и бюджетной политики, и выравнивания законодательства. Нам как будто специально показывают путь развития. Но есть одна оговорка: европейский кризис не должен замедлять нашу интеграцию. У нас больше оснований для более интенсивной интеграции, чем та, которая шла в рамках ЕС. Основная задача ЕС все-таки изначально заключалась в том, чтобы не допустить большой европейской войны. Мы не предусматриваем войны, скажем, между Россией, Казахстаном и Беларусью, с одной стороны, и Украиной — с другой. В этом смысле мы идем по более простому пути.

Третье. Очень важная проблема — взаимодействие между ЕС и нашим пространством. Как эксперт и как человек я абсолютно убежден, что будущее — за общим рынком. Речь идет обо всех четырех свободах: о свободе движения товаров, капитала, труда и знаний, интеллектуальной

собственности. И в этом смысле будущее, условно говоря, за норвежским типом межгосударственных отношений: отсутствие политического объединения при наличии общего экономического пространства и общих принципов законодательства. В этом смысле не только мы должны принять европейские стандарты: скажем, наша сельскохозяйственная или социальная политика выглядит гораздо более взвешенно, чем европейская. Здесь мы сейчас занимаем более разумную, более современную позицию, чем Европа. И последнее: пространство человеческого капитала, о котором говорил Сергей. Мы должны это обсудить это отдельно, например, если Сергей Евгеньевич предложит через год провести что-то подобное. Ситуация здесь гораздо более сложная, чем может показаться. Хорошо, конечно, говорить о глобальной образовательной инициативе. Я всегда был ее сторонником. Но, продолжая начатую вчера дискуссию с министром образования, я настаиваю: если вы хотите хорошего образования, должен быть спрос на хорошее образование. Если хотите хорошего здравоохранения, должен быть спрос на хорошее здравоохранение. Если вы делаете так, что все талантливые люди учатся в лучших зарубежных университетах и лечатся в лучших зарубежных клиниках — это значит, что спроса на хорошие университеты и на хорошее здравоохранение здесь не будет. Нам нужна очень тонкая, очень осторожная политика по формированию единого пространства человеческого капитала.



Программа реформ: план на предстоящее десятилетие

Выступающие: Рубен Аганбегян, Президент, председатель правления, ОАО «ММББ-РТС»; Андрей Белоусов, Министр экономического развития РФ; Антон Силуанов, Министр финансов РФ

— А. Белоусов: Я хотел бы сказать несколько слов о том, как мы видим стратегически, как будет разворачиваться экономическая ситуация в России. Мы входим в особый этап нашего развития — который существенно отличается в нескольких аспектах от того, как мы развивались в предшествующее десятилетие.

Первая важная особенность состоит в том, что мы входим в период стабилизации объемов добычи нефти. Я хочу напомнить, что в период до 2007 года темпы роста достигали 7—8% ВВП из этого объема, а порядка 3% ВВП мы обеспечивали за счет наращивания нефтяного экспорта. В обозримом будущем уровень добычи нефти, по прогнозам, стабилизируется примерно в объемах 510 миллионов тонн, поскольку темп роста внутреннего потребления нефти у нас будет где-то 1—2% в год, потому что расширяется автомобильный парк, растут внутренние потребности, а значит, при стабильных объемах добычи экспорт нефти будет иметь тенденцию к снижению. Это принципиально новая ситуация по сравнению с тем, что было раньше, и это означает, что нефтяной экспорт из драйвера нашего экономического роста будет постепенно превращаться, скорее, в тормоз.

Вторая особенность состоит в том, что мы входим в период, когда уже невозможно откладывать модернизацию социальной сферы. Об этом вчера утром говорил Игорь Шувалов. За последнее десятилетие произошли достаточно существенные изменения в социальной структуре нашего общества. У нас действительно появился европейского уровня средний класс, это где-то 20—25% населения — те, кто предъявляет повышенные или, скажем так, нормальные требования к системам здравоохранения, образования, социального обеспечения. И сейчас уже разрыв между качеством этих систем, их способностью предоставлять нормальные услуги, с одной стороны, и, с другой стороны, общественным запросом к ней, стал очень быстро расти. Отсюда второе требование, императивное: осуществлять реформы социальных систем.

И третья особенность состоит в том, что для нас ближайшее десятилетие станет десятилетием повышения производительности

труда. Мы сейчас вышли на уровень ВВП на душу населения порядка, если говорить точно, девятнадцати с небольшим тысяч долларов США. Это уже достаточно высокий уровень, свойственный восточно-европейским странам, но, по всем прогнозам, к концу десятилетия мы достигнем уровня 30—33 тысяч долларов США на душу населения. Это сегодняшний уровень Франции, Италии, и мы уже приближаемся к сегодняшнему уровню Германии. Невозможно себе представить, чтобы, имея такой уровень потребления ВВП на душу населения, мы сохраняли разрыв с ведущими европейскими странами по производительности труда в 2—2,5 раза. Такого не бывает. Это означает, что мы просто не сможем обеспечивать такой уровень потребления. Поэтому для того, чтобы получить сбалансированный рост, для того, чтобы не попасть в известную ловушку, связанную с девальвацией рубля, с коррекцией платежного баланса и обрезанием потребления, нам нужно повысить производительность труда. Ориентиры поставлены, их поставил Путин: как известно, это повышение в полтора раза к 2018 году.

Вот три задачи, которые перед нами стоят, или, точнее, три особенности предстоящего экономического роста. Это вызов, и именно он определяет повестку реформ.

С большим, на мой взгляд, отрывом от других приоритетов у нас идет улучшение инвестиционного климата. Опять же, особенность России состоит в том, что у нас нет ограничений по объему внутреннего капитала. В России — одна из самых высоких норм валовых национальных сбережений. Она составляет порядка 30% в год. Это очень много, и особенно на фоне того, как мы эти сбережения, этот ресурс используем. Норма накопления, если брать накопления в основной капитал, составляет порядка 20%. То есть разрыв между уровнем валовых сбережений и использованием их на инвестиции — почти 10 процентных пунктов ВВП. Это колоссально много, этот разрыв, в основном это — вывоз капитала. И это вопрос сокращения такого разрыва, вопрос увеличения внутренних инвестиций, это вопрос, прежде всего, инвестиционного климата. Это пункт номер один в повестке реформ, и здесь есть важная осо-

бенность: она состоит в том, что нам нужно изменить технологию, нам нужно изменить саму парадигму изменения, улучшения предпринимательского климата. Невозможно делать это бюрократическими способами. Мы долго пытались идти этим путем, и в результате эффект есть, но он не очень велик. Ключевой вопрос, который мы сейчас начали решать — это вопрос подключения предпринимательского сообщества, наших ведущих предпринимательских организаций к принятию решений в этой области.

Надо сказать, что первые результаты уже есть. Когда разрабатывались дорожные карты для национальной предпринимательской инициативы по таким ключевым вопросам, которые мы не могли решить в течение многих лет, как улучшение таможенного администрирования, улучшение регуляторики в строительстве, подключение к электросетям, — включение предпринимательского сообщества в эту работу плюс максимальная прозрачность и открытость дали потрясающий эффект. Мы смогли договориться с таможенной. Это вообще, честно говоря, непросто. Тот, кто когда-нибудь работал с таможенной службой, знает, насколько это сложно, насколько это консервативная организация. Но нам удалось найти общий язык. Правда, для этого нам потребовалось несколько месяцев, но, тем не менее, это удалось сделать, и мы с оптимизмом смотрим в будущее в этом направлении.

Второй приоритет, который я хочу тоже обозначить, — это реформирование системы госуправления и госслужбы. Это задача, которая стоит перед нами. Это вопросы снижения коррупции, и здесь основной рычаг — это, безусловно, прозрачность. Есть достаточно амбициозные, уже сформулированные планы по созданию электронного правительства, по внедрению безбумажного документооборота. Не случайно сейчас в правительство пришел Николай Никифоров, автор электронного правительства в Республике Татарстан, где оно работает достаточно эффективно. Там вообще отсутствуют бумаги в процессе принятия решений. И это приоритет номер два.

Приоритет номер три, как я уже сказал, это реформы в социальной сфере. При чем особенность этих реформ состоит в том, что

они будут проводиться на очень ограниченном бюджетном ресурсном пространстве, с очень жесткими ограничениями по финансированию этих расходов. Я думаю, Антон об этом будет говорить: он всегда говорит, что денег нет. Но реформу проводить надо, я уже сказал: это тоже императивная задача.

И четвертый приоритет, который я хотел обозначить (я сейчас заканчиваю), — это приоритет, связанный с созданием системы стратегического управления. Именно потому, что у нас достаточно широкий спектр задач, именно потому, что мы вынуждены одновременно — вынуждены, я подчеркиваю это — решать вопросы, связанные с повышением эффективности, с одной стороны, и, с другой стороны, с реформированием социальной сферы, причем в очень жестких бюджетных ограничениях, — нам надо научиться четко работать в соответствии с приоритетами. До сих пор у нас это не очень получалось, и сейчас такая задача перед нами стоит, и это приоритет номер четыре, о котором я хотел сказать.

— А. Силуанов: Коллеги, наши задачи будут исходить из тех вызовов, которые сегодня стоят перед нами. Первый вызов: мы видим нестабильность мировой экономики. Непонятно, какой будет внешний спрос для наших предприятий в Российской Федерации. От этого будут зависеть и темпы развития нашей экономики, темпы пополнения ресурсной базы бюджетов всех уровней и те возможности, которые имеет государство для финансирования своих обязательств.

Второй вызов — это серьезная зависимость нашей бюджетной системы, в первую очередь федерального бюджета, от внешнеэкономической конъюнктуры. Вы знаете, что 50% всех наших доходов формируется за счет нефти и газа.

Третий вызов — это необходимость реализации так называемого бюджетного маневра за счет того, что необходимо осуществить преобразование в социальной сфере и больше средств направлять на развитие инфраструктуры, поскольку это является основой для развития бизнеса, для поддержания необходимых темпов экономики.

Поэтому какие перед нами задачи? Бюджетная реформа. Я вижу необходимость осуществления мер по снижению зависимости наших доходов и, соответственно, бюджета от тех конъюнктурных доходов, которые сегодня во многом формируют доходную часть бюджета. Это уже обсуждалось здесь, на Форуме. Мы подготовили бюджетные правила, которые должны снизить такую зависимость. Повторю, что сегодня бюджет на текущий год установлен исходя из цены 115 долларов



США за баррель. Достаточно высокая цена. Сегодня такой прогноз кажется уже не реалистичным, хотя два месяца назад казалось, что 115 долларов — это вполне нормально, и когда мы обсуждали динамику цен на нефть, то все думали: ну, подумаешь, 110, 107, 105 — это временно, потом все вернется на круги своя. Ничего подобного, сегодня — уже ниже 90. Поэтому вопрос о том, чтобы снизить влияние колебаний внешнеэкономической конъюнктуры на наши возможности, — это основная задача как раз бюджетных правил. Мы будем рассчитывать наши доходы, исходя из цены на нефть, которая будет складываться за достаточно длительный промежуток времени, с тем чтобы снизить влияние волатильности цен на формирование доходов бюджета. Кстати говоря, если бы мы посчитали цену на нефть, то в этом году доходы бюджета, по бюджетным правилам, должны формироваться исходя из цены 92 доллара США за баррель, а в следующем году — 93. В 2015 году — 94 доллара за баррель при том прогнозе, который сегодня есть, а прогноз исходит из того, что в этом году — 115 долларов за баррель. Если цена будет ниже, то, соответственно, и тренд будет более пологий. Все действительно справедливо говорят: у нас большой не нефтегазовый дефицит. Сравнивают иногда с ситуацией в других странах. Когда в Америке дефицит более 9%, в европейских странах дефицит тоже достаточно высокий. А у нас без нефти и газа дефицит сегодня по плану должен быть 10,6%, поэтому безопасный уровень составляет около пяти. Мы считаем, что нам необходимо в ближайшее время обеспечить хотя бы 7% ВВП, поскольку до кризиса мы имели такой дефицит на уровне около 2—3% ВВП, то есть были, по сути дела, лучше защищены

от внешнеэкономических колебаний.

Далее, мы должны обеспечить предсказуемость бюджетных расходов. То есть, исходя из бюджетных правил, мы должны определить потолки бюджета, и в этих потолках мы должны определить те основные приоритетные программы, по которым Правительство Российской Федерации должно двигаться в ближайшие годы. Как раз программный бюджет позволит повысить эффективность бюджетных расходов, поскольку в результате реализации программ должны быть обеспечены целевые показатели, за которые будут отвечать соответствующие министерства и ведомства. Именно реализация этих целевых задач правительства — есть и конкретное министерство и ведомство, есть и конкретный министр, есть мониторинг реализации этих задач, в рамках тех программ, которые должны формироваться, — и будет тем KPI, о котором в последнее время так много говорят.

Дальше — бюджетный маневр. Мы видим, что сегодня необходимо действительно делать больший упор на развитие социальной сферы, поскольку абсолютно согласны с тем, что образование, здравоохранение требуют вложений со стороны государства. Здесь есть нюансы, потому что здравоохранение у нас уже, кстати говоря, работает по страховым принципам, и здесь получать услугу можно не только в бюджетном секторе, но и на рынке, имея в виду, что страховые платежи все равно будут перераспределяться тем организациям, которые оказывают эту услугу. Вопрос с образованием сложнее: все-таки это бюджетный сектор, и здесь государство должно обеспечить качественное предоставление услуг.

Поэтому нам, конечно, хочется поболь-

ше денег. Андрей сказал о том, что Минфин всегда говорит: «Денег нет». Но дело не в этом, потому что в условиях ограничений нужно определять приоритеты. Что мы все-таки хотим финансировать? Оборону или образование? Финансировать инвестиции в строительство образовательных учреждений или повышать качество и модернизацию уже на основании действующих образовательных объектов? И так далее. То есть в каждой отрасли такие приоритеты существуют. Задача нового правительства будет заключаться в том, чтобы четко определить приоритеты. Вы знаете, что денег всегда не хватает, и в условиях, когда мы видим, что доходы наши тоже достаточно волатильны, просто увеличивать расходы и раздувать дефицит — это безумная политика. Поэтому предлагаем осуществить бюджетный маневр за счет перераспределения ресурсной базы бюджета, которая сегодня уже сложилась и которая есть у нас в трехлетке, и мы сейчас формируем бюджет на последующую трехлетнюю перспективу.

Кратко еще по задачам. Это конкурентоспособность нашей налоговой системы. Мы хотим сделать так, чтобы налогоплательщикам, которые здесь работают, было комфортно. Мы хотим, чтобы уровень налоговой нагрузки был таков, чтоб инвесторы к нам приходили и чтобы перераспределение через бюджет не приводило к тому, что бизнес здесь окажется неинтересен. Кстати, уровень налоговой нагрузки у нас сегодня достаточно конкурентоспособный: уровень налоговых изъятий вместе с нефтегазовыми доходами составляет около 35,6% ВВП. Если без нефтегазового бюджета, то это примерно на восемь—десять процентных пунктов ниже. Это достаточно конкурентоспособный уровень налоговых изъятий.

Далее, мы должны создавать комфортные условия для работы бизнеса. Что это? Упрощение налоговой бухгалтерской отчетности. Мы говорим о необходимости более понятных правил взаимодействия между предприятиями и нашими налоговыми службами, то есть мы говорим о том, чтобы сделать более комфортным режим общения, чтобы, если есть какие-то проблемы, не доводить их до суда, а сделать налоговые разбирательства более понятными и простыми на уровне налоговых органов.

Следующая задача — управление долгом. Мы сейчас создаем специальное агентство, которое будет называться «Агентство по управлению долгом». Оно должно управлять тем объемом накопленных ресурсов правительства (а сегодня это почти 8% ВВП), для более эффективного использования тех

резервов, которые мы сегодня накопили. На самом деле, это очень важная мера. В ближайшее время правительство примет такое решение, поскольку у нас есть ФНБ, резервный фонд, еще раз повторюсь, достаточно существенные ресурсы, и мы их сегодня вкладываем в очень консервативные активы. Это хорошо, но мы могли бы получать больше средств от их управления.

Следующая позиция — межбюджетные отношения, об этом тоже шла речь. Необходимо заинтересовать субъекты Российской Федерации, чтобы они зарабатывали свои собственные средства, и создать стимулы для этого. Плюс адресность и нуждаемость при предоставлении бюджетных средств конкретным получателям. Это тоже наша задача, для того чтобы у Российской Федерации и у ее субъектов было больше прав в этой области.

— **Андрей Рэмович, Вы говорили про улучшение инвестиционного климата, про сбережения. Правильно ли я понимаю: Вы считаете, что фактически в стране есть те самые искомые длинные деньги, которые нужны, чтобы мы могли стать более конкурентоспособными? И если они есть, то каким образом инвестклимат создаст предпосылки для того, чтобы эти деньги куда-то пошли? Что будет транспортной системой туда? Финансовая ли это индустрия? Как их оттранспортировать оттуда, где они есть, туда, где они нужны?**

— А. Белоусов: Я понимаю подоплеку этого вопроса. Да, длинные деньги есть, пенсионные деньги (Вы это хотели услышать). И инфраструктура у нас есть, которая должна совершенствоваться. Речь идет о фондовом рынке и так далее. Но я все-таки считаю, что ключевой вопрос, при всей важности финансовой инфраструктуры, — это вопрос мотивов, мотивации. Инвесторы должны захотеть тратить эти деньги. Сегодня именно здесь сосредоточены основные усилия, именно здесь мы намерены прилагать их дальше.

Я уже говорил, что форматы меняются. Речь идет, прежде всего, о национальной предпринимательской инициативе, которая, в свою очередь, состоит из 22 конкретных направлений по тем болевым точкам, которые существуют.

Собственно, технология состоит в следующем. Создается неформальная рабочая группа во главе с предпринимателем (это обязательное условие), с человеком, который непосредственно заинтересован в результатах. Параллельно, если речь идет о массовых услугах, запускается технология краудсорсинга, для того чтобы мы могли

осветить проблему в том числе со стороны широкого круга потребителей. В рабочую группу обязательно входят представители предпринимательского сообщества, представители ведомств и эксперты. Рабочая группа выработывает дорожную карту с конкретными сроками, с конкретными результатами, которые можно четко оценить (состоялось событие или не состоялось). Мы привлекли с этой целью одну из крупнейших компаний, Boston Consulting Group (BCG). Она уже полгода помогает нам работать в этом направлении. После разработки этих дорожных карт они утверждаются. Сначала они рассматриваются Агентством стратегических инициатив, наблюдательный совет которого возглавляет Владимир Путин, а после этого утверждаются правительством. Дальше начинается самое интересное. Дальше мы подключаем бизнес, для того чтобы он контролировал ход исполнения этих дорожных карт, причем не только формально, как у нас обычно бывает (принят закон, принято постановление — соответственно, поручение исполнено), а по существу: удалось ли решить данную проблему и почувствовали ли люди на местах, люди в регионах, что им стало лучше. Вот это, собственно, основная задача мониторинга. Этот мониторинг постоянный, и он будет проводиться в предельно открытом режиме. Открытость здесь является, на мой взгляд, ключевым залогом успеха. Вот такая примерно работа.

— **Антон Германович, вопрос к Вам. Место, идеи и дискуссия о перераспределении бюджетов между федеральным центром и регионами. Актуальна ли эта задача? Мне показалось, что Вы ее сейчас не упомянули. Какова Ваша позиция: нужно это делать или не нужно? Вписывается ли эта задача в бюджетные правила?**

— А. Силуанов: Понятно. Ну, на самом деле задача перераспределения ресурсов между федерацией и субъектами, действительно, стоит: ее поставил Дмитрий Анатольевич Медведев, и сейчас в правительстве ведется обсуждение этого вопроса. Что подразумевается? Подразумевается передача субъектам Российской Федерации ряда федеральных функций в области надзора, контроля, реализации отдельных полномочий. Причем если сегодня целый ряд функций передается в виде делегированных полномочий, то предлагается рассмотреть возможность их передачи как собственных полномочий. То есть если сегодня мы предоставляем полномочия, даем трансферты субъектам Российской Федерации, то мы могли бы передать их как собственные полномочия, с правами нормативно-правового регулирования этого

полномочия, плюс передать собственные доходы субъектам Российской Федерации.

Подготовлен целый перечень таких полномочий. В ближайшие месяцы (наверное, месяц—два) должны быть проведены обсуждения этих вопросов с субъектами Российской Федерации. После того, как будет обчислена ресурсная база этих полномочий (будут переданы доходные источники, бюджет определено, в какой форме будем передавать эти полномочия, — в виде собственных, либо делегированных; потом будут определены доходные источники в виде налоговых доходов либо межбюджетных трансфертов), — эта задача будет стоять уже на повестке 2013—2015 годов.

— Я не услышал слова «приватизация» ни у одного из вас во время ваших выступлений. Значит, это не приоритет? Или об этом уже много сказано, зачем еще повторять? Не хотел бы вкладывать ответ в ваши уста. Не могли бы вы высказать свою позицию: с точки зрения именно того, чем вы занимаетесь, где место этому?

— А. Белоусов: Вопрос, прежде всего, ко мне. Конечно, этому вопросу в последние месяцы уделялось столько внимания, в том числе и в средствах массовой информации, что здесь практически все сказано.

Могу сказать, что сейчас, наконец, расширенная программа приватизации утверждена. Она носит очень амбициозный характер. Достаточно сказать, что в прошлом году объем выручки от приватизации составил у нас 121 миллиард рублей. Это абсолютный рекорд за все годы приватизации. Правда, из них почти 100 миллиардов пришлось на продажу пакета ВТБ. В этом году наш план — порядка 300 миллиардов рублей. Уже подготовлен к продаже достаточно обширный пакет госсобственности. Туда входят, как известно, несколько портов, крупные предприятия, такие, как «Апатит», «СГ-Транс», ориентировочной стоимостью примерно по 10 миллиардов рублей. Плюс часть пакетов из того большого перечня, который был определен правительством еще в прошлом году. В частности, речь идет о пакете «Сбербанка», который подготовлен к продаже, о пакете «Объединенной зерновой компании» (собственно, продажа уже, можно сказать, состоялась). «Совкомфлот» готов к продаже и ряд других. Если эти планы реализуются, если рынок позволит это сделать, то, в принципе, я думаю, что мы выйдем на те объемы, которые запланированы.

— А. Силуанов: Приватизация имеет две цели. Первая цель — структурная. Конечно, это снижение доли государства в эко-

номике. Это принципиально важная мера. Вторая мера — конечно, ресурсная: пополнение ресурса бюджета. Андрей правильно сказал, что в этом году у нас по плану 300 миллиардов рублей. Существенные доходы. В следующем — 380 миллиардов рублей, а в 2014 году, если память мне не изменяет, 425 миллиардов рублей. То есть деньги не маленькие.

Но что здесь важно? Когда мы реализуем структурную меру, важно, чтобы пакеты (особенно если речь идет о крупных пакетах) купили не перепродавцы, которые бы хотели заработать на этом, продать их через полгода—год, а чтобы их купили стратегические инвесторы, с тем чтобы можно было с ними, может быть, даже заключить какое-то инвестиционное соглашение о дальнейшем развитии этого бизнеса. Не с целью заработать, а с целью именно развития тех направлений. Особенно это касается наших компаний (не финансового сектора, а компаний) — чтобы можно было сказать, что это была эффективная сделка.

— Мой вопрос — по поводу пенсионных распоряжений. Какие планы у нового правительства по поводу накопительных пенсий? Это основной момент в мобилизации длинных денег, и у инвесторов существуют сомнения. Пожалуй, я не задал бы этот вопрос, если бы ЦБ не создал предпосылки для этого: я имею в виду очень успешные результаты с внедрением инфляционного таргетирования, положительные процентные ставки в реальном выражении и так далее. Так что есть все, кроме мобилизации.

— А. Силуанов: Достаточно много вопросов в одном. Что касается накопительной пенсионной системы, то сегодня там накоплено (поправьте, если я неправ) около четырех триллионов рублей. Действительно, это ресурс достаточно существенный. Мы сегодня думаем над тем, чтобы расширить перечень активов, в которые могли бы вкладываться эти пенсионные накопления, с тем чтобы можно было использовать их и в качестве ресурса длинных денег для реализации инфраструктурных проектов, которые могли бы дать в последующем отдачу, и чтобы это, естественно, были возвратные деньги.

Что касается накопительной системы как элемента пенсионной системы. Вы знаете, мы сегодня рассматриваем различные вопросы. Еще раз повторюсь, что по пенсионной системе Правительство Российской Федерации должно определиться в ближайшее время, и осенью мы должны представить в парламент свои предложения о том, какой пенсионная система будет в ближайшем будущем.

По накопительной системе есть предложения, чтобы предоставить право больше использовать эту систему в отраслевом формате, с тем чтобы предприятия, организации более самостоятельно участвовали в обеспечении именно этой части пенсионной системы, чтобы стимулировать граждан участвовать в накопительных системах самостоятельно. Не то что эти 6% в рамках страховых взносов направляются у нас сегодня в накопительную часть, а есть предложение, чтобы перераспределить часть этих средств внутри пенсионной системы, обеспечив большую устойчивость Пенсионного фонда. А по накопительной части — предоставить соответствующим отраслевым пенсионным системам право формировать эту часть и привлекать в нее как можно больше собственных средств граждан. Я бы так пока ответил.

— Андрей Рэмович, Вы хотите что-то добавить?

— А. Белоусов: Да, я бы отметил здесь два момента. Первый момент связан с тем, что мы сейчас действительно рассматриваем в качестве основного приоритета ускоренное развитие негосударственных пенсионных фондов и стимулирование населения к вложению средств в эти фонды. Здесь ключевой вопрос связан с обеспечением страхования тех средств, которые в них будут вложены. Наше министерство готовит соответствующие законопроекты, и мы рассчитываем на то, что в осеннюю сессию эти законопроекты будут приняты. Они создадут правовую защиту средств населения, которые находятся в негосударственных пенсионных фондах, и создадут возможности для их наращивания.

Вторая тема, которую Вы подняли, является ключевой, потому что, действительно, если реальные процентные ставки у нас во многих случаях отрицательны, то очень трудно найти сферу применения этих накоплений, потому что они должны нормально воспроизводиться, они должны размещаться, по крайней мере, по положительным реальным процентным ставкам. Но у нас есть, на самом деле, достаточно много сфер применения, где процентные ставки вполне положительные, и есть механизмы, которые обеспечивают в принципе нормальную защиту.

Один из таких примеров — это инфраструктурные облигации. Мы можем вкладывать соответствующие средства в инфраструктурные облигации, обеспечивая через механизм гарантий соответствующие решения.

Или другое направление. У нас сейчас есть механизм предоставления госгарантий



по крупным инвестиционным проектам. Сам механизм достаточно громоздкий, сложный. Тем не менее, он есть. Мы сейчас думаем о том, как его улучшить. Но при наличии таких инвестиционных проектов, которые защищены со стороны государственных институтов, будь то бюджет или, например, «Внешэкономбанк», который тоже может давать поручительство, — в принципе, такие проекты тоже могут быть объектами приложения пенсионных денег.

— Я ни слова не услышал по поводу тарифного регулирования. У нас закончился выборный цикл. Будем ли мы следующие пять лет работать с тарифами в области ЖКХ, в области энергетики на уровне экономических механизмов или административных? То, что сегодня есть, в виде противоречия по тем постановлениям правительства, которые доходят до мест, — это 6%. Или мы будем считать это экономически обоснованным?

— А. Белоусов: Вы знаете, я категорически не согласен с подоплекой Вашего вопроса, с выпячиванием этой экономической составляющей. Знаете, очень часто мы говорим «экономически обоснованные», когда покрываем свою бесхозяйственность. Мы расплодили в регионах разного рода посредников, которые в ряде случаев аффилированы с местными властями на уровне муниципалитетов или на уровне регионов и которые занимаются, попросту говоря, называя вещи своими именами, обиранием предприятий и населения. Очень часто нам предлагают установить такой уровень тарифов, который все это безобразно будет покрывать. Так не будет, могу Вам сказать это совершенно ответственно. Еще в прошлом году приняты принципиаль-

ные решения для того, чтобы тарифы росли в соответствии с инфляцией, а на местах, в том числе в регионах, изыскивались ресурсы для повышения эффективности. Вот это — главный путь. Хотя, в ряде случаев, конечно, из этого правила делаются исключения. Но это отдельные, единичные случаи, когда мы можем допускать рост тарифов выше инфляции. Отдельные, единичные случаи — я хочу это подчеркнуть. Иначе мы будем заниматься тем, что станем перекладывать нагрузку, которую создают наши монополисты (в том числе искусственно созданные монополисты в регионах), на население.

— А. Силуанов: Действительно, я могу кое-что добавить. В некоторых субъектах Российской Федерации складывалось особое тарифообразование, когда тарифы не отвечали экономически обоснованному значению, и в этих субъектах Российской Федерации действительно может стоять вопрос об особых темпах изменения этих тарифов, поскольку субъекты субсидировали предприятия коммунального хозяйства для того, чтобы тарифы были ниже экономически обоснованного тарифа. Вопрос о том, будет ли дальше происходить такое субсидирование, или все-таки тарифы нужно повышать более высокими темпами — это вопрос, конечно, взаимоотношений между субъектами и Федеральной службой по тарифам. Но, в любом случае, это должен быть очень экономически привлекательный, инвестиционно привлекательный сектор, потому что постоянно существует денежный поток, постоянно существует потребление в этом секторе. И во всем мире это очень конкурентоспособный сектор экономики. Чтобы так было и у нас, нужно действительно говорить (я с Андреем Рэмовичем согласен) не о повышении тарифов, а о ресурсосбережении, поскольку у нас вся эта коммунальная система — дырявая сплошь, правильно? Поэтому туда нужны инвестиции. И вложенные инвестиции дают существенную экономию. Можно вообще говорить не об увеличении тарифов, а о том, чтобы тарифы просто не менялись. В этой области — большие ресурсы, большие резервы для экономии и, соответственно, перспективы получения хорошей прибыли. Но для этого должна быть понятная тарифная политика, о чем как раз и говорил Андрей Рэмович.

— А. Белоусов: Разовью этот тезис. «Внешэкономбанк» уже, по сути дела, разработал конструкцию страхования контрактов, связанных с энергосбережением, — типовых контрактов, в соответствии с поручением, которое дал Путин, будучи еще премьер-министром. Это будет схема, которая позволит принимать риски реализации таких

контрактов на «Внешэкономбанк». Сейчас эти механизмы запускаются вместе со «Сбербанком». У них, насколько я знаю, заключено (или будет заключено) соответствующее соглашение по реализации этой конструкции. Вот это является магистральным путем решения проблем, о которых сказал коллега и о которых сейчас говорил Антон.

— Мой вопрос — по поводу МФЦ. Вы все назвали основные приоритеты, но ни в одном из них не упомянуты ни финансовая система, ни Международный финансовый центр как проект. При этом оба ваших министерства — очень активные участники регуляторного процесса в этой сфере. Насколько этот проект является приоритетным, будем ли мы его продолжать?

— А. Силуанов: Ну, тут задача номер один. Действительно, в наших выступлениях мы не могли, наверное, обозначить все приоритеты. МФЦ — один из наших приоритетов. У нас целая группа коллег работает в правительстве над решением этой задачи. Сейчас подготовлен проект дорожной карты по созданию МФЦ, причем она состоит не только из действия федерального правительства, но и из действия московских властей — с тем чтобы обеспечить инфраструктуру для такого центра.

На самом деле МФЦ — это не только финансы. Это инфраструктура, это нормальная судебная система, защита прав собственности, это создание условий для понятной, прозрачной деятельности инвесторов. То есть здесь присутствует комплекс таких структурных преобразований, которые дают возможность сказать: да, Москва может быть международным финансовым центром.

Поэтому мы сейчас принимаем необходимое законодательство. Принят закон «О Центральном депозитарии». Сейчас обсуждается вопрос, как открывать счета в этом Центральном депозитарии, какие иностранные депозитарии будут допущены сразу, а какие — чуть позже. Процесс этот, конечно, не такой быстрый, коллеги, как нам хотелось бы, но это одна из ключевых задач, решить которую необходимо, чтобы мы могли торговать нашими финансовыми инструментами не на Лондонской бирже или в Нью-Йорке, а здесь, в Москве; чтобы наши бумаги продавались не на зарубежных площадках, а здесь, в Москве. Эта задача реализуется, но, к сожалению, потребуется время, чтобы все это можно было сделать.

— Вопрос в агросекторе, в связи со вступлением России в ВТО.

— А. Белоусов: Я должен сказать, что вчера, на встрече с инвесторами, я назвал



сельское хозяйство как пример сектора, к которому еще в 90-е годы все относились как к абсолютно бесперспективному и доживающему последние годы; а за последние десять лет он стал одним из наиболее инвестиционно привлекательных. Сегодня объем инвестиций, который идет в сельское хозяйство, превышает объем инвестиций, который идет в электроэнергетику и составляет 13 миллиардов долларов США ежегодно. Объемы инвестиций в этот сектор выросли за десятилетие примерно в два раза.

Присоединение к ВТО, на самом деле, является одним из факторов, которые, как мы считаем, будут работать в плюс для сельского хозяйства, при условии, что там будут реализованы намеченные мероприятия. Я хочу сказать, что, по условиям присоединения к ВТО, мы имеем право на то, чтобы увеличить помощь почти в два раза, до девяти миллиардов долларов ежегодно. Сегодня на поддержку сельского хозяйства мы тратим порядка пяти миллиардов долларов.

Но необходимо реализовать целый ряд мер. Эти меры сейчас предусмотрены. Существует план адаптации российских отраслей к ВТО, и, в основном, что касается сельского хозяйства, они сводятся к тому, чтобы те формы поддержки сельскохозяйственных предприятий, компании, которые у нас на сегодня есть (это, прежде всего, субсидирование процентных ставок, отдельных видов расходов, например, покупка минеральных удобрений, приобретение сельхозтехники и ряда других затрат), перевести в формы, соответствующие условиям ВТО. Работа, в общем, не бог весть какая сложная, но, тем не менее, ее надо сделать. Если мы ее сделаем, если мы все это реализуем, я считаю, что угрозы для сельского хозяйства в связи с присоединением к ВТО бу-

дут минимальные. Зато здесь очевидны плюсы, связанные с тем, что сельское хозяйство, как и вся российская экономика, будет работать по понятным и стандартным для инвесторов правилам. Мы рассчитываем, что рост инвестиций в сельском хозяйстве продолжится.

И последнее. Хочу добавить, что мы вместе с Министерством сельского хозяйства указали в прогнозе на этот год темпы роста сельского хозяйства, соответствующие примерно 2%. Так вот, сейчас сельское хозяйство растет с темпом 4% — в два раза быстрее, чем прогнозировалось. Судя по ожидаемому урожаю, я думаю, что результаты, по крайней мере, по этому году в сельском хозяйстве будут более значимыми, более крупными, чем мы предполагали еще в начале года. Спасибо.

— Много говорится о диверсификации экономики, и одним из ключевых факторов диверсификации считается инновационное развитие и создание инновационной инфраструктуры. Достаточно существенные инициативы государства прошлых периодов привели к тому, что корпорации с госучастием создали свои собственные инфраструктуры, и, в общем-то, мы ожидаем аналогичной инициативы со стороны государства. Является ли создание инновационной инфраструктуры приоритетом государства, и каким образом, в какие периоды такая инициатива будет реализована?

— А. Белоусов: Вообще, про инновационные инфраструктуры мы говорим (и не только говорим, но и делаем их) уже по крайней мере последнее пятилетие, и здесь мне вопрос кажется немножко странным, поскольку они общеизвестны: это «Сколково», создание технопарков и так далее. Могу сказать,

что сейчас начала реализовываться новая инициатива — инициатива по созданию инновационных кластеров. Существует очень большой интерес к этой теме, были разработаны соответствующие критерии, в конкурсе участвовало несколько десятков проектов создания инновационных кластеров. Сейчас конкурс завершен, есть две группы победителей. По одной из групп разработаны соответствующие бизнес-планы, участники имеют очень четкое представление о том, как этот инновационный кластер должен выглядеть, и по поводу таких инновационных кластеров мы обратимся в правительство с предложением оказывать победителям поддержку в форме субсидий. Цена вопроса — порядка пяти миллиардов, и я надеюсь, что Антон Германович нас поддержит, имея в виду значение этой инициативы для развития нашей экономики и общества как раз в инновационном плане. Кроме того, мы еще выделили группу, где такая поддержка будет оказываться в организационном плане, понимая, что там не требуются особые деньги, но нужна организационная поддержка.

— А. Силуанов: Конечно, мы поддержим инициативу Андрея Рэмовича в рамках бюджетных ограничений. Что касается деятельности государства в области инноваций, то созданы технопарки, созданы особые экономические технико-внедренческие зоны. Пожалуйста, если есть инициативы, там существуют особые режимы, льготное налогообложение. Можно использовать те инструменты, которые уже запущены. Нужно просто работать, есть все возможности для этого.

— У меня вопрос к Антону Германовичу. Все знают такую прекрасную фразу: «Искусство спасет мир». Но на сегодняшний день в нашей налоговой системе нет никаких льгот для бизнесменов, которые готовы поддерживать искусство, которые готовы двигать его. Какова Ваша позиция: насколько это вообще важно, насколько что-то планируется в этом плане?

— А. Силуанов: Мы считаем, что вопрос культуры, культурного развития — это, конечно, один из самых главных приоритетов. Кстати говоря, мы всегда шли навстречу предложениям Министерства культуры по увеличению расходов федерального бюджета на эту сферу. К сожалению, получалось так, что не всегда эти ресурсы использовались достаточно эффективно. Поэтому любые предложения по поддержке культуры, искусства, о чем Вы говорите, всегда находят отклики в Правительстве Российской Федерации.

Что касается льгот. Мне кажется, если мы ставим задачу, то не обязательно решать ее

с помощью льгот. Можно выделить какие-то приоритеты, которые, в конце концов, можно поддерживать в том числе и за счет бюджетных средств. Это могут быть какие-то субсидии, какие-то проекты финансирования. Что касается льгот для бизнесменов, которые хотят вкладываться в искусство, то у нас есть определенная льгота при осуществлении благотворительной деятельности. В основном это и должно быть благотворительной деятельностью со стороны бизнеса для развития этого направления. Поэтому сегодня действующая налоговая система позволяет иметь особый льготный порядок расходования средств в рамках благотворительной деятельности на поддержку учреждений культуры или на культурные мероприятия.

— *У нас у всех в памяти большая статья Дмитрия Анатольевича Медведева «Россия, вперед!». И вот сегодня я не услышал, будет ли программа разработана? Да, мы отстаем по производительности труда от передовых стран, но самим промышленникам с этим не справиться, нужна программа модернизации промышленности. Потому что сегодня у нас в промышленности до 70% станков — старше 25 лет. Это один из важнейших вопросов.*

— А. Белоусов: Мне, честно говоря, несколько странно слышать, что промышленники не сделают таких программ, поэтому пусть работает государство. Мы-то как раз считаем, что именно промышленники и должны реализовать программу модернизации. Государство для них должно создать льготные благоприятные условия, прежде всего путем создания благоприятного предпринимательского климата для того, чтобы те, кто инвестирует деньги, кто инвестирует ресурсы в соответствующие инвестиционные проекты, были бы, во-первых, уверены в том, что сделать это будет легко, и, во-вторых, чтобы эти инвестиции были защищены. Но где-то, безусловно, необходима и прямая поддержка.

— *В стране всегда был наш «локомотив» — это оборонка, которая разрабатывала продукты, нужные стране. Сегодня мы видим, что этот вопрос — тоже в тени. Поэтому хотелось бы, чтобы вы создали какие-то программы, чтобы инвесторы не вывозили по 60—80 миллиардов долларов от нас туда, а оставляли бы их здесь. Давайте подумаем на этот счет. Мы будем вам очень признательны и благодарны.*

— А. Белоусов: Это касается в том числе и развития организации оборонно-промышленного комплекса. Вы прекрасно

знаете, что сейчас разработана и принята Федеральная целевая программа развития оборонно-промышленного комплекса, беспрецедентная по объему ресурсов, которые будут вкладываться в этот сектор. Я не могу называть цифры, потому что они закрытые, но они выросли в разы по сравнению с тем, что было раньше.

На самом деле, более и сложные вопросы. Я считаю, что развитие оборонно-промышленного комплекса и промышленности в целом сейчас связано, может быть, не только и не столько с деньгами. На первом месте — кадры. Сейчас главная задача — инженерные кадры, квалифицированные работники.

Я никогда не забуду, как во время моего приезда на один из авиационных заводов обнаружил там рабочих с болгарками, потому что там стоят станки выпуска еще 60-х годов. Они низкооборотные, они не могут обеспечивать требуемой точности обработки, поэтому опытные работники, примерно предпенсионного возраста, доводят эту точность болгарками. Директор завода, не буду называть его фамилии, говорит: не дай бог этот рабочий уйдет на пенсию, тогда все вообще остановится. Вот это главные проблемы: и наличие устаревших станков, и необходимость привлечения кадров. Именно здесь — точка приложения усилий и соответствующие задачи, планы, и уже много чего делается.

— *Тема нашей сессии — это развитие экономики, планы российской экономики на ближайшее десятилетие. Есть известный указ Владимира Владимировича Путина от седьмого мая, где ставятся задачи перед правительством и, в частности, поставлена задача: выйти по условиям ведения бизнеса в России, по оценкам Всемирного банка, с нынешнего 120-го места как минимум на 50-е место к 2015 году, и к 2018 году — на 20-е место. Считаете ли Вы те меры, которые Вы перечислили, достаточными для того, чтобы выйти за ближайшие 2—2,5 года на 70 мест вперед по оценке Всемирного банка? Речь идет о стимулировании инвестиций, об обновлении капитала, а у нас на сегодня получается несколько другая ситуация. Центральный банк сейчас делает все, в рамках решений «Большой двадцатки», чтобы бороться с рисками, а модернизация — это риски, инновация — это риски. Как предполагается решать проблему модернизации в условиях ужесточения условий по рискованным операциям?*

— А. Белоусов: Прежде всего, я должен сказать, что дорожные карты, которые я упоминал с самого начала, именно так и делают-

ся. Они делаются, исходя из задачи переместиться до 2020 года с сегодняшнего 120-го места на 20-е, и разрабатываются они очень просто. По каждому направлению берутся лучшие мировые практики, и мы оцениваем ту или иную сферу. Скажем, таможня оценивается по количеству документов, которые должны быть предъявлены при растаможивании грузов, а стройка — по количеству разрешительной документации, по срокам принятия соответствующих решений в связи с выдачей разрешений на строительство. Когда, к какому году мы сможем выйти на лучшие мировые практики в этом плане? Дорожные карты разрабатываются исходя именно из этих критериев. Те дорожные карты, о которых я говорил, в рамках национальной предпринимательской инициативы, это и есть конкретный план выхода на 50-е, а потом на 20-е место. Именно такая задача сейчас и стоит. Хотя, конечно, сам по себе рейтинговый бизнес никто не абсолютизирует: для нас важна подоплека этого рейтинга, те параметры, те ориентиры, которые стоят за теми или иными местами.

Что же касается ужесточения требований к рискам, то Вы, как банкир, я думаю, имеете в виду ужесточение требований по параметру Н-1. То, что Центральный банк пересматривает оценки рисков, — на мой взгляд, абсолютно правильно.

Я должен сказать, что в последнее время в нашей банковской системе уровень достаточности капитала снижается. Есть такая тенденция. На начало прошлого года достаточность капитала, то есть соотношение капитала по отношению к активам, взвешенным по уровню рисков, составляла у нас 18%, а сейчас она составляет порядка 14% с небольшим. Это при том, что норматив, который ставится, составляет 10%, и у нас есть уже целая группа банков, которая приблизилась к этому 10%-ному уровню вплотную. Мы эту проблему видим, и Центральный банк ее видит. Именно поэтому он предпринимает действия, особенно в условиях нестабильности в Европе и учитывая то, что происходит сейчас с банковской системой Италии, с банковской системой Испании, с бегством вкладчиков из южных банков, из банков Испании, Франции в северные банки — в банки Швейцарии и Германии. На этом фоне Центральный банк абсолютно правильно принимает меры по повышению защищенности посева, защищенности вкладчиков — прежде всего, меры по повышению требований к капиталам банков. Одновременно разрабатываются меры, которые в случае кризиса позволят правительству быстро принять решение, чтобы поддержать капитализацию банков.

Банковскую систему, банки никто не бросит в беде. Если вы помните 2008 год, именно тогда были приняты самые радикальные решения по отношению к банковской системе, для того чтобы сохранить доверие вкладчиков, чтобы сохранить доверие к банковской системе в целом. И, надо сказать, что у меня в этом отношении есть некий оптимизм, связанный с ситуацией в мае. В мае, когда вслед за ослаблением евро у нас началось существенное ослабление рубля, и рубль ослаб за май примерно на 15 %, то, слава богу (я очень тщательно следил за поведением населения), никаких признаков паники, никакого движения из рублей в валюту не было. Население начало сбрасывать евро и покупать доллары, но никто не побежал из-за рублей. На мой взгляд, это свидетельствует в том числе и о правильности тех действий, которые проводят монетарные власти, например, предъявляя повышенные требования к банковской системе.

— А. Силуанов: Я могу немножко добавить. Наша задача — повышение рейтинга страны (я имею в виду бизнес). На самом деле, коллеги, мы встречались с представителями Всемирного банка, который осуществляет оценку стран по этому рейтингу. Мы встречались по вопросам налогов. Среди критериев оценки присутствуют такие показатели, как количество налогов, время, которое тратит налогоплательщик на заполнение налоговых деклараций, время открытия бизнеса — сколько времени потребуется для того, чтобы открыть бизнес, сдать налоговую отчетность и так далее. И что выясняется? Те показатели, которые берутся для оценки России по налоговой тематике, к сожалению, не всегда соответствуют действительности. Наша налоговая служба, мы, минфиновцы, очень предметно разбирались со специалистами Всемирного банка, почему нас так низко оценивают. На наш взгляд, существуют и проблемы с оценкой. Я встречался с руководителями Всемирного банка. Кстати, примерно месяц назад к нам приезжала специальная миссия по налогам. Думаю, что отношение Всемирного банка и показатели, которые берутся для оценки России, будут все-таки скорректированы, и мы сможем в ближайшее время, с учетом объективных ситуаций, повысить свой уровень в этом рейтинге, исходя из реалий, которые действительно складываются, а не из того, что берется в расчет при вычислении этих показателей.

— *Много говорится об открытости, об обратной связи, активно обсуждается открытое правительство как инициатива. И я уверен, что всем присутствующим хочется встречаться не раз в год на подобных брифингах, а иметь возможность, быть может, послать каким-то образом весточку, получить обратную связь. На-*

сколько это важно для Вас? Как Вы видите это в своей работе? Как планируете это делать через Общественный совет и через какие-то другие формы? Хотелось бы, чтобы все присутствующие узнали сегодня, каким образом они, при желании, могли бы принять посильное участие в этом процессе.

— А. Силуанов: Абсолютно согласен. Иногда кажется, что министерства, ведомства, правительства работают в каком-то своем режиме, в своем формате. Мы, действительно, иногда, может быть, упускаем из виду необходимость более широкого представления деятельности соответствующих министерств и ведомств, даже Министерства финансов. Мы каждый день варимся в своих вопросах, проблемах. Ни о какой закрытости, естественно, речи не идет. То есть Рубен абсолютно правильно говорит о необходимости более широкого информирования: какие у нас мысли, какие шаги мы хотим предпринять, какие развилки рассматриваются. Кстати, электронный бюджет, о котором мы говорим, будет во многом направлен именно на открытость принятия решений, чтобы вы, коллеги, инвесторы, понимали, какими категориями мыслят сотрудники того или иного ведомства, потому что понимая, что творится в головах Минфина — предположим, какими категориями мы мыслим, — можно делать и дальнейшее прогнозирование, и свои расчеты, в том числе и по бизнесу, для открытия бизнеса, для ведения бизнеса и так далее. Это очень важно, и мы абсолютно согласны с необходимостью повышения прозрачности нашей работы. Это, конечно, и открытое правительство, и, наверное, общение через Интернет. У нас есть сайт Министерства финансов, через который всегда можно обратиться к нам, и мы сможем оперативно ответить на вопросы, которые вас интересуют.

Кстати говоря, когда мы обсуждаем бюджет (основная наша задача — составление бюджета), у нас существует такое понятие, как нулевое чтение в Государственной Думе. Есть специально выпускаемые иллюстрированные книжки с основными параметрами бюджета. Там можно узнать, как просчитаны те или иные расходы, почему они подсчитаны так, а не иначе. Мы стремимся идти в этом направлении. Может быть, у нас это не всегда получается, но надо быть более открытыми. С этим я абсолютно согласен.

— А. Белоусов: На самом деле мы считаем, что открытость — это ключевой составной технологический элемент нашей работы. Если общество и, прежде всего, те социальные группы, на кого направлены и кому предназначены наши усилия, наши потребители по совершенно конкретным направлениям не понимают или зачастую даже не знают, что

происходит, — это просто ключевая недоработка: мы не достигаем результата. Поэтому есть несколько вопросов и несколько направлений, по которым мы здесь намерены продвигаться. Я назову четыре из них.

Во-первых, конечно, это формирование экспертных советов — не только для информирования и даже не столько для информирования, сколько для участия в процессе принятия решений. Безусловно, решения будут приниматься министром, заместителями министра: это наша ответственность, и мы не можем ее размывать. Но в выработке решений, безусловно, должны принимать участие те группы, на которых эти решения направлены, — прежде всего, предпринимательское сообщество. Это первое. И здесь мы планируем их привлечь: в том числе в рамках работ по оценке регулирующего воздействия, по выработке целого ряда законопроектных.

Второе направление. Мы сейчас завершаем формирование команды, прежде всего команды заместителей министра. Практически она уже сформирована: там будут, возможно, назначены еще один—два человека. И я намерен все-таки сделать работу этой команды предельно публичной, в том числе предложить коллегам разработать KPI, которые мы озвучим и на которые будем ориентироваться сами, и дадим возможность экспертному совету, обществу отслеживать, как идет достижение этих показателей.

Третье направление. Я намерен существенно усилить работу нашей пресс-службы, всей системы, которая работает с журналистами, сделать общение с журналистами повседневной практикой. То есть не только устраивать брифинги от случая к случаю, а сделать это более систематическим и более повседневным.

И четвертое направление — то же самое, о котором сказал Антон: сделать более открытым наш сайт, портал министерства, расширить возможности доступа на него. Существует и еще одно очень важное направление. У нас есть целый ряд публичных услуг: скажем, такие услуги, которые предоставляет Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр): это 40 тысяч человек по всей стране, территориальные отделения, с которыми работают миллионы людей. Практически любой взрослый гражданин страны хотя бы раз в жизни сталкивается с системой регистрации прав собственности или системой кадастрирования. Я намерен в таких случаях создать систему публичной оценки пользователями работ и услуг на местах — как, например, сделал Греф в системе «Сбербанка». Мы считаем, что для оценки деятельности это тоже очень важное направление.

Экспорт — инструменты поддержки

Модератор: Петр Фрадков, Генеральный директор Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («ЭКСПАР»); Выступающие: Владимир Дмитриев, Председатель Внешэкономбанка; Фред Хохберг, Председатель, президент Export-Import Bank of the United States; Зигмунт Косткиевич, Президент, Экспортное кредитное агентство КУКЕ; Ксавье Лорен, Руководитель, Экспортное кредитное агентство Франции COFACE; Денис Мантуров, Министр промышленности и торговли РФ; Михаил Погосян, Президент ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»; Николай Соломон, ГК «Росатом»



— *Попрошу Дениса Мантурова, министра промышленности и торговли, произнести вступительное слово. Какова сегодня ситуация с нашим экспортом, какие задачи стоят перед нами и на что следует обратить внимание?*

— Д. Мантуров: Мы не понаслышке знаем, что такое поддержка экспорта, поскольку наше ведомство активно участвует в этой работе. Наверное, по-другому и быть не может, поскольку Министерство промышленности и торговли — это ведомство, которое отвечает и за поддержку экспорта, и за производство конкурентоспособной продукции, которая должна завоевывать достойные позиции на нынешних рынках.

Что следует сказать о формах и мерах государственной поддержки относительно экспорта? Есть финансовая и нефинансовая поддержка — такое базовое разграничение используется всеми странами. На уровне политико-дипломатических взаимоотношений ее осуществляют наши посольства, полпредства, двусторонние межправительственные комиссии, где постоянно обсуждаются вопросы поддержки экспортно-ориентированной продукции в самом широком спектре. Эти вопросы дискутируются на встречах президентов, представителей правительств сотрудничающих стран, и мы

поддерживаем экспорт, в том числе — государственными гарантиями.

Финансовая поддержка осуществляется через субсидирование процентных ставок по кредитам, которые предприятия привлекают для производства продукции, предназначенной для экспорта. Могу привести статистику. За последние пять лет мы направили на эти цели более 30 миллиардов рублей, что дало возможность предприятиям привлечь более 1,4 триллиона рублей для поставки продукции на внешние рынки. Естественно, это выгодно и для государства, и, в первую очередь, для самих предприятий. За счет субсидирования процентной ставки мы повышаем конкурентоспособность российских экспортеров на внешних рынках, позволяя им использовать, к сожалению, все еще высокие процентные ставки по кредитам коммерческих и даже государственных банков.

В нашу систему экспортной поддержки встраивается вновь созданное Агентство поддержки экспортных кредитов, которое возглавляет Петр Михайлович Фрадков. Мы активно сотрудничаем с этим агентством. Агентство молодое, перспективное, с хорошим потенциалом. Им удалось сформировать достойную команду, которая занимается развитием этого направления. Я думаю, что современные финансовые инструменты явля-

ются основным поддерживающим фактором, который будет массово использоваться нашими предприятиями — особенно с учетом вступления в международную торговую организацию при создании наднационального органа Таможенного союза трех стран — России, Беларуси и Казахстана. Поскольку у нас теперь общий рынок, мы координируем промышленную политику и выход экспортной продукции всех трех стран на внешние рынки. Используя все те инструменты, о которых я сказал, мы будем продвигать нашу продукцию на экспорт и тем самым стимулировать производство современной высокотехнологической продукции для внутреннего потребления. На внешних рынках конкуренция более мощная, чем на внутреннем рынке, и мы поддерживаем коллег-промышленников, поскольку на зарубежных рынках им приходится соревноваться с уже хорошо известными зарубежными производителями. Такая конкуренция будет способствовать повышению качества продукции. Мы готовы и впредь поддерживать наших производителей. При этом инструментами, которые мы используем сегодня, поддержка экспорта не исчерпывается. Если будут какие-то предложения — как со стороны зарубежных и российских финансовых институтов, как и со стороны промышленных предприятий, — мы будем внимательно их рассматривать, учитывать в нашей работе и, естественно, будем совершенствовать существующие механизмы.

— *Правильно я понимаю, Денис Валентинович, что мы не отказываемся от этого инструмента, мы просто его приводим в более современный вид и предусматриваем его использование в будущем?*

— Д. Мантуров: Я думаю, что, с учетом вступления в ВТО, это будет очень востребованный и действенный инструмент. К сожалению, как я уже сказал, процентная ставка высока, и на внешних рынках сейчас сильно сказывается общая финансово-экономическая ситуация. Мы не понимаем до конца, как она отразится на повышении процентных ставок, которые уже имеют тенденцию к росту. Если в начале прошлого года процентная ставка была в среднем 8,5%, то сегодня для наших машиностроительных предприятий она до-

ходит до 12—13%. Естественно, мы должны всячески помогать и субсидировать эту ставку для того, чтобы наши предприятия имели определенные преимущества на зарубежных рынках по сравнению с другими производителями. Я не могу сейчас назвать точные цифры по бюджету 2013—2014—2015 годов по части рассматриваемой господдержки, поскольку бюджет еще только формируется и окончательно будет принят к октябрю этого года. Но мы обязательно заложим средства именно на эту меру господдержки.

— *21-й век — это век аутсорсинга. Кроме экспорта капиталоемких продуктов: самолетов, автомобилей, станков, Россия имеет огромный потенциал для экспорта интеллектуальных продуктов. Планирует ли Ваша новая команда, и Вы лично, поддерживать молодые инженерные сервисные компании, которые создаются в России и выходят на мировой рынок, так же, как прошлое правительство поддерживало экспорт информационно-технологических услуг и создание российских IT-компаний?*

— Поскольку интеллектуальный продукт действительно кардинально отличается от машиностроительной продукции и продукции обрабатывающих отраслей, но тоже является продуктом, естественно, его нужно поддерживать. Другой вопрос, каким образом. Когда ты подписываешь контракт и у тебя есть таможенная декларация — что ты погрузил, какую конкретно деталь или самолет или вертолет за границу Таможенного союза вывозишь — то тебе гораздо проще прийти в министерство, показать все документы и получить ту же самую субсидию. Можно воспользоваться предэкспортным финансированием, либо страхованием контрактов от политических и экономических рисков, чем, собственно, должны заниматься агентства.

Относительно интеллектуальных продуктов. Во-первых, мы в принципе поддерживаем компанию Boeing — одну из первых, которая создала инженерный центр в России. На начальном этапе мы расстраивались, понимая, что не можем дать таких преимуществ, создать такие условия, какие предоставил Boeing нашим молодым специалистам, работающим в этом инженерном центре. Но сегодня наблюдается уже иная картина: работает обратная связь, и специалисты, обученные и подготовленные вами, возвращаются к нам в промышленность. Михаил Асланович Погосян очевидец этих процессов. Те, кого он изначально обучал, потом проходили подготовку у вас, а сегодня возвращаются в «Сухой». В то же время, другие специалисты, наоборот, переходят в Boeing. Так происходит взаимный трансферт интеллектуальных продуктов.

Что касается высокотехнологичных отраслей и IT-услуг, мы будем прорабатывать современные инструменты, в том числе и всевозможные налоговые льготы. Будем вместе с вами приходить с предложениями в правительство, поскольку убеждать нужно не только Министерство промышленности и торговли, но и другие ведомства, в частности, Минэкономразвития и Министерство финансов. Но я думаю, что мы общими усилиями убедим их и найдем правильный инструмент. Коллеги, большое спасибо вам за конструктивный диалог, за хорошие вопросы. Я думаю, что мы продолжим нашу дискуссию на других панелях, и не только Экономического форума, но будем находить возможности для встреч и в других форматах.

— *Карлос Гутьеррес, вице-председатель Citigroup, в прошлом министр торговли Соединенных Штатов Америки. Я думаю, ему есть что сказать по теме поддержки экспорта. Может быть, с акцентом на вступлении России в ВТО. Что это дает, а, может быть, что-то и отнимает.*

— На мой взгляд, присоединение к ВТО станет важным шагом для России. Появится множество возможностей для экспорта, откроются новые рынки. Недостатки тоже найдутся. Вероятно, вам придется следовать правилам, которые вы сами устанавливаете бы не стали, но польза превзойдет затраты. Один из вопросов, который я хотел бы задать министрам: существует ли стратегия переговоров о Соглашениях о свободной торговле, будет ли ВТО использована в качестве трамплина, который позволит открыть рынки и увеличить экспорт? У вас была бы отличная возможность вывести свою продукцию на любые рынки мира, в зависимости от того, каких партнеров вы выберете при заключении Соглашений о свободной торговле.

— *Франция является одним из активных игроков, и французский бизнес активно участвует в совместных проектах в России. Можно взять Калужскую область, проект Peugeot, другие примеры... Я хотел бы попросить господина Ксавье Лорана коротко прокомментировать, как он видит этот процесс, какова роль экспортных страховых кредитных агентств в стимулировании этого процесса. Возможно, поделитесь опытом Вашей компании.*

— К. Лоран: Большое спасибо за приглашение. Для меня большое удовольствие и честь присутствовать здесь. COFACE — это экспортное кредитное агентство (ECA), созданное в 1946 году, сразу после Второй мировой войны для содействия французскому экспорту. В течение 40 лет, до приватизации в конце 1980-х, наша компания играла роль

правительственного агентства по экспортным кредитам. Помимо этого она развивалась как страховщик кредитов для своих собственных счетов.

В настоящее время мы занимаемся двумя совершенно различными видами деятельности. С одной стороны — это частная деятельность по страхованию кредитов. Мы продолжаем работать в роли агентства по экспортным кредитам для французского правительства. Каждый год мы заключаем соглашения на сумму в 10—15 миллиардов евро, а наши общие обязательства в настоящее время составляют приблизительно 65 миллиардов евро. Мы предоставляем гарантии многих типов. Самыми важными, конечно, являются обеспечение экспортных кредитов и инвестиционные гарантии. У нас также большой и длительный опыт сотрудничества с другими агентствами, специализирующимися в области экспортных кредитов. Между агентствами по экспортным кредитам нет никакого соперничества, только тесное и интересное сотрудничество. Правила ОЭСР, которых придерживается большинство стран с крупными агентствами по экспортным кредитам, полностью запрещают все виды конкуренции. Мы не можем субсидировать премии или процентные ставки, и это создает для всех единые правила игры. ЕСА не поддерживает конкуренцию, но оказывает поддержку собственно проекту, качеству продукции и репутации компании. Я думаю, что с точки зрения экспортных кредитов, для России сейчас очень важно быть членом ВТО. Это поможет России конкурировать на мировом уровне. Все всегда видят недостатки и никогда — преимущества, но я думаю, что в этом случае у России будут большие преимущества.

Сотрудничество между Францией и Россией в сфере финансовой индустрии и банковской системы началось много лет назад. Петр Фрадков упомянул завод по производству самолетов Sukhoi Superjet и экспортные поставки, которые должны начаться в ближайшем будущем. А мы вместе с «Внешэкономбанком» и SACE, итальянской ЕСА, будем содействовать такому экспорту. Это типичный пример того, какую важную роль будет играть сотрудничество между ЕСА и «ЭКСПАР» в ближайшем будущем.

Что касается отношений с Францией, то у нас есть и другие проекты. Один из них — это запуски ракет с космодрома в Куру во Французской Гвиане. Мы ждем подписания соглашения с «ЭКСПАР», которое позволит нам разделить бремя финансирования этих запусков. Мы полгода ведем с «ЭКСПАР» переговоры о

подписании соглашения о сотрудничестве и соглашения о совместном страховании, и я искренне надеюсь, что они будут подписаны в ближайшем будущем.

— *В общем, оптимистический прогноз. Надеюсь, что мы не подведем как партнерское агентство. Прошу Михаила Аслановича Погосяна, руководителя «Объединённой авиастроительной корпорации» поделиться своим видением и планами: как такая крупная структура, как ОАК, могла бы использовать этот механизм.*

— М. Погосян: Хочу сказать, что на сегодняшний день мы рассматриваем стратегию развития ОАК как стратегию, направленную на создание продуктов, конкурентоспособных на глобальном рынке. И в этом плане развитие сегмента гражданской авиационной техники является для нас одним из приоритетов. Механизм поддержки экспорта — это не теоретический вопрос. Это вопрос, с которым мы сегодня самым тесным образом связаны. Это уже действующие программы, находящиеся в стадии активного выхода на внешний рынок, такие как Superjet 100, который уже упоминался сегодня. В этом году мы должны начать экспорт самолетов в Индонезию, в Лаос. В следующем году — Мексика. Это задача, которая требует от нас не только создания отдельных механизмов, но и формирования процедур, которые бы позволяли оперативно использовать эти механизмы. С удовлетворением отмечаем, что параллельно с развитием наших проектов идет создание такого рода механизмов. Мы опираемся на договоренности между COFACE, SACE и Внешэкономбанком по поддержке экспорта наших самолетов. Мы активно используем механизмы страхования экспортных кредитов и инвестиций от ком-

мерческих и политических рисков. Это страхование осуществляется через учрежденное Внешэкономбанком Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. И есть целый ряд других механизмов, которые сегодня используются.

Я считаю, что сложность нашей задачи состоит в том, что мы должны параллельно с реализацией экспорта отработать конкретные процедуры оперативного использования тех механизмов, которые сегодня существуют в мире. Существуют они уже не один десяток лет. Нам нужно очень быстро пройти этот путь, и мы рассчитываем на тесное взаимодействие с нашими коллегами из Европы. С моей точки зрения, чтобы сегодня реально поддерживать конкурентоспособность производителя, надо развивать механизмы поддержки экспорта. Раньше, при государственных закупках и при государственной поддержке экспорта, у самой компании-производителя не было задачи формировать эти механизмы. Мы были сосредоточены на технических характеристиках самолетов, на системе послепродажного обслуживания. Сегодня же экспортная поддержка является неразрывной составной частью производственной деятельности. И поэтому без активного развития этого направления мы не видим возможности дальнейшего движения вперед. Для нас это стратегические вопросы. И мое присутствие здесь — это элемент нашей стратегической заинтересованности в тех механизмах, о которых сегодня уже говорилось.

— *Попрошу Николая Соломона, первого заместителя генерального директора госкорпорации «Росатом», поделиться — в дополнение к словам Михаила Аслановича — своим видением этой темы.*

— Н. Соломон: Прежде всего, хотелось вслед за коллегами из ОАК сказать, что «Росатом» позиционирует себя как глобальная высокотехнологическая компания. Мы строим серьезные планы по расширению нашей деятельности за рубежом. Мы достаточно масштабно, чтобы утверждать имидж высокотехнологической компании и инвестировать в НИОКР достаточное количество средств. На настоящий момент экспортная выручка госкорпорации составляет 30%, и мы планируем ее довести в ближайшие 15 лет до 50%. Это серьезные суммы, это 30-35 миллиардов долларов. Сегодня мы занимаем 40% рынка обогащения урана и 17% мирового рынка поставок топлива, однако планируем на первое место вывести продукт под названием «строительство АЭС за рубежом». Сегодня мы строим за рубежом больше всех — одновременно строится девять блоков — и планируем строить до 30 блоков на достаточно долгую перспективу. Естественно, для нас собственный процесс привлечения финансирования и работы с институтами и с будущими инвесторами — это отдельная задача. У нас достаточно неплохо отработан механизм взаимодействия с Минфином, мы получаем межправительственные кредиты на строительство. Это очень важно, это то условие, при котором работают все атомщики в мире. У нас капиталоемкие проекты, и не всегда легко в начале проекта — при неопределенности с лицензиями, с постфукусимским синдромом — получить поддержку от инвесторов. Но мы открыты для инвестиций: проекты в Калининграде, проекты в Турции открыты для инвесторов, мы ждем этих вливаний. Мы рады факту создания «ЭКСаРА», потому что мы ратовали за него и долго ждали этого момента. И мы желаем ему счастливого будущего. Мы знаем, как работает COFACE; им в этом году будет так же, как и нам, 65 лет. Впереди огромный путь, который надо пройти быстро, чтобы, в том числе, получать те услуги, которые нам так важны. Например, при поддержке экспортного кредитования по оборудованию, поставляемому нашим строителям за рубежом, экономия только на процентных платежах может составлять от 0,5% до 1%. При средней стоимости строительства двублочной станции более 10 миллиардов долларов эффект очевиден. Это 100 миллионов долларов с одной стройки. Таких очевидных преимуществ сегодня требуют наши клиенты по всему миру. Сейчас проходит тендер на строительство АЭС «Темелин». Его обязательным условием является наличие гарантии от экспортных кредитных агентств на поставки оборудования. Это является очень важным фактором конкуренции. Поэтому мы



с нетерпением ожидаем использования этого продукта по нашим предложениям и надеемся на поддержку.

— *Важно отметить, что механизм страхования экспортных кредитов, который сейчас создается, может быть использован крупным бизнесом, но нельзя исключать поддержку этим инструментом и малого, и среднего бизнеса. Я хотел бы обратиться к господину Хохбергу за комментарием с учетом опыта Экспортно-импортного банка Соединенных Штатов. Эта огромная структура предоставляет долгосрочное финансирование и имеет специальную программу по средним предприятиям... Каковы приоритеты Ваших подходов, каким вам представляется то, что происходит сегодня в России в связи с созданием нового Агентства?*

— Ф. Хохберг: В Санкт-Петербурге я уже третий раз. Мой первый визит состоялся 20 лет назад в декабре, второй — 10 лет назад в апреле. Наконец-то я приехал в правильное время. Я очень рад, что приехал в июне, спасибо за приглашение. Ранее мы говорили об Экспортно-импортном банке США, который был основан в 1934 году, и, соответственно, он несколько старше, чем COFACE. Недавно мы отметили 78-летие банка. Президент Обама способствовал увеличению экспорта Соединенных Штатов и стал первым президентом, который создал реальную экспортную стратегию. Ее название — Национальная экспортная инициатива. Также президент призвал к глобальной конкуренции в целях улучшения координации между всеми экспортными агентствами. Национальная экспортная инициатива была первым шагом, и президент попросил у конгресса полномочий объединить многие из этих агентств. Благодаря президенту наша поддержка малых и средних предприятий приобрела особую важность. Среди компаний, которым мы помогаем, 85–90% представляют собой предприятия малого бизнеса; по определению нашего Управления по делам малого бизнеса, это компании, у которых меньше чем 500 сотрудников. Так что чаще всего это очень небольшие компании, и это 90% компаний, которым мы помогли в прошлом году, что составляет приблизительно 20% в долларовом эквиваленте. В прошлом году мы освоили приблизительно 6 миллиардов долларов США, чтобы облегчить экспортную торговлю предприятий малого бизнеса.

Подобные компании, как я уже сказал, составляют подавляющее большинство наших клиентов. Наше агентство заботится о создании рабочих мест, прежде всего в Соединенных Штатах. Это тоже надо учитывать, если



говорить о расширении участия агентств по экспортному кредиту в России. Позвольте мне привести пример: в Индии мы финансировали проект в сфере солнечной энергетики. Это создало много хороших рабочих мест в Соединенных Штатах; в Индии было создано 600 рабочих мест на строительстве электростанции, а затем еще 200 постоянных позиций по ее обслуживанию. Рост безработицы наблюдается во многих странах мира, включая мою собственную, и реальное преимущество такого экспорта состоит в том, что он помогает созданию рабочих мест для обеих сторон соглашения. И наконец, уделяя большое внимание созданию рабочих мест в Соединенных Штатах — президент Обама ясно дал это понять, — мы помогаем и американским компаниям, и иностранным компаниям, работающим в Соединенных Штатах. Одной из компаний, с которыми мы много сотрудничали в прошлом году, является Siemens. Эта компания производит силовые турбины в городе Шарлотт в Северной Каролине. Я трижды посещал это предприятие: мы помогаем им финансировать производство турбин, поставляемых в Корею, Нигерию и Мексику. Важно, что прямые иностранные инвестиции и содействие экспорту взаимосвязаны, и агентства по экспортному кредитованию могут служить связующим звеном между ними.

— *У вас очень широкий мандат, в рамках которого вы ведете свою деятельность. Но если попробовать сравнить одного из ваших крупнейших партнеров, компанию Boeing, и программу по поддержке малого и среднего предпринимательства? При объективных ограничениях по бюджетным вопросам, которые устанавливает Сенат каждый год, — каковы ваши приоритеты? Или это уже вопрос внутренней оценки?*

— Ф. Хохберг: Как у любого государственного учреждения, действующего в рамках установленных законодательством, у нас, конечно, противоречивые приоритеты, и нас приходится решать сложные задачи. Нашими приоритетами являются создание рабочих мест, поддержка предприятий малого бизнеса, расширение экспорта, связанного с возобновляемыми источниками энергии, а также расширение экспорта в страны Африки южнее Сахары. Мы должны работать во всех этих направлениях и при этом не мешать частному сектору. Значит, нам надо создавать стратегию, которая поможет это осуществить. Вы упомянули компанию Boeing. Один из проектов, запущенных нами два года назад — это финансирование системы поставок, и Boeing входит в число компаний, участвующих в этом проекте. Предприятия малого бизнеса иногда называют скрытыми экспортерами, поскольку они поставляют продукцию более крупным компаниям, которые и осуществляют экспорт, таким как Boeing, Caterpillar или Case New Holland. Case New Holland был нашим первым клиентом, когда мы начали программу финансирования системы поставок. В этом случае малый бизнес может заниматься снабжением более крупной компании. Обычно малый бизнес должен ждать 30, 45, или 60 дней, пока его услуги будут оплачены, что очень тяжело для предприятий такого рода. Наша программа позволяет малому бизнесу, работающему с более крупным экспортером и банком, получать оплату в течение пяти дней. Это помогает поддерживать поток наличных, помогает росту малого бизнеса и в то же самое время поддерживает экспорт крупной компании.

— *Будут ли требование соответствия стандартам Basel III и соотношение ри-*

сков к средневзвешенной стоимости оказывать большее давление на финансирование SME? Ведь у них, вероятно, не будет финансирования от частного сектора, по крайней мере в нынешних масштабах?

— П. Фрадков: Понятно, большое спасибо за Ваш комментарий. Я думаю, мы тоже рано или поздно придем к тому, что будем системно работать и с крупными компаниями, и с малым и средним бизнесом, понимая, что в цепочке добавленной стоимости небольшая по сравнению с Boeing компания может соответствовать крупной. А малая может быть средней при включении ее в эту цепочку. Спасибо.

Поддержка экспорта, вступление России во Всемирную торговую организацию поднимают ряд вопросов, связанных, в том числе, с законодательством. Много споров, много плюсов и минусов в присоединении к этой организации. Последний отчет, очень интересный, который сделала Российская экономическая школа совместно с компанией Ernst & Young о последствиях присоединения к ВТО. Сделан однозначный вывод: только две вещи могут каким-то образом нивелировать негативные эффекты от присоединения к ВТО. Это применение экспортно-ориентированной модели, с одной стороны, а с другой — привлечение в страну крупных инвестиций. Это две совершенно неразрывные вещи. Но мы говорим о более общем уровне, о предпринимательском климате, об инвестиционном климате в стране.

Я хотел бы предоставить слово Андрею Сергеевичу Никитину, генеральному директору Агентства стратегических инициатив. Агентство, как вы знаете, создано по инициативе Владимира Владимировича Путина и разрабатывает подходы и модели, которые позволяют улучшить наш предпринимательский климат.

— А. Никитин: У нас есть четкий системный план по улучшению инвестклимата. Думаю, мы будем ему следовать. Но, конечно, нам важно мнение предпринимателей. Когда мы занимаемся этой работой, то строим «дорожные карты» по устранению барьеров. И первые четыре «карты», которые мы построили, таковы: устранение таможенных барьеров, упрощение получения разрешения на строительства, снижение барьеров подключения к энергетике — то, что волнует инвесторов. И была «карта» по поддержке экспорта, этой работой руководил Петр.

Что хотелось бы отметить — все эти карты обсуждались не только экспертно с федеральными органами, но и на краудсорсинговой площадке. Обычно на краудсорсинговую площадку мы приглашали достаточно квали-

фицированных экспертов, прошедших определенный отбор. По каждой «карте» было порядка 1000 экспертов. По «карте поддержки экспорта» было 20 000 обращений. Несмотря на то, что сейчас поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в России находится на нулевом уровне, востребованность этого продукта будет огромной. И я очень благодарен за работу, которую вы делаете. Мы со своей стороны будем вас всецело поддерживать.

— В продолжение темы малого и среднего бизнеса я попросил бы Станислава Наумова, вице-президента инновационного фонда «Сколково», кратко прокомментировать, как он видит это развитие. Потому что формат ВТО предполагает поддержку малого и среднего бизнеса различными способами.

— С. Наумов: Мы являемся своего рода агентством по импорту исследовательских стартапов в экосистему нашей страны. Сегодня у нас на питерском Форуме 500 участников. Как раз 500-й участник — это компания, которая была создана российскими и израильскими учеными-предпринимателями. Для нас очень важно, чтобы успешный результат интеллектуальной деятельности позиционировался не только внутри страны — что безусловно важно и является для нас приоритетом, — но чтобы был и внешний спрос. Поэтому мы, со своей стороны, установили десятилетний срок налоговых льгот. Я думаю, что это хорошая форма привлечения частных инвестиций в наши стартапы, поскольку в них точка возврата вложенных средств наступает немного раньше, чем в других проектах.

Завтра утром мы будем проводить нашу первую инвестиционную сессию, продавать первые 20 компаний. Пользуясь случаем, приглашаю всех, кто хочет экспортировать из России талантливые компании, прийти завтра к нам. Мы заинтересованы в сотрудничестве с вами, потому что мы понимаем, что нам очень важно чувствовать маркетинг внешних рынков, и риски, которые вы оцениваете, для нас являются очень важным ориентиром при принятии решений.

— Вы в своих моделях применяли какой-то количественный показатель, оценивали количество малых и средних компаний, которые должны выйти на внешний рынок?

— С. Наумов: Да, в соглашениях, которые мы подписываем с нашими технологическими лидерами — это около 25 транснациональных компаний, которые сегодня уже работают в «Сколково» — предусматривается, что они будут создавать свои компании. Поэтому я думаю, что как минимум 100 компаний с участием крупных международных корпораций

появится в «Сколково» в ближайшее время. И они будут получать не только налоговые льготы. Мы даем гранты, особенно тогда, когда речь идет о высокорисковых исследованиях на стыке между фундаментальной и прикладной наукой. И эти R&D центры тоже получат софинансирование со стороны крупных корпораций, это сегодня уже около 19 миллиардов рублей.

— Понятно, что нам надо всем вместе создавать инфраструктуру поддержки экспорта в самом широком смысле. Инфраструктура включает несколько аспектов: это и финансовая — ее мы подробно обсудили; и организационная — поддержка органов исполнительной власти, поддержка общественных организаций, консультационная поддержка и многое другое. Но как дойти до компаний в регионах, как им объяснить, что они могут пользоваться этим инструментом? Я прошу президента Торгово-промышленной палаты Сергея Николаевича Катырина коротко рассказать, как можно организовать эту работу на базе Торгово-промышленной палаты или других объединений.

— С. Катырин: Я думаю, многим здесь сидящим известно, что у нас довольно приличная сеть: у нас в Российской Федерации работают 174 палаты. Естественно, в них представлен и малый, и средний, и крупный бизнес, представлены все формы и масштабы. Также естественно, что, как и во всем мире, членская база — это малый и средний бизнес. И прежде всего Палата отстаивает именно его интересы, потому что больше всего в защите институтов нуждается как раз малый и средний бизнес. Мы неплохо начали нашу совместную работу. Хочу сказать тем, кто еще не знает, что мы уже проехали с десяток регионов, где ставили перед собой следующую задачу: дать возможность потенциальным экспортерам, пока еще не являющимися экспортерами, встретиться с Агентством, понять, как и чем оно может поддержать и организовать прямой контакт в работе с ними. Через Палату или без Палаты, — главное, чтобы они понимали, что есть такой институт, что этот институт создан, в том числе, для них, для их поддержки. Естественно, мы предлагаем, чтобы они активно использовали этот институт.

Задача, которую мы ставим — включить в эту работу все наши палаты, в том числе и муниципальные. Не факт, что в каждой палате будут десятки экспортеров. Пускай будет один—два, но это те, кому Агентство поможет выйти на внешние рынки. В восемнадцати зарубежных странах есть представительства российской Палаты, и они тоже подключены к этой работе. Что мы ощущаем как про-

блему на сегодняшний день? Первое: недостаток информации. Я думаю, что Петр и его коллеги, двигаясь по палатам, ощутили, что многие из предпринимателей недостаточно хорошо представляют институты поддержки, которые существуют в стране. Это касается не только Агентства, но и других институтов, в последнее время созданных в последнее время, которые уже начали активно работать. К сожалению, бизнес недостаточно хорошо информирован. Думаю, что в этом вина и самого бизнеса, который не до конца пытается разобраться во всем, что создано в государстве, и вина институтов — в том числе и Торгово-промышленной палаты — что мы недостаточно доводим информацию до тех, кто потенциально может ею воспользоваться. Второе, а может быть, и первое по значимости — это кадровый вопрос. Начиная от слесаря и кончая внешней торговлей, к сожалению.

В наших компаниях, в том числе и экспортно-ориентированных, существует нехватка кадров, которые бы хорошо разбирались во внешней торговле и достойно могли бы ориентировать свою компанию на внешних рынках, в институтах, которые есть внутри страны, в возможностях, которые есть за пределами страны. Это задача, над которой надо работать всем вместе. И если говорить о сегодняшних условиях и о том, что мы предполагаем дальше делать в ВТО, то это уже проблема в квадрате. Чтобы защищать и продвигать свой бизнес, нужны люди, которые хорошо понимают, куда они будут продвигать бизнес, в каких условиях, и как будут действовать на внешних рынках. Так что нам вместе есть над чем работать.

— *Я хотел бы вернуться к ВТО. Здесь присутствует господин Косткиевич, он возглавляет Экспортное кредитное агентство Польши KUKE. Какие шишки вы набили, с какими сложностями столкнулись, чего посоветуете избегать?*

— 3. Косткиевич: Я хотел бы подчеркнуть, что мы относительно молодая организация: нам только 21 год. KUKE было создано сразу после больших перемен, произошедших в Польше в 1989 году, и мы полагались на опыт наших западных друзей, главным образом из COFACE. Мы хотели бы поблагодарить их за это. В течение 1990-х мы в основном полагались на опыт COFACE, и конечно, деятельность нашего агентства во многом основывалась на их знаниях и методиках. Я хотел бы подчеркнуть, что был проделан большой путь. В самом начале, когда мы еще были маленькой организацией, главным препятствием для нас стало достижение консенсуса с польскими предпринимателями. Как отметил г-н Наумов, это был вопрос информации. Пытаясь научить наши компании

использовать новые инструменты, мы предложили поддержать экспорт. Сейчас мы в KUKE даже не помним, как Польша вступала в ВТО; это не было проблемой. Мы начали строить относительно открытую экономику в Польше сразу после 1989 года. Это означает, что вступление в ВТО было абсолютно незаметным для польской экономики. Для KUKE очень важным было членство в ОЭСР, потому что именно она регулирует долгосрочные бизнес-отношения, долгосрочное страхование кредитов. Также очень важным было вступление в Европейский союз, поскольку, с нашей точки зрения, именно он регулирует краткосрочные бизнес-отношения. KUKE — это экспортное агентство, у которого 1500 клиентов, относительно ограниченное число. Агентство действует от имени польского государства, поддерживая и обеспечивая долгосрочное и краткосрочное страхование экспортных кредитов в страны с нерыночной экономикой, то есть в страны, где страховку получить нелегко. Мы предоставляем коммерческие страховые кредиты, действуя внутри страны, и поддерживаем краткосрочные бизнес-отношения в странах-членах ОЭСР и во всем мире. Мы все еще небольшая компания, но у нас уже 1500 клиентов, большинство из которых — средние и мелкие предприятия. Что касается масштаба нашего краткосрочного бизнеса в России, у нас 5000 кредитных лимитов. Это означает, что мы покрываем экспорт польских товаров и услуг 5000 российских импортеров, а наше долгосрочное присутствие в России составляет 60% нашего полного присутствия. Примером нашего сотрудничества здесь, в Санкт-Петербурге, может служить отель Crowne Plaza в аэропорту Пулково, который был построен польской компанией и до сих пор является одним из моих самых больших рисков в России. В течение следующих восьми лет должен быть оплачен кредит в размере примерно приблизительно 50 миллионов евро. Как члены Бернского союза мы надеемся, что «Внешэкономбанк» также станет членом этого специального клуба в ближайшие годы. Работа с предпринимателями чрезвычайно важна: она объясняет, что инструменты поддержки не предназначены для компенсации недостатка конкурентоспособности в области поставляемых товаров и услуг. Как объяснил мой коллега из COFACE, речь идет о создании единых правил. Мы согласны с этим, и мы выступаем за создание ситуации, когда польские экспортеры смогут получить такую же страховку, финансирование и воспользоваться такими же инструментами уменьшения рисков, как наши конкуренты в Китае, Германии и других странах. Но мы не можем создать конкурентоспособность, если она отсутству-

ет. Польская экспортная история — это один из самых больших успехов польского преобразования. У нас была достаточно закрытая экономика, а теперь она стала в большой мере открытой. Например, экспорт, который составлял приблизительно 20% нашего ВВП, теперь составляет более 70%, а наш ВВП сейчас в три раза больше, чем в 1990 году. Конечно, мы не сравниваем наш экспорт с экспортом очень маленьких экономик, таких как Эстония или Венгрия, но, в общем, Польша — теперь один из крупных экспортеров. Большая часть нашего экспорта направлена в Европейский союз, с которым мы теперь полностью объединены. Для нас это уже внутренняя торговля, а не реальный экспорт. Я думаю, что создаваемая в России инфраструктура — лучшее, что вы можете сделать для создания структуры, в которой мог бы далее развиваться ваш экспорт. Я желаю вам всего наилучшего, и если вы

— *Предоставляю слово Владимиру Дмитриеву. Внешэкономбанк, как основной институт развития в финансовой сфере, аккумулирует в себе все эти инструменты. Каким Вы видите сегодня дальнейшее развитие банка в этом направлении? Как он отвечает на требования открытости миру?*

— В. Дмитриев: Я даже не знаю, куда дальше развиваться банку. Потому что все, что можно, мы уже реализовали или реализуем. Я сейчас был на сессии, которую организовал Российский фонд прямых инвестиций, стопроцентная «дочка» Внешэкономбанка, сейчас у нас сессия «ЭКСаРа», стопроцентной «дочки» банка, здесь присутствует Николай Гаврилов, руководитель «Росэксимбанка», который тоже является стопроцентной «дочкой» Внешэкономбанка. У нас много «детей» в других отраслях и банковского сектора, и промышленного сектора экономики, включая металлургические предприятия. Есть и другие формы участия в экономике нашей страны. Что вообще-то неправильно! В мире нет ничего похожего на такую комплексную систему поддержки промышленного экспорта. Везде существуют государственные Эксимбанки либо страховые агентства. Но есть такой феномен, как Россия, где посчитали целесообразным и единственно возможным все эти функции реализовывать через Внешэкономбанк. Так, наверное, проще и ответственности меньше. Можно спрашивать с Внешэкономбанка за все, и он за все отвечает, как юный пионер. Что мы и пытаемся делать в соответствии с задачами, которые перед нами стоят.

Отрадно то, что у нас в стране создана полноценная комплексная система поддержки промышленного экспорта. Как она работает



— это другой вопрос. Но, по крайней мере, результаты первых месяцев деятельности Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и — что важно — инвестиций, демонстрируют, что востребованность продуктов, которые генерирует «ЭКСПАР», безусловно существует. Интерес к работе и деятельности «ЭКСПАР» есть и у импортеров — об интересе и с той, и с другой стороны говорят первые сделки, которые закрыл «ЭКСПАР» в конце прошлого года. И сейчас пайплайны достаточно внушительны, распространяются на многие сектора российской экономики.

Не могу не согласиться с нашим польским коллегой в значимости вопроса растущей потребности в поддержке предприятий малого и среднего бизнеса, намерения этих предприятий выходить на внешние рынки. Мы с Анатолием Карачинским давно об этом говорили. По-прежнему присутствует некий скептицизм в отношении открытости «ЭКСПАР» и системы поддержки экспорта в целом. Тем более режет слух выражение «промышленный экспорт», когда речь идет о развивающейся компании, работающей в сфере IT-технологий и массовых коммуникаций. Это высокотехнологичный, высокоинтеллектуальный продукт со своей спецификой, который требует точного подхода и весьма специфического отношения к себе. Но я убежден, что и здесь мы найдем правильные подходы, правильные формы поддержки такого рода компаний. Чрезвычайно важно, чтобы на внешних рынках Россия присутствовала не только как страна, экспортирующая танки и вагоны, к чему все привыкли, но и высокотехнологичную продукцию, основанную на интеллекте. Я не вижу причин, по которым бы мы не можем конкурировать с Индией, которая вырастила мощнейшую прослойку программистов. Уве-

ренно можно сказать, что у нас есть такие же люди, и их необходимо поддерживать.

В завершении я желаю успехов Российскому Агентству по страхованию экспортных кредитов и инвестиций и надеюсь, что в пайплайне есть уже место для поддержки не только промышленного экспорта, но и инвестиций российских компаний за рубежом. Уникальность ситуации состоит в том, что все это происходит в орбите государственной корпорации Внешэкономбанка, что институты, созданные при ВЭБ, дополняют друг друга. И когда мы говорим о поддержке промышленного экспорта, не надо забывать, что у предприятий, которые ориентированы на экспорт, есть инструменты их капитализации, инструменты внедрения современных корпоративных форм управления и современных технологий. Это и Агентство, и Российский фонд прямых инвестиций, который тоже начал свою работу весьма активно и привлек уже порядка 800 миллионов долларов иностранных инвестиций, вложив собственных 200 миллионов. Это неплохое соотношение. Фонд нацелен на динамично развивающиеся предприятия, имеющие хороший потенциал роста. В круг его интересов входят предприятия, ориентированные на экспорт. Так что будем работать вместе.

— *Так получилось, что нашу сессию открыл Денис Валентинович Мантуров, министр промышленности. И я хочу попросить сейчас представителя другого министерства, заместителя министра экономического развития Алексея Евгеньевича Лихачева, подвести итог этой дискуссии и сказать несколько слов о нашем Агентстве и его работе.*

— А. Лихачев: Во-первых, добро пожаловать на Санкт-Петербургский форум, во-

вторых, тот круглый стол, на котором мы сегодня присутствовали — один из ключевых. И не только потому, что проходит в первые часы работы Форума. Поддержка экспорта в современной ее трактовке, в аспекте тех амбициозных задач, которые стоят перед Россией — едва ли не главная задача внешнеэкономического блока нашего Министерства. И с Внешэкономбанком, и с «ЭКСПАРом» мы взаимодействуем не просто каждый день, а каждый час.

Мне бы хотелось сосредоточиться на трех ключевых моментах. Первое — это та работа, которая идет и будет идти в России с точки зрения приведения в соответствие инструментов поддержки экспорта как базовым нормам ВТО, так и основным методикам и рекомендациям ОЭСР. Это серьезная работа, которая организационно обеспечена на межведомственном уровне, и политически благословлена. И по части финансовых инструментов — я имею в виду субсидирование процентных ставок, страхование, гарантирование, экспортное кредитование — и по части регионов работа должна быть в краткие сроки нами переосмыслена и построена в полном соответствии с базовыми документами, о которых сегодня все говорили. Важный аспект состоит в следующем: мы бы очень хотели вместе с вами сделать так, чтобы проводимая подстройка привела к наращиванию усилий государства по этому вектору. И не только через формальное усиление финансирования тех или иных направлений, но и через включение в эту орбиту целого ряда уже существующих или новых инструментов. Мы всерьез рассматриваем более активную работу на межведомственном уровне — коллега Мантуров, видимо, об этом говорил — и ведем переговоры с Минфином. Другой ключевой вопрос — регионы и общественные организации бизнеса. Сергей Николаевич коснулся этой темы. А кроме высокоуважаемой Торгово-промышленной палаты в нашем блоке находится также и «Опора России», организация малого бизнеса. Через ее структуры и через структуры Торгово-промышленной палаты совместно с губернаторами немалые деньги тратятся непосредственно на поддержку тех или иных начинаний, на создание бизнес-центров, подготовку и запуск новых экспортных проектов малого и среднего бизнеса в регионах. Это крайне важная тема.

Перехожу ко второй: анализируя инструментарий, мы особым образом выделяем организационное направление. И новый эффект от межправительственных комиссий, других двусторонних контактов как по снижению барьеров доступа на те или иные рынки, так и



по выявлению новых ниш, новых возможных продуктовых направлений для входа в те или иные регионы. Это новое, пока неведомое нам слово. И здесь мы особым образом выделяем наши торгпредства. Новым председателем правительства и новым министром экономического развития перед нами поставлена амбициознейшая задача: «заточить» торгпредства под конкретные проекты, сделать их клиентоориентированными на потребности не только корпораций, но и малых, и средних компаний. Это значит, что мы будем пересматривать не только организационную и субстантивную структуру торгпредств, но и подтачивать KPI, оценки деятельности, планы, страновые планы работы в среднесрочной перспективе под поддержку конкретных проектов, продвижение тех или иных товаров на рынки наших стран-партнеров. Нам предстоит найти — в первую очередь, с Петром Михайловичем, а затем с представителями бизнеса — новую роль торгпредств в продвижении конкретных торгово-экономических и инвестиционных интересов на рынках присутствия. И мы бы хотели, Петр Михайлович, чтобы Агентство и Ваши специалисты подошли к этой проблеме неформально. У нас есть опыт работы в аппарате торгпредств крупных государственных компаний. Мы бы хотели, чтобы аналогичное представительство было и у «ЭКСаР», и чтобы непосредственно в рамках этой структуры торговые представители проявили свой опыт, клиентоориентированность и новое качество работы по исследованию рынков, по анализу возможностей или барьеров, которые существуют сегодня в странах пребывания.

И третий момент — это наш близкий товарищ и партнер «ЭКСаР». Мы видим в

«ЭКСаР» ключевого партнера и мы будем его продвигать всеми нашими силами на международный уровень для международного признания. Мы будем включать Петра Михайловича лично в двусторонние визиты и встречи, помещать в повестки дня межправительственных комиссий или в повестки дня интеграционных объединений вопросы, связанные с деятельностью «ЭКСаР», с его развитием, с заключением двусторонних соглашений с нашими торговыми партнерами. Мне бы хотелось, чтобы мы понимали, что «ЭКСаР» для нас не просто приятный партнер и хорошие люди, но еще и определенный вектор работы с бизнесом. Мы хотим через вас получить сигналы от бизнеса по тревожащим или радующим событиям на рынках тех или иных стран, может быть, и по смене наших векторов поэтапного продвижения. Один пример: у нас сегодня 35 обращений от стран с просьбой начать переговоры о зонах свободной торговли. Это хорошо или плохо? После присоединения России к ВТО и заметного снижения тарифов? Наверное, хорошо, что Россией интересуются. Но мы должны идти на переговоры с четким пониманием того, что приобретет наш бизнес от их результатов и с точки зрения продвижения товаров, и, возможно, каких-то инвестиционных проектов. Мы понимаем, что мы не одни в этой лодке: в вопросах торговой политики мы действуем совместно с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан в рамках Таможенного союза единого экономического пространства. Поэтому нам бы хотелось и с учетом реалий Таможенного союза, и региональной активности, которая будет возрастать с созданием преференциальных союзов, получать через «ЭКСаР», так же, как сегодня через РСПП, сигналы от бизнеса. В соответствии с этими сигналами мы будем проводить совместную политику по продвижению наших интересов на рынках торговых и экономических партнеров. На этом все. Большое спасибо за внимание и за то, что дискуссия носит высокопрофессиональный характер. Обращу внимание на два главных момента моего выступления: это новое качество торгпредств, это наш перспективный партнер «ЭКСаР».

— **Добавлю конкретный пример: совместно с Министерством экономического развития, что для нас очень важно, мы работаем над законодательством по ОЭСР. Для того, чтобы присоединиться к ОЭСР, надо очень серьезно поменять законодательство, и я надеюсь, что мы будем продолжать эту работу вместе. Хотел бы дать слово Александру Филатову, главе группы «Русские машины».**

— А. Филатов: Я не буду повторять то, что сказали коллеги. В рамках подготовки к этой встрече мы разработали 10 конкретных предложений по стимулированию экспорта машиностроительной продукции. Я передам протокол. Назову то, что не упоминали. Помимо очень важных стратегических инициатив типа создания «ЭКСаР», важно упорядочить существующие механизмы в области валютного контроля. Те, кто сталкивается с проблемой, знают, что это серьезная тема. Наши предложения относятся к сфере возврата экспорта, к сфере экспортного контроля. Относительно содействию инвестиций в нематериальные активы полностью присоединяюсь к Сергею Кравченко. Есть также нишевые, но важные темы в области работы с инструментами офсета при экспорте военной техники. В области поддержки создания инфраструктуры, сервисных центров, — это большая беда российских экспортеров: поставили технику, а сервис — как получится. Я передам протокол.

— **Сам по себе инструмент страхования экспортных кредитов — это только часть дела. Мы говорим о важности всего, что этому сопутствует. Для информации: законодательство, касающееся возврата валютной выручки, уже изменено. В том случае, если валютная выручка экспортеру не поступает, но при этом существует полис Агентства, экспортер не подвергается никаким санкциям. Есть несколько таких примеров, в налоговом законодательстве... И все эти меры разрешены в ВТО, что очень важно. Хотел бы предоставить возможность комментария нашему коллеге из Boston Consulting Group.**

— Мы много говорили о формальных мерах, необходимых для того, чтобы поддержать экспорт, финансирование и ВТО. Работая с крупными российскими компаниями, а также за пределами России, BCG отметила, что есть два элемента, которым необходимо уделять внимание. Первое — это вся система поставок, начиная с инфраструктуры, транспортной инфраструктуры в самой России. Непредсказуемость в этой сфере вызывает беспокойство у клиентов за границей. Второе: лучшее понимание конечных рынков. Я полагаю, что Россия может получить больше прибыли от продукции, которую она экспортирует, если улучшит потребительскую сегментацию, будет лучше выбирать каналы и перестанет просто продавать товары через дистрибьюторов. Я думаю, Ваша помощь в этих двух областях была бы очень кстати.

Борьба с мировой финансовой нестабильностью Формы стимулов экономики

Выступающие: Эрик Берглоф, Главный экономист, Европейский банк реконструкции и развития; Прабхакар Далал, Управляющий директор, Export-Import Bank of India; Владимир Дмитриев, Председатель, ГК «Внешэкономбанк»; Жоао Карлос Ферраз, Вице-президент, Brazilian Development Bank (BNDES); Фред Хохберг, Председатель, президент, Export-Import Bank of the United States; Нурлан Кусаинов, Председатель правления, АО «Банк развития Казахстана»; Томас Скотт, Главный экономист, Development Bank of Southern Africa; Елена Теплицкая, управляющий партнер Imnpx International, Inc.

Тема стимулов экономики относится к тем, что обсуждают и перед прессой и в кулуарах. Это одна из тех тем, которые волнуют всех на протяжении последних нескольких лет. Все пытаются понять, какова реальная модель или какая модель правильная, а какая — нет. Учитывая сегодняшнюю аудиторию и участников дискуссии, я уверен, что все понимают: единой идеальной модели не существует. Это особенно заметно, если взглянуть на страны БРИК — роль правительства и роль банков развития в этих странах всегда была невероятно важной. На самом деле, их роль и деятельность, которые мы рассматривали как нечто вторичное еще буквально десять лет назад, теперь расцениваются как реальная помощь мировой экономике, и в особенности экономика стран БРИК. Пока в странах БРИК все хорошо, но мы уже начинаем замечать, что экономики этих государств сталкиваются с трудностями — может быть, по причине сильной зависимости от развитого мира, но также, возможно, и по причине наличия проблем с инфраструктурой, занятостью населения, инфляцией и так далее. Мы знаем, что сложнее всего приходится Индии, и недавнее понижение ее рейтинга в Standard & Poor's стало для Индии испытанием. В Бразилии в прошлом квартале были отмечены показатели, неожиданные для самой страны и уж точно, совершенно неожиданные для всей мировой экономики.

— В начале обсуждения хотелось бы передать слово господину Владимиру Дмитриеву из «Внешэкономбанка» и поговорить о роли его организации в России, а также о способах продвижения к устойчивой экономике.

— В. Дмитриев: В начале своего выступления я проинформирую вас о том, что наш институт развития — ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» — в эти дни отмечает свое пятилетие. Наша организация достаточно молода, но учитывая, что она была создана на базе «Внешэкономбанка» СССР, ведущего свою историю с 1924 года, представляет собой достаточно зрелый институт развития. В течение всего периода деятельности мы

занимались именно развитием: привлекали инвестиции, поддерживали советский промышленный экспорт, создавали новые рабочие места, увеличивали налоговую базу — в общем, осуществляли проекты, свойственные институтам развития.

Разумеется, наша миссия претерпела изменения за эти пять лет не только потому, что мы стали профильно-ориентированными на развитие нашей страны, на поддержку ключевых секторов экономики, на поддержку промышленного экспорта, создание рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства, но и потому, что вызовы стали другими.

Думаю, стоит обсудить эти вызовы. Наш ведущий задает такой тон, говоря о вызовах, прежде всего связанных с устойчивым развитием, с ответственным финансированием, с корпоративной и социальной ответственностью, которую закладывают в основу своей деятельности и банки, и их корпоративная клиентура. Тезис об устойчивом развитии необходимо адресовать, прежде всего, тем, кто работает в реальных секторах экономики. Уверен, миссия финансовых институтов развития состоит в обеспечении в банковской среде лидерства в продвижении идей устойчивого развития в корпоративную среду и банковский сектор.

Устойчивое развитие — это не только экология, которая и в нашей, и в других странах находится в угрожающем состоянии, но и корпоративная социальная ответственность, ответственное финансирование. В отличие от коммерческих банков, мы в своей долговой политике, в политике кредитования делаем ставку на проекты с длительными сроками окупаемости, с весьма низкими процентными ставками. Эти проекты несут повышенный риск, но являются критически важными для экономики нашей страны. К этой категории относятся и проекты, ориентированные на устойчивое развитие, на поддержку и развитие социальной и корпоративной ответственности.

Коммерческие банки, за редким исключением, и таких исключений в нашей стране я не знаю, ориентированы на совершенно другие подходы и на другую миссию. Думаю, что это не только российский феномен. Задачи коммерческого банка — получение прибыли, реализация проектов, которые могут приносить прибыль и доход не в долгосрочной, а в краткосрочной перспективе. Их политика связана с необходимыми нормами и регламентами, которые естественным образом распространяются на их корпоративную клиентуру. Трудно представить, что какой-либо банк возьмется кредитовать проект по про-



изводству, скажем, серной кислоты, которая будет вытекать из труб, распространяться по земле и наносить катастрофический ущерб окружающей среде. Для предотвращения этого существуют Ростехнадзор, другие организации, которые четко следят за выполнением экологических норм. Но этого недостаточно. Мы знаем огромное количество примеров предприятий, финансируемых банками, загрязняющих окружающую среду, не создающих новых рабочих мест, а воспроизводящих старые проблемы. Миссия институтов развития состоит в том, чтобы обеспечить лидерство и показать, каким образом, обеспечивая устойчивое развитие, можно кредитовать экономику страны, создавать инфраструктуру, повышать качество производимой продукции, не загрязняя при этом окружающую среду.

Рад сообщить вам, что несколько проектов, которые в последнее время финансировались «Внешэкономбанком», стали лидерами в номинациях весьма авторитетных европейских изданий, таких как Trade Finance и Corporate Finance. Первые места в своих категориях были присуждены проектам из России впервые в истории номинирования. Проекты, реализуемые в России «Внешэкономбанком», получили первые места среди проектов всех стран Центральной и Восточной Европы.

К этим проектам относится деятельность «Хабаровского нефтеперерабатывающего завода»: за счет внедрения современных технологий уровень переработки бензина повысился до 96%, в несколько раз снизились выбросы вредных веществ в окружающую среду.

Еще один проект — «Тобольск-Полимер», где впервые внедрена не просто технология утилизации попутного нефтяного газа, но создано современное производство полимерных материалов, изготавливаемых на его основе. Эти материалы необходимы российской промышленности, но в основном закупаются за рубежом. Этот проект позволил создать новые рабочие места, в нем используются environment-friendly технологии, он способствует комплексному развитию регионов, где до сих пор не было ничего, кроме пахущих оленей и примитивных производств. «Тобольск-Полимер» — не просто предприятие, утилизирующее попутный нефтяной газ, но сотни и тысячи новых рабочих мест для малого и среднего предпринимательства.

Для меня важно, что данные взгляды, идеи, подходы разделяются нашими партнерами — я имею в виду крупнейшие банки и институты развития — и из стран БРИКС, и из стран Шанхайской организации сотрудничества,

в которой существует объединенный пул банков развития. Саммит ШОС проходил в Пекине совсем недавно, в начале июня, на нем пул банков развития ШОС подписал несколько документов, в том числе и документ, который обязывает нас в двухстороннем и многостороннем сотрудничестве исходить из принципов устойчивого развития, ответственного финансирования, корпоративной и социальной ответственности.

Я еще раз подчеркиваю: имея в виду роль «Внешэкономбанка» в развитии экономики нашей страны, мы готовы обеспечить лидерство в побуждении других финансовых институтов руководствоваться этими же принципами в своей кредитной и инвестиционной политике.

— *Теперь хотелось бы на секунду обратиться к господину Берглофу и задать простой вопрос: действительно ли мы можем позволить себе инвестиции в устойчивое развитие, о чем говорил господин Дмитриев? Разве правительства и банки развития не сконцентрированы сегодня на создании рабочих мест и возрождении экономики? Или эти идеи — просто хорошие прожекты?*

— Э. Берглоф: Я считаю, что разумное использование ресурсов — это ключевой момент деятельности банков развития. Разумное использование ресурсов в плане организации рабочих процессов позволяет частному сектору работать самостоятельно. Разумное использование ресурсов в том смысле, в каком Вы только что сказали, то есть такое, которое подразумевает внимательное отношение к окружающей среде, зависимость от энергии и так далее. Банки развития играют очень важную роль в продвижении этих понятий. Я считаю, что ключевым и очень важным моментом здесь является необходимость следовать определенным правилам. Когда мы имеем дело с частным сектором, мы должны принимать участие в разработке правил для международных финансовых институтов. Необходимо убедиться в том, что мы не вытесняем частный сектор. Необходимо убедиться в том, что наше вмешательство способствует разумному использованию ресурсов. Через некоторое время мы должны иметь возможность уйти, а система должна продолжать работать самостоятельно. Я считаю, что в этом плане разумное использование ресурсов является абсолютным ключевым моментом деятельности банков развития. Банки развития хотят переходить от проблемы к проблеме, решая их одну за другой и оставляя систему работать дальше самостоятельно.

— *Господин Ферраз, хочу обратиться к Вам и задать несколько вопросов о Брази-*

лии, ее опыте и о том, что из этого опыта можно перенять. Экономический рост в Бразилии был невероятно стремительным, но сейчас он немного замедлился. Последние показатели уже не так впечатляют. Мы сейчас говорим об устойчивом развитии. Что в этой ситуации может сделать Бразильский банк развития? Что должен сделать банк, и что должно сделать бразильское правительство?

— Ж.К. Ферраз: Как уже говорил господин Дмитриев, устойчивое развитие направлено не только на вопросы защиты окружающей среды, но и на создание рабочих мест. Тогда у вас будет экономика, растущая и развивающаяся по-настоящему устойчиво. У нас должно быть полное понимание устойчивого развития. Как сказал господин Дмитриев, «поздравляем с 50-м местом». Мы на 60-м месте, и Ваша команда была в Бразилии на этой неделе, где состоялась дискуссия между группой банков развития по поводу более глубокого рассмотрения вопроса устойчивого развития. Чтобы вы имели представление, скажу, что 15 наших учреждений в прошлом году осуществили инвестиции в защиту окружающей среды и в устойчивое развитие на сумму 90 миллиардов долларов. Бразилия сталкивается с проблемами качества и, в то же время, несбалансированного роста. Наши задачи состоят в обеспечении процесса роста, который затрудняется нестабильностью в мире с одной стороны и общими проблемами процесса роста с другой. Замедление роста, которое мы наблюдаем сейчас, расценивается как осторожность, потому что экономические игроки ищут свое место в нестабильном мире. Сейчас нет признаков явных переломов; инвестиционные перспективы все еще присутствуют, и наш экономический горизонт относительно стабилен. Все, что мы имеем — это замедление темпов роста в сравнении с показателями в прошлом. Много говорят об инфляции, уровень которой сейчас упал, поэтому, я считаю, у нас довольно хорошие экономические перспективы. Задачей Бразилии на данный момент является переход от количественного роста к качественному; это необходимо для решения вопросов компетентности, для решения задач инфраструктуры, для поддержания процесса включения.

Бразильский банк развития играет роль одного из главных источников финансирования инвестиций. Мы предоставляем около 20% всего объема инвестиций, и в противоположность тому, что сказал господин Берглоф, нашей задачей является не вытеснение частных инвестиций, а их привлечение. С учетом имеющихся экономических перспектив, задачей сферы частного финансирования

является привлечение частных инвестиций в долгосрочном периоде; это не вопрос вытеснения частных инвестиций.

— *Когда я смотрю на страны БРИК, меня поражает, что, например, Южная Африка, господин Скотт, смогла достаточно успешно справиться с бурей, применив интересную политику. Каковы были действия правительства Южной Африки и Банка развития, который Вы представляете, и какие методы урегулирования текущего кризиса могут быть полезны остальным?*

— Т. Скотт: Спасибо. Мы, как и многие другие страны, сейчас чувствуем себя как велосипедисты при очень сильном ветре, который не обязательно дует спереди, а раскачивает нас из стороны в сторону. Конечно, перемены в мировой экономике и направлении ветра порождают множество вопросов. Мы уже некоторое время чувствуем, что стоим перед задачей создания общества, где есть социальная сплоченность, где решаются вопросы бедности, неравенства и ограничений экономического роста.

Достижение этих целей напрямую связано с достижением экономического роста, поглощающего рабочую силу. В 2010 году правительство Южной Африки утвердило стратегию, учитывающую три означенных положения. Затем задача была передана Комиссии государственного планирования, которая выработала план и несколько направлений решения имеющихся проблем. В центре всего лежит развитие инфраструктуры. Развитие инфраструктуры — основное направление работы Банка развития Южной Африки.

Банк играет и должен играть основную роль в решении вопросов перераспределения финансов для развития инфраструктуры не только в Южной Африке, но и во всем регионе. Мы абсолютно уверены в том, что процветание Южной Африки и развитие всего региона взаимосвязаны, поэтому существует обширная программа развития инфраструктуры в Южной Африке и в регионе в целом. Программы, над которыми мы работаем в Африке, воплощаются в жизнь с помощью Африканского союза — основной организации по развитию инфраструктуры. В Южной Африке над семнадцатью пространственно-интегрированными программами по развитию инфраструктуры работает недавно сформированная Президентская комиссия по координации вопросов инфраструктуры. Наше участие в этом заключается в финансовой поддержке рынка, а также в посредничестве и ускорении распределения финансов, а также привлечении к этому процессу других партнеров.



Один из критических моментов, который мы как учреждение можем отметить, заключается в том, что развитие инфраструктуры касается не только финансов, но и состоятельности правительства и функциональных институтов. Процесс развития инфраструктуры сложен, и мы считаем одной из своих ключевых ролей предоставление помощи там, где надо справиться с острыми углами и узкими местами.

— *Продолжая тему роли правительства и инфраструктуры, я хотел бы поговорить об Индии. Думаю, господин Далал, я задам вопрос Вам: мы смотрим на происходящее в Индии, и это нас немного шокирует, удивляет или беспокоит, я не знаю, какое слово подобрать. Как Вы считаете, Индия сможет преодолеть текущие трудности? Должны ли банки развития сконцентрироваться на улучшении инфраструктуры Индии, чтобы вывести ее из кризиса?*

— П. Далал: Я не вижу серьезных проблем в экономике Индии. Она остается в ряду самых быстро растущих экономик в мире. В последние пять с небольшим лет рост составлял 8,5—9%, теперь он немного замедлился, в этом году ожидается рост в 6,5%. На то есть несколько причин. Некоторые из них внешние: кризис в еврозоне и замедление темпов роста в других частях мира. Есть также некоторые задержки внутреннего характера, например, определенные экономические реформы, которые не удались или были приостановлены по нескольким причинам, но мы считаем, что их выполнение возможно и правительство полностью на это настроено. По завершении президентских выборов, намеченных на июль, будут приняты дополнительные меры.

Сейчас мы проходим через то, что один экономист назвал рассеянной параллелью — одна плохая новость за другой. Создается впечатление, что где-то произошел сбой, и все идет вкривь и вкось. Говоря о развитии инфраструктуры, согласно принятому в 2012 году пятилетнему плану на 2012—2017 годы, правительство потратит 1 триллион долларов США на инвестиции в развитие инфраструктуры, что составит 200 миллиардов долларов США в год. Инвестиции будут исходить не только из государственного, но также из частного сектора посредством государственно-частных партнерств, ожидаются и прямые зарубежные инвестиции. Несмотря на определенные негативные тенденции, объем прямых зарубежных инвестиций в Индии в 2011—2012 годах был самым большим в мире и составил 48 миллиардов долларов США, поэтому все не так плохо, и я уверен, что в скором времени показатели улучшатся.

— *Господин Хохберг, могу я вот так — вдруг, неожиданно — обратиться к Вам со следующим вопросом: инвестиционный климат в развивающихся странах привлекателен по-прежнему? Туда все еще желательно вкладывать деньги, или условия становятся настолько трудными и непредсказуемыми, что уже неразумно продолжать осуществлять инвестиции такого рода?*

— Ф. Хохберг: Спасибо. Экспортно-импортный банк США занимается скорее экспортным финансированием, чем инвестициями, но в ходе выступления участников дискуссии у меня возникли две мысли. Наши возможности как агентства по экспортному кредитованию в отношении устойчивого развития заключаются в предоставлении займов на срок до 18 лет. Мы предоставляли кредит

на строительство ветровой электростанции в Гондурасе. Срок погашения составлял 18 лет. Испанская компания собирает оборудование в США, поэтому мы могли профинансировать проект, ведь мы создаем рабочие места в США, и оказалось, что самая дешевая энергия в Гондурасе — ветровая. Альтернативы в виде нефти или керосина гораздо более затратны. В этом случае устойчивое развитие заключалось также в малозатратном решении.

В Индии в прошлом году мы были единственным крупным финансовым партнером по проектам солнечной энергии. Например, Azure Power в Раджастане приобрели в США оборудование на условиях займа на срок 18 лет. При этом важно, что для строительства солнечной электростанции они создали в Индии 600 новых рабочих мест и еще 200 рабочих мест для последующего обслуживания станции. Это не только устойчивое развитие и получение возобновляемой энергии, это еще и создание хороших рабочих мест в формальной экономике Индии, что также является важной частью экономик многих развивающихся стран.

В Бразилии мы недавно профинансировали проект по переработке метана — извлечение метана из отходов, превращение его в энергию и продажа ее Petrobras — все с помощью американских технологий. В этом случае речь идет о разумном использовании ресурсов: берутся отходы, из них производится биотопливо, а также создаются рабочие места для обеих сотрудничающих сторон. Условие предоставления кредита сроком на 18 лет позволяет отнести эти проекты к классу устойчивого развития и является неотъемлемой их частью. Конечно, большая часть работы Банка экспорта и импорта связана с развивающимися экономиками. Мы много работаем в Европе, но гораздо больше — в развивающихся странах. Наибольший рост

мы наблюдаем в Индии. Этот рост был очень велик в прошлом году; это была вторая страна в мире по темпам роста, и на сегодняшний день это наш второй по объему портфель. Увидим, что произойдет с замедлением роста, о котором говорят в Индии, но в областях энергетики, инфраструктуры и авиапромышленности в Индии все хорошо. Турция тоже очень сильная страна. Мы финансируем 18—20% всего экспорта США в Турцию и примерно столько же в Индию, поэтому скажу, что эти страны определенно сильны. В прошлом году мы подписали протокол о намерениях в Нигерии на объем энергии, равный 1,5 миллиарда долларов США. Посмотрим, что из этого получится. Я не знаю, можно ли назвать развивающейся колумбийскую экономику, но Колумбия стала самой быстро растущей страной в нашем портфеле в прошлом году: мы профинансировали около трети экспорта США в Колумбию за прошлый год. По большей части это было финансирование строительства нефтезавода, в результате чего было создано 20 000—25 000 рабочих мест в США и около 8 000 рабочих мест для строителей в Картхене. И в этом случае, опять же, важным моментом создания инфраструктуры и такого типа развития стало предоставление рабочих мест в обеих странах: и в стране экспорта, и в стране импорта.

— *То, что сказали господин Хохберг и господин Дмитриев, очень важно. В нынешнем нестабильном мире хотелось бы иметь больше институтов, способных предоставить финансирование на долгий срок — 18, 20, 25 лет — с расчетом на устойчивое развитие. Банки развития не являются высокопрофильными институтами, но, согласно последнему исследованию Всемирного банка в отношении 90 институтов такого типа в 60 странах, они обладают активами на сумму*

2 триллиона долларов США, поэтому их экономическая сила очень велика. Если исходить из этого, возможность получения инвестиций и выгоды доступна только большим экономикам стран БРИК, таких как Индия и Бразилия. Относятся ли сюда небольшие развивающиеся экономики, например Казахстан? Сможете ли Вы найти ключевых инвесторов на этом рынке?

— Ф. Хохберг: В Казахстане в прошлом году мы профинансировали приобретение локомотивов GE — прямой заем у Банка экспорта и импорта на сумму 425 миллионов долларов США сроком на 12 лет. Я не уверен, что Вы имели в виду Гондурас, но и здесь мы смогли предоставить заем на строительство ветровой электростанции на срок 15—18 лет. Вот рынки, на которых мы работаем. Вот где я провожу большую часть времени — в Азии и Латинской Америке; за свою карьеру я дважды побывал в Африке южнее Сахары, а в Латинской Америке — семь или восемь раз за последние три года. Вот где мы видим множество возможностей. Мы пытаемся направить туда экспортеров, обеспечивая стабильное долгосрочное финансирование. А в такой среде не так легко найти банкира, желающего предоставить заем сроком на 12 лет.

— *Я думаю, такие нечасто встречаются. Господин Кусаинов, каков Ваш взгляд на этот вопрос?*

— Н. Кусаинов: Как Вы заметили, мы не очень большая страна, и институты развития у нас не могут играть такой большой роли. В конце 1990-х — начале 2000-х годов мы приватизировали большинство компаний и банков, и я считаю, что частный сектор сыграл огромную роль в реформировании инфраструктуры и существенном ускорении экономического роста. Что случилось во время кризиса и после кризиса? Наши банки пострадали от кризиса в числе первых, даже раньше европейских, даже раньше банков других развивающихся стран. Мы были близки к необходимости получать средства из Лондона или Нью-Йорка. Тогда Банк развития Казахстана и другие институты развития стали играть основную роль, во-первых, в рефинансировании предприятий, у которых еще было все в порядке, но возникали проблемы из-за жадности коммерческих банков и их ориентации на краткосрочные планы. Мы получили дополнительную капитализацию от правительства, оно сыграло важную роль в поиске нужных прозрачных инструментов для поддержки предприятий. Правительство Казахстана под руководством Президента представило долгосрочную перспективу под названием «Стратегический план промышленных инноваций». Это очень сложная задача,



и конечно, без участия Банка развития Казахстана о ней нельзя даже и думать. Сейчас Банк развития Казахстана играет важную роль. Мы называем себя ледоколами для коммерческих банков: наши коммерческие банки все еще заморожены, они не могут просто занять денег за рубежом, поэтому мы стимулируем эту часть экономики.

Мы стараемся работать осторожно, потому что мы учимся. Мы учимся у стран БРИК, мы учимся у развитого мира, мы знаем все «за» и «против» и знаем, что правительство далеко не всегда может найти лучшее решение для частных проектов с большим объемом капитала. Тем не менее, кто-то должен это делать, и Банк развития Казахстана увеличивает свои мощности. Мы пытаемся ввести новые инструменты, такие как финансирование проектов, и многому учимся у Ближнего Востока, где финансирование проектов успешно используется. Я говорю о реальном классическом финансировании проектов с сильными восходящими контрактами в таких видах промышленности, как нефтепереработка и энергетика. В этом году мы начали инвестиционный проект для большого нефтеперерабатывающего завода и большого очистительного завода в Западном Казахстане, при этом мы в полном объеме используем самые современные инструменты. Это еще одна роль Банка развития Казахстана.

Мы пытаемся не просто быть финансовой организацией, но и повышать уровень своей ответственности. Господин Дмитриев сказал, что мы должны очень ответственно подходить к вопросу инвестирования. Мы учим ответственности своих клиентов в частных и государственных компаниях. С учетом сегодняшней обстановки, даже в таких небольших экономиках, как Казахстан, вопросы развития должны играть большую роль.

— *Я хотел бы вновь обратиться к господину Дмитриеву и спросить его о том, какую роль в той самой «сегодняшней обстановке» играет правительство. Мы говорим о банках развития и правительстве одновременно. Каким образом они сотрудничают, особенно в России? Что может сделать правительство для улучшения инвестиционного климата?*

— В. Дмитриев: Так как здесь все говорят по-английски, я тоже перейду на этот язык. Наша деятельность и деятельность любого института развития неразрывно связана с правительственными политиками. Во-первых, банки развития, банки экспорта и импорта, экспортно-кредитные агентства являются финансовым двигателем, которым правительство пользуется для достижения определенных целей и продвижения в определенных

направлениях экономического развития. Мы как семья: правительство в роли матери или отца, а мы их дети, но мы тоже выросли. Россия в этом отношении является своего рода феноменом. Если рассматривать финансовые институты для развития, институты для привлечения инвестиций, институты для поддержки и продвижения промышленного экспорта, в России все эти структуры связаны не напрямую с правительством, а с «Внешэкономбанком». Но феномен заключается в том, что «Внешэкономбанк» на 100% владеет Российским экспортно-импортным банком. Феномен заключается также в том, что «Внешэкономбанк» на 100% владеет Российским фондом прямых инвестиций. Феномен заключается еще и в том, что «Внешэкономбанк» на 100% владеет российскими экспортно-кредитными агентствами. В рамках деятельности «Внешэкономбанка» есть другие институты, играющие роль институтов развития.

Но наша собственная деятельность во многом посвящена правительственной политике. Чтобы в этом убедиться, достаточно взглянуть на Наблюдательный совет «Внешэкономбанка», который возглавляет премьер-министр. Кроме того, в состав совета входят первый заместитель премьер-министра, заместители премьер-министра и основные министры, что фактически свидетельствует о том, что правительство играет и должно играть исключительную роль в деятельности институтов развития. Но мне бы хотелось, чтобы правительственная политика была действительно ориентирована на определенные направления развития нашей экономики. Проекты, которые мы финансируем, не обязательно должны закрепляться за нами и вменяться нам в обязанность в плане поддержки той или иной отрасли промышленности. Мы хотели бы видеть более осознанный подход правительства к руководству институтами развития в определенных сферах нашей деятельности и ответственности. Говоря кратко: да, правительство и институты развития являются во многом взаимосвязанными структурами, и конечно, их цель — осуществлять определенную политику и стимулировать развитие определенных областей экономики.

— *Стоит отметить также наличие в России других форм, таких как Российско-американская торговая палата, поэтому я хотел бы задать вопрос Вам, Елена, о тесной связи между правительством и банками развития. Какую роль играет такой институт, как торговая палата, и как он влияет на устойчивость развития?*

— Е. Теплицкая: Если позволите, одна поправка: Российско-американская торговая промышленная палата является американ-

ской организацией. Она зарегистрирована в США, но является двусторонней. Основана она была в 1992 году, что достаточно символично.

Я родилась в Санкт-Петербурге и в 90-х годах переехала в США. Мэр Санкт-Петербурга господин Собчак предложил мне занять пост председателя Российско-американской торгово-промышленной палаты, я имела честь и возможность работать и взаимодействовать лично с Владимиром Владимировичем Путиным, который в то время был заместителем мэра Санкт-Петербурга и председателем Комитета по внешнеэкономическим связям. Прилетая в Санкт-Петербург или въезжая в центр города, можно заметить два предприятия, которые возникли в результате сотрудничества между городом и Российско-американской торгово-промышленной палатой — это заводы Gillette и Wrigley. Каждый раз, когда я проезжаю мимо, меня переполняет чувство выполненного долга, потому что многое из того, что мы делаем, неосознано, а этими заводами я особенно горжусь. Когда мы говорим об инфраструктуре и прямых зарубежных инвестициях, ключевым моментом, конечно, являются коммуникации.

Российско-американская торгово-промышленная палата стала инициатором встречи администрации мэра Санкт-Петербурга и представителей компании Motorola, а затем господин Путин возглавил первое в России совместное предприятие компании Motorola и администрации Санкт-Петербурга, что позволило Motorola не только продавать телефоны, но и инвестировать в инфраструктуру. Первые мобильные телефоны в Санкт-Петербурге появились в результате такого сотрудничества.

Но, если позволите, я ждала своей очереди, чтобы выступить. Я здесь не для того, чтобы рекламировать Российско-американскую торгово-промышленную палату. Я основала некоммерческую организацию, хотя сама в ней не работаю. Я оказываю ей всевозможную поддержку, но, поскольку в бизнесе я практик, то в 1991 году, став соучредителем компании Inmex International, я поставила целью предоставление помощи многонациональным и небольшим компаниям в осуществлении прямых инвестиций. Как подчеркнул вчера в своей речи Президент Путин, прямые инвестиции — это связующее звено между нашими странами, при этом прямые инвестиции — это долгосрочные инвестиции. Они гораздо более устойчивы.

Я хотела бы воспользоваться возможностью поблагодарить господина Дмитриева и «Внешэкономбанк» за то, что они взяли на себя роль флагмана внешнеэкономической

деятельности в Российской Федерации. Задумайтесь, это же поразительно: «Внешэкономбанку» как банку развития всего пять лет. Это очень впечатляет, если учитывать их достижения. Насколько я помню, только в 2005 году они начали заниматься проектами государственных партнерств, которые легли в основу дальнейшего развития. Я бы сказала, что в вопросе лучшей модели для стран БРИК панацеи нет, но российская модель, несмотря на свою новизну и молодость, совмещает в себе лучшие мировые практики.

Особенно важно при работе над большими проектами и инфраструктурой уделять равное внимание малым и средним предприятиям. Раньше я пыталась сконцентрировать все внимание на многонациональных предприятиях, потому что это значительная составляющая моего дохода, но позже я начала уделять больше внимания малым и средним предприятиям. Для меня большая честь, что одна из компаний, с которыми я работаю, помогла «Внешэкономбанку» организовать обучение для банкиров и владельцев малых и средних предприятий с участием тренеров из Бразилии. Это БРИК в действии; когда мы применяем многонациональный подход, мы получаем взамен отличный практический результат в каждой стране БРИК, потому что каждой стране есть что предложить: Индия, Бразилия, Китай — крупнейшие строительные площадки мира.

Но в вопросе частных и государственных партнерств нужно думать не только о партнерстве с федеральным правительством, но и о региональных и местных правительствах, а также о добросовестных контрактах между правительством и частным бизнесом. Когда страны занимаются инвестициями? Например, в Китае есть фантастический проект под названием, кажется, «Инфраструктура за ресурсы» («И» для «Р»), который реально способствует развитию Южной Африки. Я думаю, южноафриканское правительство и китайские инвесторы договорились о справедливом распределении, что влияет и на другие страны. Все должно быть честно, прозрачно и идти на пользу всем странам, участвующим в подобных проектах.

Иногда хорошее — это давно забытое старое. Говоря о моделях, возьму на себя смелость напомнить о «Новом курсе» Рузвельта во времена Великой депрессии. Я не идеализирую его. Многие аспекты были очень неоднозначны и, возможно, слишком либеральны для рыночной экономики. Но его результаты легко наложить на современные развивающиеся экономики, и их восстановление после кризиса 2009 года, я думаю, говорит в пользу этой идеи.

— Это очень интересная мысль. Я хочу кратко обратиться к Вам, господин Берглоф: есть ли среди моделей развивающихся рынков такая, которая кажется Вам наиболее устойчивой или наилучшей в нынешней кризисной ситуации и вообще в нынешней среде? Китай, Бразилия и Индия справляются трудностями по-разному. Как бы Вы их сравнили?

— Э. Берглоф: Это большой вопрос. В первых, я считаю, что все они очень разные, и решения для каждой из них будут разными по причине различий систем. Что касается России, то она ответила на удар кризиса очень хорошо, и я считаю, что в это время выявились основные слабые места: слабость финансовой системы, слабость инфраструктуры и так далее. Думаю, что «Внешэкономбанк» также сыграл важную роль в работе над этими слабыми местами, работе с финансовым сектором, работе с нами в плане обмена опытом и в плане попыток, как кто-то сказал, вовлечения частного сектора в инвестиционную активность; это очень важно. Я думаю, что Россия не сможет повторить сделанное Китаем, Индия определенно не сможет этого повторить. С другой стороны, у России и Индии тоже есть чему поучиться.

— Вернемся к недавним событиям, в частности к происходящему в Европе и не только: господин Роп, как Европейский инвестиционный банк планирует способствовать решению проблем и какова его роль в финансировании инфраструктуры в целом?

— А. Роп: Большое спасибо. Начнем с того, что Европейский инвестиционный банк является банком ЕС. Наш оборот составляет около 50—60 миллиардов евро как внутри ЕС, так и за его пределами. Около 80% этой суммы работают внутри Евросоюза. Как банк ЕС, мы должны видеть проблемы ЕС и принимать участие в поиске решений. Сейчас Евросоюз находится в процессе реформирования, ведутся дискуссии. Мы ожидаем, что в конце месяца Совет Европы примет решение по нескольким важным вопросам: что делать и как решать проблемы с ЕС и экономическим ростом.

Если взглянуть на последние экономические прогнозы, мы увидим, что на 2012 год прогнозы для еврозоны составляют 0,7%, для ЕС — 0,4%, а общий экономический рост в мире должен составить 2,2%. Очевидно, что экономика Европы переживает трудные времена, и надо бороться, чтобы продвинуться дальше. Все мы согласны с тем, что основные задачи — жесткие экономические меры, с одной стороны, и с другой, меры для поддержания экономического роста, что не так

просто, как в начале экономического кризиса в 2008—2009 годах. Тогда в фискальной области находилось место государству, теперь его нет. Ведутся серьезные разговоры об увеличении активности Европейского инвестиционного банка путем увеличения капитала. Это решение в руках глав государств, но, я думаю, мы можем добавить от 10 до 60 миллиардов евро в виде дополнительного капитала. Вместе с каталитическим эффектом и привлечением частного капитала мы можем выйти на сумму в 180 миллиардов евро внутри ЕС, что представляет собой внушительную сумму.

Второе, о чем мы говорим, и что также является очень серьезным решением, — облигации проекта ЕС. Не еврооблигации, а облигации проекта. Это особый инструмент, который мы используем в так называемых проектах TEN-T (проектах трансевропейских транспортных сетей). Они принимаются ЕС и обеспечиваются гарантиями Европейской комиссии и Европейского инвестиционного банка. Они являются инструментом, с помощью которого мы можем получить от Европейской комиссии дополнительные гарантии в размере 5 миллиардов евро, что примерно в десять раз больше суммы частных инвестиций. Основной задачей сейчас является решение вопроса присоединения частного капитала и частных сбережений к окончательной сумме инвестиций. Хотелось бы поделиться с вами некоторыми интересными цифрами в отношении ЕС: в 2008 году объем частных инвестиций снизился на 7% и еще на 13% — в 2009 году. В первые два года финансового кризиса мы наблюдали снижение



объема инвестиций в Европе почти на 25%. В то время правительства стран ЕС изо всех сил старались поддержать на прежнем уровне объем государственных инвестиций. Очевидно, инвестиции являются очень важной проблемой, с которой необходимо разобраться.

Третья область, где нам предстоит проделать значительную работу и найти хорошее решение, подразумевает под собой структуру фондов на уровне ЕС. Имеется достаточно высокий уровень неиспользуемых структурных фондов: согласно некоторым расчетам, есть возможность найти дополнительные 55 миллиардов евро и действовать совместно с Европейским инвестиционным банком для поддержания экономики в рамках ЕС. Существуют разные приоритеты. Сейчас у меня нет времени их обсуждать, но инфраструктура является одной из областей, в которых мы хотели бы работать. Я провел несколько бесед с министрами финансов стран ЕС, и могу сказать, что существует большой интерес к привлечению частного капитала, особенно в отношении облигаций проекта. В европейских банках есть ликвидность и есть потенциал для инвестиций, но необходимо найти инструменты для того, чтобы ускорить процесс, обеспечить защиту частного капитала, повысить его доверие, привлечь к участию в экономическом росте. Эти трудности достаточно серьезны, но мы надеемся быстро продвигаться в работе.

Итак, первоочередная задача ЕС и всего мира — найти способ привлечь в проекты частный капитал и частные сбережения, найти способ управлять частными сбережениями

и капиталом как компонентом экономического роста. Я не вижу других решений для повышения экономического роста. Без повышения экономического роста мы не сможем найти выход из кризиса.

— *Господин Хохберг, я полагаю, кризис в Европе заметно влияет на всех. Как это влияет на Ваши перспективы в финансовой торговле, как изменится Ваш взгляд на мировую экономику, если кризис продолжится?*

— Ф. Хохберг: Многие инфраструктурные проекты отличает длительная подготовка. Возможно, это бестактно, но для компаний США сейчас настало подходящее время: у них есть возможность приобрести рыночные акции, потому что финансировать проекты в Европе сейчас сложнее, чем раньше. Некоторые инфраструктурные проекты перешли на долгосрочное финансирование из США на срок в 12 лет, так как нет уверенности в том, смогут ли они финансировать экспорт за пределы Европы. Это было совмещено с Базелем III, а кроме того, наблюдается неприятие долгосрочных займов, поэтому экспортно-кредитные агентства и банки развития стали намного более критичны к выполнению проектов по займам. У нас все еще есть мощности: по заявлениям Президента Обамы и в соответствии с Национальной экспортной инициативой ожидалось удваивание показателей, и мы уже выполнили эту программу наполовину. Президент предложил увеличить сумму заемного капитала до 140 миллиардов долларов США и подписал этот законопроект менее месяца назад, поэтому у нас может быть портфель в размере 140 миллиардов долларов США. Сейчас объем составляет 100 миллиардов долларов США, поэтому, хоть и неохотно, но что-то мы сможем взять из этого резерва. Это плюс для американских экспортеров. И хотя меня интересует глобальная ситуация, мы можем воспользоваться этим резервом, даже если часть денег может не поступить в Европу прямо сейчас.

— *Господин Ферраз, короткий вопрос к Вам: с какими трудностями сейчас сталкиваются банки развития? Звучит так, будто все отлично и дела идут хорошо, складывается красивая картинка — но все не может быть так расчудесно, правильно?*

— Ж. К. Ферраз: Нет, все не настолько прекрасно. На сегодняшний день банки развития по-прежнему сталкиваются с двумя или тремя основными проблемами. Одна из них заключается в том, что, как уже упоминал господин Роп, все мы играем важную роль в отношении системной стабильности. Мы можем внести вклад как в макроэкономи-

ки разных стран, так и в систему в целом. Вторая проблема, как многие говорили, заключается в необходимости преодоления рыночных трудностей. На мой взгляд, есть и третья проблема. Она состоит в том, что, будучи государственными институтами, мы должны обеспечивать дивиденды обществу и государству, так как к нам поступают государственные средства.

Господин Дмитриев затронул вопрос, который указывает на проблему банков развития, а именно в полном смысле устойчивое развитие. Он упомянул об устойчивом развитии в плане ответственного финансирования. Мы могли бы стимулировать или поддерживать качество управления в экономических агентствах. Далее идут вопросы, связанные с инфраструктурой, и отрицательные внешние факторы, связанные с инфраструктурой. Когда мы поддерживаем строительство гидроэлектростанции, насколько все оказывается сложно, если взглянуть на вопрос системно: дороги, школы, безопасность, канализация... В условиях Бразилии это, вероятно, означает переговоры с двумя штатами, пятью муниципалитетами, семью министерствами и десятью неправительственными организациями. Необходимость направить действия этих людей в одно русло требует от институтов огромных усилий и использования навыков, которые большинство из нас приобрели в ходе работы над соглашениями для обеспечения деятельности многих людей в одном направлении.

И последний момент, наверное, менее важный для господина Хохберга, если учитывать, из какой он страны, — это проблемы, связанные с поддержкой инноваций в развивающихся странах. Не будет никакого устойчивого развития, если страны, стремящиеся к инновациям, не поднимутся на нужный уровень компетенции. Нам нужно научиться этому у США и перенять их опыт. Мы сильно отстали. Финансирование инноваций или устойчивого развития означает финансирование нематериальных вещей, выход за рамки физических гарантий. Требуется прикрытие на 130% и попытка разработать методики, где ценится компетентность, которую нельзя измерить количеством. Необходимо менять методику и перенести внимание на нематериальные ценности, способность анализировать проекты в долгосрочной перспективе с точки зрения устойчивости. Не знаю, как на это смотрят мои коллеги.

— *Давайте спросим господина Скотта. Действуют ли банки развития в соответствии с нематериальными ценностями? Могут ли они так действовать? Должны ли?*



— Т. Скотт: Я соглашусь со сказанным. Банком определенно стоит поддерживать расширенную концепцию ускорения развития. Мы говорили о координации действий нескольких сторон и о сложности работы в различных юрисдикциях, межгосударственных или внутри одной страны с различными игроками и на разных уровнях власти, — эти проблемы огромны. Одним из ключевых моментов является управление и попытка ускорить процесс поэтапного перевода масштабного проекта из стадии концепта к стадии пригодности для финансирования. Это политические навыки, финансовые навыки — во время работы над огромными проектами все становится очень сложно. Очень важно уметь координировать различные фонды на различных этапах развития проекта, в частности, когда необходимо привлечь различные типы льготного финансирования и использовать его совместно с коммерческим финансированием.

— **Господин Далал, как Вы считаете, эти ценности можно применить к экспортно-импортным банкам?**

— П. Далал: Да. В Индии существует уникальная модель. Мы разработали финансовые институты для этих ключевых секторов экономики. Например, 30 лет назад был создан Экспортно-импортный банк Индии для финансирования, продвижения и ускорения внешней торговли Индии. Теперь мы продвигаем инвестиции индийских организаций в другие страны и внутри самой Индии. Мы также финансируем экспортную деятельность индийских компаний с тем, чтобы они могли производить товары и услуги для международных рынков. У нас есть подобный банк под названием SIDBI (Индийский банк развития малого предпринимательства) для малых

и средних предприятий. В этом секторе 32 миллиона рабочих мест, и он очень важен для нас. Помимо создания рабочих мест и вклада в ВВП Индии, этот сектор создает треть всего экспорта Индии в размере 300 миллиардов долларов США. Итак, у нас есть Индийский банк развития малого предпринимательства и Национальный банк развития сельского хозяйства. Пятьдесят процентов населения зависят от этого сектора. У нас есть Национальный банк развития сельского хозяйства и Экспортно-импортный банк Индии. Это наши финансовые институты развития, и они проделали огромную работу с тех пор, как в 1947 году, 65 лет назад, Индия получила независимость. Они сделали очень многое, и мы очень рады их достижениям.

— **Отлично. Так как мы подошли к концу нашей сессии, я хотел бы дать аудитории возможность задать вопросы участникам дискуссии. Если у вас есть вопросы, поднимите руку, и мы передадим вам микрофон.**

— **И. Никитчук, депутат Государственной Думы. Я хочу задать вопрос Владимиру Дмитриеву. Вы привели несколько примеров внедрения новых технологий, которые, с точки зрения экологии, дают положительный результат. У нас огромная проблема с отходами, в стране накоплено примерно 90 триллионов тонн промышленных и бытовых отходов, некоторые очень вредны для здоровья людей. Скажите, пожалуйста, есть ли в портфеле банка какие-либо планы для решения этой чрезвычайно важной для России проблемы?**

— В. Дмитриев: Да, у нас в портфеле есть целый ряд проектов, направленных на утилизацию не только твердых бытовых отходов,

но и отходов промышленного производства: медицинского, химического и так далее. Задав этот вопрос, Вы затронули тему, на которой я сфокусировал свое внимание, отвечая на вопрос о взаимоотношениях между государством и институтами развития. Согласитесь, было бы странно, если бы «Внешэкономбанк», или «Банк развития Казахстана», или Ex-Im Bank США ездили по территориям своих стран со счетчиками Гейгера, выявляли бытовые отходы и потом рассчитывали бизнес-планы, строили финансовые модели, делали технико-экономические обоснования, как с этими отходами бороться, как их утилизировать. Эту миссию должно взять на себя государство. Оно должно определить операторов утилизации отходов и дать распоряжения банку развития обеспечить этих операторов длинными дешевыми деньгами. Скажем, государство обнаружило, условно говоря, в Удмуртии, под Ижевском полигон, где сконцентрированы большие отходы промышленного производства, вредные для окружающей среды и для людей, определило оператора, и дало указания «Внешэкономбанку» по обеспечению его средствами, достаточными для утилизации этих отходов. Так должно быть сделано по всей стране.

Это относится не только к отходам. Мы должны иметь четкую обратную связь между банком и государством. Во многих случаях, особенно когда речь идет о структурных реформах, недостаточно декларировать направления деятельности: суперкомпьютеры, фармакология, медицинская техника, информационные технологии... Важно, чтобы институты развития понимали, с кем и над какими проектами им работать, какие из этих проектов приоритетны.



Ответственность гражданского общества за устойчивое развитие

Модератор: Алена Перышкина, Руководитель секретариата группы российских НКО по вопросам «Группы двадцати» и «Группы восьми»; **выступающие:** Нэнси Александер, Директор, Фонд Генриха Бёлля; Владимир Чернигов, Директор, АНО «Институт отраслевого питания»; Шу Хаолян, Региональный директор программы развития ООН (ПРООН) по Европе и СНГ; Жан-Эли Малкин, Региональный директор, Объединенная программа ООН по ВИЧ/СПИДУ; Эриан МакКейб, Старший программный советник, Глобальная инициатива по вакцине против СПИДа; Габриела Рамос, Руководитель аппарата, ОЭСР; шерпа ОЭСР в «Группе двадцати»

В декабре 2012 года Россия примет у Мексики эстафету по «Двадцатке». По прогнозам экономистов, глобальная экономика еще будет находиться в стадии замедленного и достаточно устойчивого роста. В 2013 году России предстоит не только скоординировать свои собственные решения по обеспечению финансовой стабильности, но и обеспечить ответ по выполнению тех обязательств, которые «Группа двадцати» ставит и ставила перед собой с начала своего создания. Кроме темы «Группы двадцати» мы сегодня будем обсуждать выполнение обязательств достижения «Целей развития тысячелетия». Наверное, ни для кого не секрет, что наши лидеры подписали данную декларацию, и в 2015 году нам придется отчитываться. Похоже, по многим показателям многие страны не смогут показать тот прогресс, который был заявлен и запланирован, поэтому перед «Двадцаткой» стоит еще одна задача: как обеспечить выполнение обязательств по «Целям развития тысячелетия», и что лидеры этих стран могут сделать в данном направлении?

— Н. Александер: Во время презентации и подготовки к саммиту «Большой восьмерки» в Санкт-Петербурге в 2006 году мне выпала честь работать в качестве сопредседателя Группы гражданского общества, торговли и финансов вместе с российским коллегой из «ЭКО-Аккорд». Это был очень полезный опыт. Но в 2007 году, всего через год после этого саммита, США спровоцировали глобальный финансовый кризис, который, как мы знаем, сейчас набирает силу в Европе. Кризис привел к дальнейшей концентрации финансовой власти на Западе. Усиливаются процессы, ведущие к приватизации доходов и национализации убытков, в результате чего серьезно возрастает степень неравенства. В итоге мы видим множественные кризисы: не только финансовый и экономический, но и кризис в развитии и в продовольствии, а также в окружающей среде и климате.

Кризис заставил Запад расширить миро-

вой руководящий комитет с «Большой семерки» и «Большой восьмерки» до «Группы двадцати». Некоторые из нас пережили времена двухполюсного мира, затем однополюсного, поэтому мы приветствуем «Группу двадцати», представляющую многополюсный мир. Мы поддерживаем БРИКС и другие развивающиеся страны в их стремлении активнее влиять на принятие решений на мировом уровне, например в международных финансовых и торговых организациях.

В то же время мы видим, что «Группа двадцати» до сих пор предпринимала только робкие шаги в борьбе с кризисами, угрожающими нашей планете. Например, рассматривались такие проблемы, как ре-регулирование частного сектора, создание рабочих мест, поддержку суверенитета в продовольствии, достижение «Целей развития тысячелетия», финансирование борьбы с изменением климата и запрет незаконных финансовых потоков и налоговых оазисов.

В своем выступлении я хотела бы остановиться на двух вопросах: во-первых, о роли потенциальной «Группы двадцати» гражданского общества по сравнению с бизнес-саммитом «Группы двадцати», и, во-вторых, я хотела бы сделать несколько замечаний о более широкой роли «Группы двадцати» в мире.

Сначала я хотела бы поговорить о «Группе двадцати» гражданского общества. Многие группы гражданского общества видят отсутствие прогресса «Группы двадцати» как отсутствие ответственности перед гражданами.

Мы поддерживаем «Группу двадцати» гражданского общества. Австралия пообещала провести встречу «Группы двадцати» гражданского общества в 2014 году, и мы надеемся, что Россия станет организатором такой встречи в 2013 году. Мексика провела первую встречу Аналитического центра 20-ти, и мы надеемся, что Россия продолжит эту инициативу. Однако большинство групп гражданского общества хотят участвовать в «Группе двадцати» гражданского общества только при условии, что она будет иметь ре-

альное влияние на принятие решений «Группы двадцати».

Например, бизнес-саммиты «Группы двадцати» изменили ситуацию к лучшему за четыре года встреч «Группы двадцати» на уровне глав государств. В сотрудничестве с Международной торговой палатой, Международным экономическим форумом, компанией McKinsey & Company и прочими, бизнес-саммиты «Группы двадцати» оказали значительное влияние на принятие решений «Группой двадцати». Бизнес, конечно, заслуживает права голоса, но в рабочих группах бизнес-саммита «Группы двадцати» наибольшее влияние имеют транснациональные корпорации, а не компании малого и среднего бизнеса, которые должны сыграть самую большую роль в создании рабочих мест и повышении благосостояния.

Гражданское общество иногда соглашается с бизнесом и поддерживает его позиции, например, когда бизнес оказывает давление на правительства с целью отменить субсидии на органическое топливо способами, защищающими неимущих, или когда бизнес развивает возобновляемые источники энергии. Тем не менее, мы считаем, что влияние бизнеса бывает слишком велико, например, при создании государственно-частных моделей партнерства во всех секторах, от сельского хозяйства и инфраструктуры до энергетики и полезных ископаемых. Это привело к некоторым противоречиям. Наглядный пример: Комиссия экспертов высокого уровня «Группы двадцати» по инфраструктуре разработала критерии для региональных инфраструктурных проектов, которые почти исключают какое-либо изучение выброса углеродов в атмосферу или прав местных общин. Тем не менее, большинство проектов, рекомендуемых Комиссией экспертов высокого уровня «Группы двадцати» по инфраструктуре, реализуются, и нас это очень тревожит.

До сих пор профсоюзная «двадцатка» обеспечивала скромный противовес влиянию бизнеса в гражданском обществе. Она оказала некоторое положительное воздействие на «Группу двадцати», например, при обсуждении создания уровней социальной защи-

ты. Но правительства, кажется, до сих пор не могут найти баланс между необходимостью быть экономными в финансах и бюджете и потребностью в создании нормальных рабочих мест.

Позвольте перейти к тому, чем может помочь гражданское общество. Прежде всего, гражданскому обществу необходимо руководство со стороны очень широкой массы групп гражданского общества в стране-организаторе: в данном случае речь идет о председательстве России в «Группе двадцати». Нам нужно руководство со стороны широкой массы групп, которые могут отстаивать свободу слова, свободу собраний и свободу СМИ. Граждане страны-организатора могут взять на себя руководство в работе с местными и международными группами гражданского общества, как они сделали это при подготовке саммита «Большой восьмерки» в Санкт-Петербурге.

Во время председательства Мексики я много работала с гражданским обществом при обсуждении вопросов с правительством Мексики. Правительство Мексики приложило много усилий для установления контактов с гражданским обществом, особенно Латинской Америки. В итоге ему удалось установить контакт с достаточно ограниченным числом групп гражданского общества.

Конечно, многие группы в Мексике, а также во Франции и Южной Корее, где мы тоже активно действовали, не хотели вступать в диалог со своим правительством. Некоторые — по политическим соображениям. Другие же потому, что просто не имели достаточной информации для полноценного участия. Например, нам было очень трудно получить даже основную информацию о политических предложениях перед встречей «Группы двадцати». Если у одного из участников диалога не хватает информации, то и гражданское общество, и правительство теряют время.

Наименьшие возможности консультироваться с правительствами были у гражданского общества в Канаде, на канадском саммите «Группы двадцати», и в США, в двух странах, расхваливающих свои традиции демократии. Например, почти не было консультаций и аккредитации прессы перед недавним саммитом «Группы восьми», который проводил президент Обама в своей резиденции в Кэмп-Дэвиде. Это разочаровало гражданское общество.

Что необходимо гражданскому обществу в дополнение к хорошему и широкому руководству со стороны гражданского общества в стране, выполняющей обязанности председателя «Группы двадцати»? Во-первых, ему нужны ресурсы, технология и желание достичь



единого мнения в ключевых политических вопросах. Во-вторых, как я уже упоминала, необходима всесторонняя информация о политических предложениях, обсуждаемых в процессе работы «Группы двадцати». В-третьих, и это очень важно, необходим доступ к официальным лицам «Группы двадцати», начиная с раннего этапа процесса принятия решений.

До настоящего времени в процессе переговоров на высшем уровне правительства не предоставляют достаточной информации о политических предложениях, и представители гражданского общества получают доступ к лицам, принимающим решения, только через одиннадцать часов, когда решения уже приняты. Так происходит всегда, почти без исключений. Я знаю, что в Мексике представители гражданского общества присутствовали на раннем этапе, вместе с другими гражданскими обществами «Тройки», но в основном гражданское общество участвовало в принятии решений только в самом конце процесса.

И наконец, я хотела бы рассказать о некоторых более широких целях гражданского общества. Гражданское общество не хочет ограничиваться странами «Группы двадцати». Нам известно, что «Группа двадцати», особенно ее «План действий в области развития», ключевыми темами которого во время председательства Мексики были инфраструктура, продовольственная безопасность и экологически ориентированный рост, охватывает все 194 страны, входящие в ООН. Следовательно, мы хотим работать с гражданским обществом всего мира и с мировыми парламентами. Сделать это было бы легче, если «Группа двадцати» была бы подотчетна всемирной демократической организа-

ции, такой как ООН, которая управляется по принципу «одна страна — один голос». Даже МВФ и Всемирный банк, которые работают по принципу «один доллар — один голос» являются более демократичными, чем «Группа двадцати». Поэтому мы считаем, что вместо предоставления полномочий примерно 25 международным организациям, как это происходит сегодня, «Группа двадцати» должна предоставлять консультации и рекомендации соответствующим международным или региональным организациям.

Например, мы считаем, что Комитет по продовольственной безопасности ООН должен давать советы «Группе двадцати», а не наоборот. В 2011 году Комитет по продовольственной безопасности оказался неспособным принять меры для решения многих проблем — от запасов продовольствия и биотоплива до колебаний цен на товары. Все эти проблемы были в сфере влияния «Группы двадцати», и поэтому Комитет по продовольственной безопасности ООН не мог действовать. Это очень разочаровало гражданское общество, потому что «Группа двадцати» получила соответствующие рекомендации от международных организаций. Ей рекомендовали отменить квоты и субсидии на производство биотоплива, говорили, что нельзя снимать ограничения на торговлю сельскохозяйственной продукцией при отсутствии существенных международных, национальных и региональных запасов продовольствия. В действительности, наряду с нормативными требованиями, такими как ограничения определенной позиции, запасы должны быть ключевым фактором устранения колебаний цен, которые приводят к голоду в мире.

«Группа двадцати» не последовала этому совету, но мы считаем, что она может оказать очень эффективную помощь в получении государственного финансирования, через налог на финансовые сделки или другими способами, не только для решения проблем продовольственной безопасности и изменения климата, но и для достижения «Целей развития тысячелетия». Мы надеемся на совместную работу в этом направлении.

— В. Чернигов: Мы действительно занимаемся вопросами создания комплексных систем организации питания, являемся некоммерческой неправительственной организацией, и в течение восьми лет работы получили скромный, но очень показательный практический опыт. Мы работали как в России, так и совместно с ООН в лице Всемирной продовольственной программы ООН, выполняя такие проекты в Армении, Таджикистане, Киргизии и ряде государств Ближнего Востока. «Цели развития тысячелетия» включают в себя в качестве приоритетов борьбу с бедностью и борьбу с голодом, но, хоть это прозвучит не очень оригинально, в школьной тарелке сошлись и здоровье ребенка, и помощь его семье, и образование — потому что ребенок ходит в школу — и борьба с голодом конкретного человека. И «Двадцатка», и «Восьмерка» постоянно уделяют внимание вопросам продовольственной безопасности, но я хочу предложить несколько иную точку зрения на этот вопрос — снизу, потому что глазами человека, в отношении которого необходимо применять меры по обеспечению его продовольственной безопасности, это все гораздо проще и понятнее. В тарелке, которая стоит перед ним на столе и перед его ребенком в школе, эта еда или есть, или ее нет. Ее достаточно, или ее мало. Она полезна и безопасна, либо нет. Мы можем рассматривать как крайний случай борьбу с голодом в тех странах, где продовольственная безопасность в принципе не может быть достигнута по климатическим, экономическим и иным причинам. Точно так же мы можем говорить о странах, испытывающих сложности, связанные с вопросами и проблемами организации этой сферы. Наши проекты в Армении, Киргизии и Таджикистане больше опираются именно на этот компонент. Поэтому Российская Федерация — а мы участвовали в этих процессах — занялась вопросами совершенствования школьного питания как инфраструктуры распределения продовольствия. С 2007 года выполнялись экспериментальные проекты, находились решения, потому что наша страна столкнулась с тем, что после социализма, после Советского Союза в новых рыночных условиях не были сформированы

механизмы эффективного взаимодействия власти, общества и бизнеса для решения этих задач. Они не были приоритетом развития.

То, что нам удалось понять, мы предложили для обсуждения в очень понятном и открытом формате. Мне кажется, что вопрос обеспечения продовольствием уязвимых слоев населения актуален для каждой страны. Эти программы существуют и реализуются как в самых развитых государствах мира, так и очень актуальны и остры в беднейших государствах. Мне кажется, что ни одна страна мира не сможет собрать свое население и доставить его к продовольственным резервам, даже если такие резервы будут предоставлены. Поэтому решение вопроса продовольственной безопасности с моей точки зрения, не имеет перспективы и возможности быть достигнутым без эффективных национальных систем распределения продовольствия. И касается этот вопрос, подчеркну, каждого государства — как стран-участниц «Большой двадцатки» и «Большой восьмерки», так и беднейших государств, которым адресованы меры поддержки и помощи. Кроме этого, как я сказал в начале своего выступления, вопрос питания — это естественный вопрос: человек должен пить, дышать и есть с первого до последнего дня своей жизни. Поэтому мне кажется, что вопрос продовольственной безопасности обязательно должен стать одним из элементов повестки дня, а одним из вариантов его прочтения могут стать вопросы создания таких систем в каждой стране мира. Надеюсь в этом смысле на сотрудничество со всеми, на поддержку и на заинтересованность.

— *Вчера во время своего выступления на открытии Петербургского экономического форума Президент России Владимир Путин заявил, что считает, что в 2014 году Россия сможет присоединиться к Организации экономического сотрудничества и развития. Я хочу передать слово Габриеле Рамос, шерпе G20 от ОЭСР.*

— Г. Рамос: Я с удовольствием выслушала слова Алены о том, что мы можем надеяться на скорое присоединение России к ОЭСР. Я собиралась с этого начать. Мы стараемся подгадать к датам проведения у вас саммита «Группы двадцати». Осталось не очень много времени, посмотрим, что получится. Россия может стать членом ОЭСР если не к этому сроку, то ко времени проведения саммита «Группы восьми».

ОЭСР является одной из организаций, предоставляющих аналитическую поддержку «Группе двадцати». Мы принимаем в этом участие со времени встречи в Питтсбурге. Мы объединили усилия со странами «Группы

двадцати» с целью решить самые сложные проблемы, стоящие перед нами. Когда меня пригласили на это заседание, я подумала, о чем мне следует сказать. По-моему, хорошо, что «Группа двадцати» все более тесно сотрудничает с «Бизнес-группой двадцати», хотя я согласна с Нэнси: надо распространить это сотрудничество на небольшие компании. Я согласна, что важно прислушиваться к профсоюзам, поэтому проводится профсоюзный саммит «Группы двадцати». И крайне необходимо прислушиваться к гражданскому обществу, потому что глобальной экономике и «Группе двадцати» нужна любая возможная помощь!

Сегодня в Европе проходят важные встречи. О чем на них говорят? Говорят о банках, срочных ссудах и о кризисе государственного долга. Обсуждают безработицу и ограничения финансовой политики, и, если подумать, мы обсуждаем это уже в течение пяти лет. Тем не менее, трудности остаются. Я готова считать великим достижением «Группы двадцати» то, что мы избежали худшего сценария. Однако масштаб и воздействие кризиса таковы, что нам необходимо объединить поддержку, идеи и участие не только стран «Двадцатки» и других, охваченных ее программой помощи, но и гражданского общества. Они смогут предложить свои идеи для обсуждения, поддержку и реальную власть.

Поэтому я рада этой дискуссии и благодарна за приглашение.

Каким мне представляется участие гражданского общества? Трудно сказать, потому что гражданское общество, как мы видим, формулирует самые разные темы. Можно сосредоточиться на борьбе с коррупцией, продовольственной безопасности или на развитии. Повестка дня «Группы двадцати» настолько широка, что во многих областях нам пришлось бы привлекать к участию многие группы гражданского общества. Это прекрасно. Но как это организовать и как организовать конструктивную дискуссию с представителями гражданского общества?

Я посоветовала бы сначала считать их источником информации. Многие неправительственные организации могут предложить информацию о том, чем они занимаются и каким они видят мир. Они также дают большие возможности обратной связи, я знаю, что у «Группы двадцати» уже есть очень хорошие инициативы в этом отношении. Было бы уместно сравнить их с инициативами организаций, которые работают в этой области, и оценить эффективность предложений. Третья идея, которую я считаю самой важной, заключается в том, что неправительственные организации, гражданское общество и группы

экспертов инициируют изменения. Именно так мы в ОЭСР работаем с неправительственными организациями.

Позвольте привести пример. Конвенция ОЭСР по противодействию взяточничеству — это мощный инструмент борьбы против взяток на политической арене, она наказывает сторону, которая дает взятку. Она наказывает предприятия, которые предлагают взятки за получение контрактов. Одновременно с использованием данного юридического инструмента мы также выясняем, выполняют ли страны свои обязательства. В этой работе мы опираемся на Transparency International и другие организации, которые объединяют усилия против коррупции, предоставляя большой объем сведений. В процессе обсуждений и независимой оценки ОЭСР получает от них значительную поддержку и обратную связь. Кроме того, мы получаем информацию, которую, вероятно, никогда не получили бы от правительств или компаний, поэтому она является важным фактором.

Возвращаясь к «Группе двадцати», я хотела бы сказать, что Конвенция против взяток является частью ее борьбы с коррупцией. В «Группе двадцати» мы работаем над прозрачностью налогов и достигли весьма значительных результатов, о которых известно далеко не всем. До создания «Группы двадцати» от определенных стран с очень строгими законами о банковской тайне было невозможно получить информацию о налогах для борьбы с уклонением от тех самых налогов. Благодаря «Группе двадцати» ОЭСР может работать с ними и организовать международный форум, который проводит этот принцип во многих регионах. Мы также много работаем с неправительственными организациями, потому что они активно выступают против уклонения от налогов и разрушения налоговой системы в развивающихся странах.

Это приводит меня к «Многолетнему плану в области развития», одобренному в 2010 году на саммите «Группы двадцати» в Сеуле. В нем есть раздел, относящийся к налогам и развитию. Алена и другие представители участвовали в работе одной из сессий под председательством Мексики. Оксфордский комитет помощи голодающим имеет очень сильные позиции в этой области и работает рука об руку с нами для продвижения темы налогов и мобилизации местных ресурсов.

В заключение я выскажу еще одну мысль. Как я уже сказала, повестка дня «Группы двадцати» слишком широка. Председательствующая сторона должна будет решить, как и в чем участвовать, с какими организациями и как построить диалог. Но я вижу большие возможности в программе развития, так как

сейчас мы на четыре года продвинулись в «Многолетнем плане действий», принятом в Сеуле. Многие из вопросов, включенных в этот план, уже решены. Целесообразно подумать о том, над какими вопросами сферы развития «Группа двадцати» и Россия хотят продолжить работу, как мы будем выстраивать приоритеты. Как Вы справедливо напомнили, мы не можем игнорировать тот факт, что через два года мы должны закончить программу «Цели развития тысячелетия». Нам нужно вновь подумать над этим. Вероятно, гражданское общество сможет оказать содействие «Группе двадцати» в решении этих вопросов. Мы не должны говорить только о неудачах крупных банков и о том, как избежать кризиса государственного долга, который мы видим во многих странах. Нам нужно также думать о последствиях этого глубокого кризиса, о замедлении роста в предстоящие годы и о воздействии этих процессов на развивающиеся страны. Я считаю, что «Группа двадцати» должна очень тщательно рассматривать эти вопросы.

— *Габриела Рамос только что отметила, что вопросы развития, наверное, будут одной из тех областей, где гражданское общество может быть услышано, и где оно будет играть какую-то значимую роль. Среди докладчиков присутствует Шу Хаолян, представляющий эту программу развития ООН, это агентство ООН, которое действует в рабочей группе G20 по развитию. Они напрямую занимаются этим вопросом, и, может быть, поделятся с нами своим видением, как можно на практике воплотить такую рекомендацию как вовлечение гражданского общества в работу G20 по вопросам развития.*

— Шу Хаолян: Действительно, программа развития ООН тесно связана с работой по развитию «Группы двадцати». Сначала разрешите мне сказать несколько слов о программе развития ООН, потому что российская аудитория, мне кажется, знает о ней не очень много. Программа развития ООН — крупнейшее небанковское, нефинансовое агентство по развитию в мире. Я подчеркиваю, что оно небанковское, потому что, по сравнению с международными финансовыми организациями, ресурсы программы развития ООН, конечно, ограничены. Тем не менее, программа развития ООН определенно является крупнейшей инициативой ООН по развитию. Ее бюджет — 5,5 миллиардов долларов США в год, численность сотрудников — более 44 000 человек в 130 офисах во всем мире. Мы работаем более чем в 160 странах мира. Такова программа развития ООН. Наша задача, если говорить кратко, заключается в обеспечении

устойчивого развития и внимания ко всем социальным, экономическим и экологическим аспектам развития, то есть в обеспечении надежного будущего для всех нас.

Сейчас позвольте мне вернуться к нашим отношениям с «Группой двадцати». Как вам известно, когда ООН участвует в работе «Группы двадцати», то Генерального секретаря можно фактически считать главой государства или правительства. Администратор программы развития ООН Хелен Кларк фактически является министром финансов. Помощник Генерального секретаря Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН фактически является шерпой ООН в «Группе двадцати». ООН имеет систему, которая позволяет ей эффективно участвовать в работе «Группы двадцати».

Что касается текущей повестки дня, для нас это очень важный вопрос. Думаю, не возникает сомнений, что «Группа двадцати» является очень важным объединением. Хотя ясно, что она не так представительна, как ООН: она состоит из наиболее экономически развитых стран мира, и ее решения имеют значение для определения нами направления развития. По этой причине мы здесь. Мы рассматриваем председательство России в «Группе двадцати» как важную возможность для России воздействовать на программу развития и определять ее в критической ситуации, не только из-за финансового и банковского кризиса, но и, как сказала Алена, из-за того, что у нас все еще не выполнена программа «Целей развития тысячелетия» на 2015 год. Сейчас мы говорим о программе действий после 2015 года и возможности достижения «Целей устойчивого развития». Мы также следим за выполнением итоговой декларации «Рио плюс 20».

Председательство России совпало с переломным моментом, и, по моему мнению, гражданское общество обязательно должно проявить себя. Как? Гражданское общество может поучаствовать в обсуждении политики и воздействия на программу, которую принимают правительства. Я думаю, важным аспектом участия гражданского общества является его способность привлечь к ответственности правительства, например, путем контроля и оценки.

Гражданское общество, на наш взгляд, может сыграть роль критика. Но как может гражданское общество участвовать в формировании программы развития для председательства России? Что касается возможного воздействия, они могут сделать многое: например, влиять на политику, привлекать общественность к участию в этом процессе и способствовать обмену опытом между

странами. Все проблемы, названные моими коллегами по заседанию, такие как продовольствие, являются многоплановыми и требуют целостного изучения во всех странах без исключения.

Я хотел бы привести примеры того, как это можно сделать. Во-первых, путем участия. Я думаю, что программа действий гражданского общества в России может включать некоторые элементы стимулирования участия. Мы поддержали правительство Бразилии перед конференцией «Рио плюс 20», которая стала диалогом с гражданами мира. Мы поддержали процесс, в котором участвуют более 10 000 научных сотрудников, изучающих ключевые проблемы развития в мире. Они выявили 10 важнейших областей, включая воду, вопросы урбанизации, сокращение бедности и другие. Они разработали 10 рекомендаций для политиков в каждой из этих 10 областей. Мы предложили общественности проголосовать в Интернете за эти 100 рекомендаций. Мы можем взаимодействовать с правительствами, чтобы людей услышали.

Это один пример. Возможно, вам известно, что существует сеть сильных и влиятельных в политике женщин, и есть технологическая платформа под названием iKNOW, над облегчением доступа к которой мы также работаем. Из-за ограничения по времени я не стану приводить другие примеры, но суть в том, что существуют технологии, которые можно использовать для поддержки программы действий, которую лидеры «Группы двадцати» в итоге определяют, расставив приоритеты.

Еще одним очень важным способом поддержать участие гражданского общества является рассмотрение возможностей для

этого во всемирных дебатах и диалоге. Я могу привести примеры нескольких важных инициатив.

Обратимся снова к «Целям развития тысячелетия». Сейчас «Цели развития тысячелетия» представляют собой процесс, который был отражен в Декларации тысячелетия и внедряется с 2000 года. Сейчас мы говорим о программе «Целей устойчивого развития» после 2015 года. Как мы можем назвать цели, показатели и планы, которые действительно эффективны? Если вы предложите цели, которые невозможно эффективно контролировать или проводить в жизнь через определенные процессы контроля и оценки, значит, эти цели не эффективны. И нужно быть уверенными в том, что эти цели направлены на решение проблем людей. Программа развития ООН и вся система развития ООН действуют вместе, чтобы поддержать диалог в 50 странах, поддержать процесс консультаций в странах, что приведет к формулировке этих целей. Если в этом процессе смогут участвовать группы гражданского общества, они предложат идеи для будущего развития.

ООН входит еще в одно важное партнерство, созданное для обеспечения прав людей с ограниченными возможностями. Это платформа для многих видов деятельности, и гражданское общество принимает в ней важное участие.

Так как время ограничено, я приведу всего один пример — это недавно произошло в России. Перед встречей «Группы двадцати» программа развития ООН и Экономическая комиссия ООН по Европе подготовили совместный отчет по устойчивому развитию в регионе Европы и Центральной Азии. Мы

работали с негосударственными организациями в России для проведения регионального форума, чтобы пропагандировать идею устойчивого развития и показать результаты бездействия. В мае мы работали с Общественной палатой Российской Федерации: более восьми стран были представлены в организациях гражданского общества, которые приехали в Россию для совместной работы.

Можно и в будущем проводить форумы такого рода в Содружестве Независимых Государств и в этом географическом регионе. Мы можем этому способствовать. Я мог бы привести другие примеры, но не стану вдаваться в подробности.

Одним словом, сейчас сложность задачи состоит в том, что гражданское общество должно предложить приоритетные направления, которые являются важными и на которых должны сосредоточить внимание лидеры «Группы двадцати». Мы уже говорили о продовольствии. Существуют и другие вопросы, например, инициатива «Устойчивая энергия для всех». Мы знаем, что энергия является основой для всех экономических и общественных видов деятельности. Я лично был во многих сельских районах, например, недавно я был в Таджикистане, где простое маленькое автономное гидроустройство изменило жизнь населенного пункта, потому что теперь у них есть электричество для освещения школы, хранения медикаментов в холодильнике и запасов производимого молока. Энергия — это такой простой вопрос, но он меняет жизнь людей. Возможно, гражданское общество поможет сделать так, чтобы этот важный вопрос не затерялся среди других приоритетов.



Тщательного изучения требуют многие вопросы. У меня осталось несколько ключительных замечаний. Я думаю, каждый участник встречи согласится с тем, что гражданское общество играет решающую роль в продвижении программы развития. Форум на высоком уровне в Бусане очень ясно показал, что правительства должны предоставить гражданскому обществу равноправную роль в принятии решений. Нам приятно, что Россия уже создала очень эффективный институт для участия гражданского общества. Рабочая группа «Большой двадцатки» имеет прямую связь с шерпой России в «Большой двадцатке», что очень впечатляет. Нам следует эффективно использовать этот механизм.

Должен сказать, что программа развития ООН всеми силами поддерживает идею гражданского общества в «Группе двадцати». Мы рядом и готовы поддержать ваши усилия при обсуждении, консультациях и совместных действиях, мы быстро продвигаемся к формированию программы действий для участия гражданского общества. Большое спасибо.

— *Я хочу предоставить слово Жану-Эли Малкину, региональному директору Объединенной программы ООН по ВИЧ/СПИД, партнеру Правительства Российской Федерации в борьбе с инфекционными заболеваниями, с ВИЧ и СПИД.*

— Ж.-Э. Малкин: Сначала позвольте мне объяснить, что такое Объединенная программа ООН по ВИЧ/СПИД. Это программа, координирующая меры по ВИЧ/СПИД во всем мире в сотрудничестве с другими агентствами-спонсорами ООН. Возможно, вас удивляет, что СПИД стал одной из тем этого обсуждения. Эпидемия началась 30 лет назад, и все 30 лет гражданское общество является одной из движущих сил в борьбе против СПИДа.

Руководят этим люди с диагнозом ВИЧ или живущие с ВИЧ-инфицированными. Это показало силу гражданского общества, которое способно сосредоточиться на проблеме и добиться значительных перемен. На начальной стадии эпидемии активная гражданская позиция и мобилизация активистов были сосредоточены в нескольких ключевых организациях. Сейчас организации, занимающиеся ВИЧ, работают во всех уголках мира, они добились перемен в нашем отношении к здоровью, правам человека и развитию.

Некоторыми примерами этого являются доступ к противовирусным препаратам и отмена ограничений в передвижении в результате деятельности многочисленных организаций гражданского общества. Сегодня новое поколение требует социальной справедливости и политической ответствен-

ности. Существует большая потребность во вдохновляющих лидерах, которые могут организовать движение и выдвигать политические требования равноправия, достоинства и устойчивого развития. Гражданское общество должно и в будущем обеспечивать не только вдохновляющие идеи, но и политические стимулы для устойчивого лидерства.

Я сделал это выступление, потому что без гражданского общества мы никогда не достигли бы такого успеха в осуществлении мер против ВИЧ/СПИДа. Гражданское общество продемонстрировало свой потенциал, став катализатором мер против ВИЧ/СПИДа. Гражданское общество находится в центре борьбы с ВИЧ/СПИДом.

Сейчас разрешите мне вернуться к «Целям развития тысячелетия», особенно ЦРТ 6, которая должна решить проблему контроля над инфекционными заболеваниями, включая ВИЧ/СПИД. Мы полностью поддерживаем решение России включить в повестку дня «Двадцатки» гражданское общество в качестве одного из ключевых партнеров для решения всех проблем, с которыми столкнется «Группа двадцати». Мы полностью поддерживаем Россию в отношении ЦРТ 6. Инициатива учредить региональную программу сотрудничества может служить примером в обсуждениях в «Группе двадцати». Региональная программа сотрудничества будет решать проблему контроля над инфекционными заболеваниями, особенно с целью осуществления мер против ВИЧ/СПИДа.

Мы в программе ООН по ВИЧ/СПИД станем партнером в этом движении. На дискуссиях в «Группе двадцати» надо обязательно обсудить этот пример стремления сотрудничать на региональном уровне с ограниченными в ресурсах странами, совершенствовать меры против ВИЧ/СПИДа. Он доказывает, что если такое возможно в данном регионе, то возможно и в других регионах мира. Еще раз повторю, что гражданское общество может быть одной из основных движущих сил региональной программы сотрудничества. Мы не достигнем успеха без гражданского общества. Гражданское общество обращает особое внимание на гендерные вопросы, проблемы женщин, детей, молодежи и уязвимых групп населения, которые подвержены эпидемиям в этом регионе. Демонстрация способности России учредить региональную программу для достижения одной из целей ЦРТ и включение этого в повестку дня предстоящей встречи «Группы двадцати» станет, я считаю, очень хорошим примером и сигналом для продвижения вперед.

— Эриан МакКейб: Я хотела бы сначала немного рассказать о Глобальном альянсе



по вакцинации и иммунизации тем из вас, кто менее знаком с нашей организацией. Глобальный альянс по вакцинации и иммунизации является общественно-государственным объединением. Оно было основано в 2000 году Фондом Билла и Мелинды Гейтс и несколькими государствами-спонсорами, включая Великобританию и Норвегию. Организация была создана для противодействия снижению темпов иммунизации. Наша миссия заключается в спасении жизни детей и улучшении здоровья вообще путем облегчения доступа к иммунизации в беднейших странах. Фактически, мы стремимся к достижению «Целей развития тысячелетия 4 и 5», так как наши цели в отношении вакцинации решают проблемы материнского и детского здоровья. Как я сказала, мы являемся общественно-государственным объединением. Это значит, что мы смогли объединить коллективный опыт наших организаций-партнеров для решения проблем иммунизации. Мы работаем совместно с Всемирной организацией здравоохранения, ЮНИСЕФ, Всемирным банком и Фондом Билла и Мелинды Гейтс, а также с правительствами-спонсорами, правительствами, получающими помощь, частным бизнесом и, конечно, с организациями гражданского сектора.

Мы объединяем коллективный опыт для достижения трех конкретных целей: повысить уровень иммунизации; исправить неравенство в доступе к вакцинам между развивающимися странами и развитыми странами и сформировать рынок. Это значит, что мы сотрудничаем с производителями вакцин с целью разрабатывать и увеличивать



финансирование исследований продуктов конкретно для развивающихся стран. Мы также снижаем цены на вакцины.

Что касается участия России в Глобальном альянсе по вакцинации и иммунизации, то она является донором с 2007 года, взяв на себя обязательства в размере 80 миллионов долларов США. Это было сделано с использованием инновационного финансового инструмента — Предварительного обязательства по будущим закупкам. Оно обеспечивает финансирование для формирования рынка и стимулирует производителей вакцин инвестировать в исследования и разработки, в частности, пневмококковой вакцины. Это имеет большое значение, так как пневмококковые заболевания являются причиной наибольшего числа смертей у детей в возрасте до пяти лет в развивающихся странах. Итак, Россия стала одним из лидеров в использовании инновационных финансовых механизмов и привлечении частного бизнеса, и, конечно, мы будем стимулировать это направление и расширять ее роль.

Что касается организаций гражданского общества, то они имеют большое значение в нашей деятельности. Как уже отмечалось в сегодняшней дискуссии, они играют три значительные роли. Во-первых, активная позиция при обсуждении на мировом уровне развития и здоровья во всем мире, а также ответственности правительств и их политики и финансовых обязательств для развития. Во-вторых, защита финансирования здравоохранения в развивающихся странах. Это очень важно для обеспечения устойчивости программ развития в развивающихся странах.

Еще одна важная роль, особенно в Глобальном альянсе по вакцинации и иммунизации, — предоставление многих услуг здравоохранения в развивающихся странах. Например, многие из наших программ иммунизации в развивающихся странах осуществляются через организации гражданского общества, особенно в странах, где государство не может предоставить услуги здравоохранения. Например, так происходит в Демократической Республике Конго, Афганистане и в таких странах, как Бангладеш. В конце прошлого года я была в Бангладеш: мы посетили некоторые сельские службы здравоохранения, учрежденные неправительственной организацией под названием BRAC — она предоставляет около половины услуг здравоохранения в стране. Неправительственные организации действительно крайне важны для определения программы действий, а также как источник информации и практического опыта, как в стране, так и на мировом уровне. По этой причине мы, конечно, выступаем за развитие организаций гражданского общества и повышение роли гражданского общества на уровне «Группы двадцати».

Что касается ключевых приоритетов и российского председательства, мы заметили сдвиг влияния от «Группы восьми» к «Группе двадцати», и мы выступаем за более значительную роль «Группы двадцати», особенно в областях развития и здравоохранения в мире. Я думаю, очень важно, чтобы «Группа двадцати» взяла на себя руководство и поставила эти вопросы на повестку дня. Здравоохранение в мире имеет отношение к каждому, и с этим все согласны. Это имеет большое значение для развития, это влияет на развитие путем снижения расходов на здравоохранение, при этом увеличивая производительность населения.

Я думаю, что наступил новый этап развития. Это значит, что требуются новые модели. Мы заинтересованы не только в перемещении ресурсов от развитых стран в развивающиеся, но и в новых моделях развития. Эти модели включают государственно-частные объединения и привлекают организации гражданского общества, как на уровне политики, так и на практическом уровне предоставления услуг. Это относится и к частному бизнесу, так как он должен сыграть важную роль в предоставлении услуг, финансовой поддержке развития, формировании рынков и осуществлении исследований и развития, необходимых для поставки новых продуктов в развивающиеся страны и решения проблем «нижнего миллиарда». Другим важным аспектом новых моделей развития является обеспечение устойчивости программ развития.

Еще один вопрос, который я упоминала и считаю важным — инновационное финансирование развития. Такие механизмы, как Предварительное обязательство по будущим закупкам, в которое инвестировала Россия, и увеличение роли корпоративного сектора в финансировании развития через такие инструменты, как Согласованная оплата (Matching Fund), действительно очень важны. По-моему, они соответствуют современным интересам России в повышении ее роли в глобальном и региональном обсуждении развития, одновременно привлекая и частный сектор.

— *Заключительное слово предоставляется Вячеславу Юрьевичу Смоленскому. Вячеслав в 2006 году руководил Группой по инфекционным заболеваниям Экспертного совета Оргкомитета по подготовке председательства России в «Группе восьми» в 2006 году. Он обладает практическим опытом вовлечения гражданского общества в повестку и реализацию принятых решений.*

— В. Смоленский: В первую очередь хочу поздравить Рабочую группу российских некоммерческих организаций, которые вышли с инициативой и сами организовали эту сессию. Это очень важно, тем более в рамках форума чисто экономического характера. Я думаю, что это пример сотрудничества между официальными органами, занимающимися подготовкой российского председательства, и гражданским обществом. То, что удалось собрать такую панель с участием и ООН и ОЭСР, тоже, на мой взгляд, очень важно. Говоря о теме обсуждения, я хотел бы сказать, что есть две причины, по которым целесообразно сотрудничать с НКО при подготовке и реализации российского, да и любого председательства, в «Группе двадцати». Во-первых, на мой взгляд, НКО более эмоциональны, более настойчивы и более мотивированы в продвижении каких-либо идей, чем мы, чиновники, и это не раз демонстрировалось на форумах, которые проводились различными организациями в России и на площадках ООН. Во-вторых, по многим вопросам НКО обладают большим опытом и достаточно широкими знаниями. Я имею в виду, что из поля зрения гражданского общества не выпадает ни одно значимое событие, ни одно значимое мероприятие, которое тем или иным образом оказывает влияние на жизнь и благосостояние людей. Это касается вопросов здравоохранения, климата, продовольственной безопасности, образования, финансовых услуг, защиты прав потребителя и так далее. Именно по этим двум причинам — страсть к идеям и обладание опытом, навыками и зна-

ниями — целесообразно привлекать НКО. Они, я уверен, будут привлекаться, и уже привлекаются к организации российского председательства.

На пресс-конференции по завершении саммита в Лос-Кабосе Президент Российской Федерации, говоря о предстоящем российском председательстве, заявил о намерении сосредоточиться на ключевых финансовых темах «Двадцатки», а также отметил, что Россия продолжит дискуссии по традиционным нефинансовым темам, где как раз роль НКО наиболее важна. Президент сказал, что среди тем будут экология, климат, мировая торговля и содействие международному развитию, что принципиально важно. Кроме того, в своем выступлении Президент отметил, что в рамках российского председательства продолжится формат взаимодействия с гражданским обществом.

Переходя к организации работы НКО в будущем году, хотелось бы отметить четыре компонента, по которым наиболее полезными могут оказаться организации гражданского общества, причем вне зависимости от сферы их деятельности. Первое — это продвижение интересов российского председательства на различных международных экспертных площадках и форумах, включая мероприятия, организуемые в системе ООН. Говоря о продвижении, я имею в виду именно обсуждение и получение обратной связи. Второй компонент, где мог бы пригодиться опыт гражданского общества — это сопровождение работы рабочих групп «Двадцатки». Как вы знаете, их много, и мандат многих из них в Лос-Кабосе был продлен. Это Рабочая группа по содействию и развитию, Рабочая группа по энергетической безопасности, по финансовой грамотности, группа по инициативе о защите морской среды и ряд других рабочих групп, которые в рамках председательства России будут осуществлять свою работу. Здесь некоммерческие организации могли бы подготавливать свою экспертную оценку тех или иных инициатив и проводить консультации в рамках этих групп, что и подразумевает формат встреч.

Третий вид участия — ревизия обязательств. Следуя тому, что было заявлено в Лос-Кабосе, а также согласно принятой там декларации, где нам уже многое поручено с точки зрения председательства, в отношении оценки предыдущих обязательств, нам в рамках председательства придется выполнить огромный объем работы. Эта работа включает в себя оценку хода выполнения обязательств, которые были даны «Двадцаткой» с того момента, как она стала собираться в формате лидеров. Здесь опыт НКО и наших

академических институтов, которые тоже входят в рабочие группы, — я имею в виду и Высшую школу экономики — принципиально важен.

И последнее, но, наверно, самое важное с точки зрения участия НКО. Об этом уже шел разговор в ходе нескольких встреч и с предыдущим, и с нынешним шерпой «Группы двадцати». Я имею в виду Аркадия Владимировича Дворковича и Станислава Сергеевича Воскресенского. Речь идет о продвижении инициатив и работы «Групп двадцати» в целом среди населения. Другими словами, перевод языка «Двадцатки» на язык, понятный различным группам населения: что значит то или иное решение или обязательство, каким образом оно будет влиять на личное благополучие и благосостояние каждого человека, вне зависимости от того, к какой социальной группе он относится. Мне вообще кажется, что общей темой «Гражданской двадцатки» в следующем году, если она будет организована в рамках российского председательства, могла бы стать следующая тема: «значимость инициатив «Группы двадцати» для населения в трансформации решений в практические действия». Нам нужна широкая поддержка «Группы двадцати», и потому что это действительно важный, но не всегда понятный для населения механизм.

Последнее: мне кажется, что перед Россией открываются широкие возможности, учитывая ее председательство в «Группе двадцати» и последующее председательство в «Группе восьми» в 2014 году, а также полученный опыт взаимодействия с гражданским обществом. Я напомним, что первая «Гражданская восьмерка» была проведена именно в Санкт-Петербурге, а также то, что мы находимся на пороге «Целей развития тысячелетия 2015 года». Следовательно, у нас

есть хорошая возможность использовать два этих председательства для России, для гражданского общества, в том числе глобального, и посмотреть вперед, за 2015 год. Об этом говорила и Габриела: уже сегодня мы должны думать о том, что будет после 2015 года, какие цели будут достигнуты, с учетом прогресса, к 2015 году. Россия могла бы стать одним из координаторов обсуждения периода после ЦРТ 2015 года: какие цели развития тысячелетия будут поставлены дальше. Спасибо.

— Пользуясь моментом, хочу сказать, что формат нашей сегодняшней сессии — это открытый диалог, и сама идея проведения сессии родилась на рабочей встрече с шерпой в «Группе двадцати» Станиславом Сергеевичем Воскресенским. Его сегодня здесь нет, но на следующей неделе мы уже будем предлагать практические действия по тем приоритетам, которые обозначил Вячеслав. Это популяризация решений «Двадцатки» среди населения, широкое вовлечение населения в практическое применение тех решений, которые принимают главы стран «Группы двадцати».

У нас еще есть один вопрос, который был заявлен в повестке, но так и остался неосвещенным. Это вопрос инклюзивности. Как сделать программы развития инклюзивными, и почему достижение Целей тысячелетия невозможно без соблюдения интересов людей с ограниченными возможностями. У нас сегодня среди участников присутствует Анастасия Залогина, исполнительный директор благотворительного фонда Натальи Водяновой «Обнаженные сердца». Настя направляет деятельность фонда в России с 2006 года, и мне хочется адресовать этот вопрос непосредственно ей. Почему этот вопрос был поднят организациями, которые ра-





ботают с фондом? И почему достижение Целей тысячелетия невозможно без соблюдения прав и интересов людей с ограниченными возможностями?

— А. Залогина: Добрый день, я, прежде всего, хотела бы поблагодарить Алену за возможность участвовать в сессии и оставить свои пожелания нашей стране в период подготовки к председательству в «Двадцатке». Нам, как организации, которая сравнительно недавно, с 2011 года, занимается защитой прав людей с ограниченными возможностями и поддержкой общественных организаций, которые развивают услуги для таких людей и их семей, кажется очень важным, чтобы Цели развития тысячелетия включали в себя и интересы людей с ограниченными возможностями. Эти интересы всеобъемлющи и глобально затрагивают все аспекты жизни: образование, здравоохранение, трудоустройство, социальные услуги. Все эти аспекты должны учитывать особенности этих людей и возможности включения их в нашу жизнь, потому что для стран с развитой социальной политикой не секрет, что эти люди могут быть активными участниками жизни общества. Сегодня с сожалением можно отметить, что даже площадка, на которой проводится Форум, не очень доступна для людей с ограниченными физическими возможностями, но мы надеемся, что к моменту принятия «Двадцатки» мы учтем даже такие маленькие моменты.

— Шу Хаолян: Что касается людей с ограниченными возможностями, я хотел бы сказать, что недавно мы опубликовали отчет о социальной интеграции в Европе и Центральной Азии. В отчете мы тщательно проанализировали эти вопросы и те действия, которые нужно предпринять для людей с ограниченными возможностями. Я просто хотел сказать,

что интеграция — это очень важный вопрос, даже для самого гражданского общества. Мы не должны забывать о роли, которую могут играть академические организации для поддержки усилий гражданского общества. Рекомендации, сделанные на основании опыта, будут более эффективными, поэтому академические организации также могут играть основную роль в этой интеграции.

— Р. Чуков: Я представляю Клуб J8 Россия. Мы являемся молодой неправительственной организацией, основанной бывшими участниками саммита «Юношеской восьмерки» (J8). Как вы знаете, Россия выступила с инициативой провести саммит «Юношеской восьмерки» в 2006 году, тогда молодые люди собрались в Санкт-Петербурге для обсуждения важных вопросов, входивших в повестку дня лидеров. Этот опыт переняли другие страны-участники «Группы восьми», а в последние два года этот формат был включен в саммит Y20. Мы представляли Россию на саммите Y20 в Мексике, и выдвинули идею создать сообщество Y20 в виде неправительственной организации, включающей молодых людей из «Группы двадцати». Это относится к теме привлечения обычных людей к решению проблем «Группы двадцати». Мы считаем, что создание сообщества Y20 повысит интеграцию в решении этих проблем. Это действительно будет положительный сдвиг, потому что саммиты с участием молодых людей из всех стран и с обсуждением важнейших тем — это прекрасно. Наше свежее мнение и всестороннее восприятие проблем, о которых мы знаем не только из новостей, но и из жизненного опыта, могут оказаться важными для лидеров. Будет очень важно контактировать с нашими лидерами, потому что, насколько я понимаю, эти саммиты приведут

к принятию итогового документа, который затем будет представлен лидерам и шерпам. Например, предыдущий российский шерпа в «Группе восьми» и «Группе двадцати» Аркадий Дворкович фактически вдохновил нас на создание нашей неправительственной организации и всегда нас поддерживал. Новый шерпа в «Группе двадцати» Станислав Воскресенский выдвинул инициативу создать сообщество Y20. Мы представили эту идею на саммите Y20 в Мексике. Мы думаем, что чем больше молодые люди участвуют в программе «Группы двадцати», тем более они будут активны в решении глобальных проблем и тем лучше будут результаты. Гражданское общество также получит лучшие результаты в достижении целей по программе «Группы двадцати».

— *Сегодня у нас также присутствует Ричард Инглиш, исполняющий обязанности директора по России Оксфордского комитета помощи голодающим (Oxfam). Мы сегодня уже слышали, что Oxfam был партнером по инициативе «Группы двадцати» в Мексике.*

— Р. Инглиш: Должен сказать, что меня очень воодушевили выступления об участии гражданского общества, которые я сегодня услышал во время дискуссии. Мы полностью поддерживаем этот процесс и хотим сделать все возможное здесь, в России, и в мире для его поддержки. Я хотел бы просто высказать одну мысль. В прошлом гражданское общество оказывало влияние на программу «Группы двадцати» и на другие глобальные темы. Нам следует использовать этот опыт, но в Мексике многих представителей гражданского общества очень разочаровал ход решения ключевых проблем, или отсутствие прогресса по ключевым проблемам, которые старались сформулировать представители гражданского общества. Мы все знаем почему. Это произошло из-за евро и концентрации внимания на экономических вопросах. Поэтому услышанное нами обещание России предоставить время на следующей встрече «Группы двадцати» для хорошей дискуссии о приоритете вопросов развития действительно сулит нам шаг вперед. Так мы можем продвигаться к следующей встрече «Группы двадцати» и обеспечить непрерывное внимание к этим вопросам. Потому что, скажем, прогресс в вопросах продовольственной безопасности, достигнутый в 2011 году, сейчас нивелировался. В программе этого года их нет. У нас была реальная возможность продвинуться вперед в этом направлении, ее нельзя упускать.

— *Сейчас мы предоставим возможность задать последние три вопроса, а*

затем попросим выступавших на них ответить.

— К. Хоружиникова: Я представляю здесь две неправительственные организации гражданского общества — это «Объединение молодежных саммитов G8 и G20», в которую входят молодые профессионалы, студенты и молодые лидеры из стран «Группы восьми» и «Группы двадцати», а также 20 различных неправительственных организаций из 20 стран. Организация создана с целью проводить молодежные саммиты G8 и G20 и представлять мнения молодых лидеров. Вторая неправительственная организация — это «Саммит G20 и Национальный организационный комитет». Эта неправительственная организация сотрудничает с лидерами бизнеса и финансов, с молодыми владельцами или руководителями компаний в возрасте от 25 до 45 лет. В нее входят очень успешные лидеры бизнеса, которые, несмотря на молодой возраст, уже управляют компаниями.

От имени этих двух неправительственных организаций я могу сказать, что мы открыты для сотрудничества с гражданским обществом, чтобы представить наши результаты или выслушать ваше мнение. Мы также были бы рады узнать мнение офиса шерпы о том, как должна выглядеть наша программа и как может помочь наша целевая аудитория из 20 стран, студенты и, в другом проекте, молодые лидеры бизнеса, в глобальном процессе G20. Мы открыты для рекомендаций касательно программ наших неправительственных организаций, и мы готовы со своих позиций максимально поддерживать глобальный процесс. Спасибо.

— *О. Пешехонова: Я хотела бы дополнить комментарии Романа о роли молодых людей в гражданском обществе. Возможно, вы могли бы поделиться опытом конкретных действий и успешных примеров того, как молодые люди участвуют в ваших организациях. Может быть, молодые люди предложили какие-то интересные инициативы или программы?*

Мой второй вопрос связан с программой действий после "Целей развития тысячелетия". Эту программу упоминали почти все выступающие. Какие из этих целей предоставляют самые лучшие возможности для нового тысячелетия, и как мы можем обеспечить участие молодых людей и гражданского общества в их формулировании и контроле?

— Е. Шварц: Я хотел бы поблагодарить организаторов. Я представляю национальную организацию Всемирного фонда дикой природы, поэтому буду говорить по-русски. Я должен отметить, что мы уже имеем очень хо-

рошие примеры активного взаимодействия с «Двадцаткой» и «Восьмеркой». Это не только тот факт, что я представлял Группу по энергетике на «Гражданской восьмерке» в 2006 году. Впрочем, идеи, которые не были услышаны тогда, сейчас начали реализовываться. Важно и то, что без нашей активной работы инициатива Президента Медведева в «Двадцатке» по формированию Глобальной инициативы по сохранению морской среды (Global Marine Environment. Protection Initiative), наверное, не имела бы такого эффективного развития и не входила бы в приоритеты российского председательства. При этом нужно отметить, что подготовленный нами доклад по субсидиям на добычу ископаемого топлива, не был столь восторженно воспринят уважаемыми российскими шерпами. Такие же доклады, которые были сделаны нашим партнером по Канаде и Норвегии из Международного института устойчивого развития, получили еще больше критических замечаний, поэтому я думаю, что мы вместе идем в правильном направлении.

Следующий очень важный момент. У меня вызывает тревогу заявление, сделанное российским президентом на саммите «Двадцатки». Он говорил о том, что довольно часто международные экологические стандарты используются с целью защиты национальных рынков. Давайте признаем, что любые государственные меры, которые воспринимаются как протекционизм, являются просто последствием изменения поведения потребителей. Никакой американский закон Лейси не появился бы, если бы американский потребитель не хотел покупать ворованную древесину или сделанную из нее мебель. И поэтому мы никогда не достигнем той Цели развития тысячелетия, которая связана с прекращением сверхэксплуатации морских ресурсов, если не будем поддерживать международные стандарты в области использования этих ресурсов, и в первую очередь — добровольную морскую сертификацию (Marine Stewardship Council). При этом отмечу, что, как треска и минтай не знают государственных границ, так и мы никогда не уйдем от единых международных стандартов в области охраны окружающей среды и использования биологических ресурсов просто потому, что любое правительство должно в первую очередь учитывать требования своего населения как потребителя. Сегодня день начинался с обсуждения краудсорсинга. Главное, на мой взгляд — это не появление Интернета, а то, что с появлением среднего класса меняется поведение потребителя, и это является главным вызовом для реализации Целей развития тысячелетия в рамках «Двадцатки» и «Восьмерки». Спасибо.

— М. Кроу: Меня зовут Майкл Кроу, я вице-президент компании GlaxoSmithKline. Должен сказать, что я очень горжусь тем, что участвую в деятельности этой компании, не только из-за научных достижений, над которыми мы работаем многие годы, но и из-за нашего партнерства с такими организациями, как Фонд Билла и Мелинды Гейтс и Глобальный альянс по вакцинации и иммунизации. В результате этого партнерства мы находимся на пороге производства и разработки первой в мире эффективной вакцины против малярии, которая окажет огромное воздействие на население наименее развитых стран мира.

Кроме того, вследствие нашего сотрудничества с такими организациями, как Глобальный альянс по вакцинации и иммунизации и ЮНИСЕФ, сегодня дети в этих странах проходят вакцинацию против таких инфекций, как грипп типа В, дифтерия и столбняк. Благодаря Глобальному альянсу в этих странах развивается вакцинация против пневмококковой инфекции и начинается использование вакцин против ротавируса. Далее, как я знаю, Глобальный альянс по вакцинации и иммунизации планирует начать программу для женщин по профилактике рака шейки матки.

Россия принимает эстафету в качестве лидера «Группы двадцати», поэтому я надеюсь, что частный бизнес тоже получит право голоса, а мы можем многое предложить в научной области. В России по-прежнему отсутствуют вакцины, которые есть даже в наименее развитых странах. Ведутся разговоры о введении программы вакцинации от пневмококка к 2015 году, но ее можно было бы представить уже завтра. На самом деле завтра будет уже поздно: это нужно делать немедленно. Могу сказать вам, что моя компания готова в этом участвовать.

— Г. Рамос: Я хотела сказать, что дискуссия была очень интересной: я замечаю энтузиазм многих организаций, многие люди хотят участвовать в работе «Группы двадцати». Надо сказать, что перед Светланой стоит сложная задача организации всех этих голосов и очень интересных тем.

Я хотела бы высказать мнение по вопросу о молодежи. Я считаю важным делом представить молодым людям возможность выразить свое мнение, я объясню почему. Когда мы начали работать с «Группой двадцати», вся программа была посвящена финансовым правилам, кризису и структурной организации банковской системы и международному сотрудничеству. Упустили из вида один фактор, а именно социальное воздействие кризиса. ОЭСР проанализировала причины, по которым молодым людям так трудно получить работу, не только в экономически развитых



странах, где уровень безработицы в два или три раза выше среднего уровня других стран, но и в развивающихся или растущих странах, в которых толком не понять, что происходит. Молодые люди там даже могут не посещать школу или годами не находят работу. Чтобы найти решение, важно заниматься с молодыми людьми и спрашивать их о проблемах, которые их действительно волнуют.

Что касается Глобальной инициативы по сохранению морской среды, ОЭСР работала с российским шерпой. Это доказывает, что не все можно прочитать в заголовках прессы, в отношении того, что сказал наш коллега из Oxfam. Я бы посоветовала вам просмотреть достигнутые на каждом предыдущем саммите договоренности «Группы двадцати», которые не попали в заголовки прессы. Я не думаю, что все, что включено в Декларацию или вся работа, проведенная различными рабочими группами — антикоррупционной, экологически ориентированного роста, морской среды, налогов и развития — обязательно попадет в заголовки. Главное, чтобы мы могли призвать к ответственности те страны, которые взяли на себя определенные обязательства. Крайне важно выбрать именно ту сферу, в которой вы можете сделать больше всего. Было много достижений и много договоренностей, но широкая общественность не получает этой информации. Для тех из нас, кто ежедневно занимается этими вопросами на практике, будет важно участвовать в работе и следить за выполнением задач, чтобы иметь право голоса по данным программам.

— Ж. Малкин: Я хотел бы вернуться к теме молодых людей. Мы стараемся предоставлять информацию о ВИЧ/СПИДе с целью изменить поведение молодых людей. Они ее пассивно получают, но это неэффективно, или не на-

столько эффективно, как нам хотелось бы. Если мы видим обратную тенденцию в эпидемии, особенно в африканских странах с высоким показателем распространения у молодых людей в возрасте между 15 и 24 годами, это следствие того, что они стали активными, а не пассивными. Они — активные участники собственной жизни. Я хотел бы сказать вам, молодым людям, участвующим в «Группе восьми» и «Группе двадцати»: не считайте себя образцом для подражания. Посмотрите вокруг себя. Вы думаете, мы достигнем «Целей развития тысячелетия» к 2015 году? Нет, вы действительно в это верите? Нет, просто помните, что вы молодые люди. Не считайте нас образцом для подражания. Помните, что вы будете жить в мире глобализации. Не используйте академический подход, определяйте сами свою судьбу. Последуйте моему совету.

Что касается частного бизнеса, здесь у нас есть опыт сотрудничества с компанией GlaxoSmithKline и очень хороший опыт в области иммунизации и вакцинации. Я хотел бы также подчеркнуть роль гражданского общества в подталкивании фармацевтических компаний к снижению цен на очень дорогие лекарства, в частности противовирусные препараты. Например, есть новая организация под названием «Инициатива патентного объединения» (Patent Pool Initiative). Не помню, входит ли в нее компания GlaxoSmithKline, или она сейчас ведет переговоры о вступлении. Инициатива Patent Pool была создана под давлением гражданского общества, она сделает широкодоступными некоторые известные марки лекарств в тех условиях, где ограничены ресурсы. Это также пример государственно-общественного партнерства и того, как частный бизнес может в этом

активно участвовать, повышая доступность здравоохранения для людей в мире.

Я закончу выступление ссылкой на нашего коллегу из Oxfam. Да, пожалуйста, уделите больше внимания гражданскому обществу на предстоящих саммитах «Группы восьми» и «Группы двадцати». Представители гражданского общества чувствуют сильное разочарование, и если Россия желает уделить им больше внимания, то мы будем полностью на ее стороне.

— В. Смоленский: Хочу сделать комментарий по поводу ЦРТ 2.0 — назовем его так. Проблема ЦРТ 1 заключается в том, что цели эти очень хорошие, но не было плана действий. Мы до сих пор разрабатываем лучшие меры по достижению ЦРТ, хотя 2015 год наступит уже через два года, и не у всех планы по достижению ЦРТ учтены в национальных мероприятиях, за исключением, в основном, развивающихся стран. Обычно должна существовать не только цель, но должны быть назначены люди, ответственные за мероприятия по ее достижению. Таким и должен быть подход к ЦРТ с точки зрения организации. С точки зрения содержания цели были хорошо проработаны: это и здравоохранение, и образование, и борьба с бедностью, и координация донорских усилий. Все восемь «Целей развития тысячелетия» достаточно ясны и конкретны, и охватывают практически весь спектр содействия международному развитию и устойчивому развитию человечества в целом, а также борьбы со всеми существующими угрозами. Поэтому я думаю, что с учетом того, что ЦРТ по многим показателям явно не будут достигнуты, и мы должны, во-первых, уточнить, какими будут цели по инфекционным болезням, по образованию, по голоду, по окружающей среде, по санитарии. И после этого посмотреть, как правильно сказал Жан-Эли, на новые реалии быстро меняющегося мира: что нас ждет, с какими угрозами мы начнем сталкиваться в 2015 году. То есть, мы должны попытаться сделать прогноз рисков относительно будущих вызовов и угроз, и тогда сделать одной из Целей развития тысячелетия борьбу с этими рисками. Прозвучал замечательный комментарий относительно людей с ограниченными возможностями. Мы, кстати, можем вспомнить новый центр в Лос-Кабосе, который построили для саммита: вряд ли он очень доступен для людей с ограниченными возможностями. Те, кто там был, знают, что это так. Все проявляется в деталях.

— Шу Хаолян: У меня комментарий по поводу Всемирного фонда дикой природы. Морские ресурсы, конечно, очень важны, и программа развития ООН длительное время взаимодействует с Россией для защиты при-

брежных районов и морских ресурсов. Мы очень рады, что Вы сказали об этом. Океан был одной из десяти сфер обсуждения, за которые люди проголосовали. Я думаю, это отлично.

У Алены в списке не было энергетики, поэтому я снова хотел бы упомянуть энергетику. Энергия, доступ к энергии, достаточность энергии и возобновляемые источники энергии важны для будущего. Сегодня мы много говорили о «Целях развития тысячелетия», но, вероятнее всего, наше будущее связано с «Целями устойчивого развития». Нужно посмотреть, какие действия следует предпринять для их достижения.

У меня три кратких вывода. Во-первых, вчера господин Путин сказал, что «Группа двадцати» не должна быть элитным клубом. Он ясно сказал, что считает «Группу двадцати» платформой для обеспечения устойчивого развития для всех людей во всех странах. Я думаю, гражданское общество может сыграть роль в том, чтобы возложить эту ответственность на него и на других мировых лидеров. Не забывайте, что устойчивое развитие — наша общая цель.

Во-вторых, у нас не было времени об этом поговорить, но важно признать, что гражданское общество было и остается источником инноваций и знаний. Мы должны извлекать из этого выгоду. Я очень рекомендую организаторам участия гражданского общества в российской «Двадцатке» провести конкурс идей и решений среди негосударственных организаций. Мы с радостью будем сотрудничать с вами в этой области.

Последнее. Мы не можем позволить себе забыть о тысячах и миллионах негосударственных организаций в мире — в Африке, Латинской Америке и Азии — о тех, кто работает над конкретными проектами развития, изменяющими жизнь людей. Поэтому участие

гражданского общества в процессе «Группы восьми» и «Группы двадцати» должно распространяться и на эту аудиторию, отражая и их взгляды.

— Э. МакКейб: Спасибо. Я хотела бы дополнить комментарии Вячеслава касательно заинтересованности его офиса и шерпы в большей вовлеченности населения России в работу «Группы двадцати». Думаю, очень важно сделать политику «Группы двадцати» понятной и осязаемой для населения в целом. Мой коллега из Объединенной программы ООН по ВИЧ/СПИДУ говорил о важной роли неправительственных организаций, созданных простыми людьми, и мобилизации вокруг Объединенной программы ООН по ВИЧ/СПИДУ. Я думаю, мы наблюдаем подобное в глобальном здравоохранении в целом.

Есть еще один важный вопрос. Я только что присутствовала на сессии, где обсуждали филантропию в России и потенциальную роль филантропии. Мы говорили там об изменении менталитета компаний, которые начинают считать участие в деятельности общественного сектора частью своей стратегии, выражающей интересы компании. Я тоже считаю это очень важным, и если подобное мышление и инициативы будут распространяться в России и в других местах в мире, это положительно повлияет на развитие в целом.

— В. Чернигов: Я постараюсь быть кратким и не буду рассматривать каждый из предложенных пунктов по отдельности. Позвольте сделать маленькое обобщение, хотя я думаю, что Алена сейчас будет завершать дискуссию, и она это сделает комплексно и лучше. Просто свежий взгляд от человека, который связан с продовольственной безопасностью.

Во-первых, спасибо Евгению за вопрос и подсказку. Я совсем забыл, что морские ресурсы — это еще один и, наверное, последний источник для обеспечения глобальной про-

довольственной безопасности. То есть, если изменения климата приведут к изменениям почв и урожайности, то последнее, что будет нашей опорой и надеждой — это море. Это просто ремарка.

Теперь по поводу гражданского общества как формата взаимодействия. Мне кажется, что и мы в России в последнее время наблюдаем нарастание роли гражданского общества, голос которого — пусть это разные голоса, пусть это разные формы — набирает силу. Мне кажется, что формат, предложенный к диалогу с «Двадцаткой», с «Восьмеркой» со стороны гражданского общества, консолидирует молодежь, бизнес и общество. Наверное, фундамент диалога — это слово «общее» для стран и для мира. Он должен быть поддержан и продолжен.

Я благодарю господина Смоленского, он опередил меня с уточнением того, что сейчас сложилась уникальная ситуация. Я не хочу ее приписывать российскому председательству в форматах, но последовательность председательства в «Двадцатке» и в «Восьмерке» дает гражданскому обществу сильную возможность не просто сделать предложения для председательства, но и продлить их. Мы выходим на 2015 год, к которому будет подведен итог выполнения «Целей развития тысячелетия», и будут сделаны предложения для новых, дополнительных «ЦРТ+» и «ЦРТ-2» — это может называться как угодно. Но, поскольку молодежи в следующем тысячелетии жить дольше, чем людям старшего возраста, я предлагаю с них и начать. Пусть они свои инициативы выражают на бумаге и предлагают, как было сказано, оценку того, что произошло, и взгляд в будущее: что будет впереди, чем дополнить новые цели, что оставить и что изменить. Поэтому я за усиление роли гражданского общества в формате G20 и G8.



Консультативный совет по иностранным инвестициям - значение для иностранных инвесторов

Модератор: Джеймс Тёрли, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Ernst & Young Global; **выступающие:** Андрей Белоусов, Министр экономического развития Российской Федерации; Сергей Беляков, Директор департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства, Министерство экономического развития РФ; Джозеф Хименез, Главный исполнительный директор, Novartis AG; Клаус Кляйнфельд, Председатель, главный исполнительный директор, Alcoa Inc.; Петер Лёшер, Президент и главный исполнительный директор, Siemens AG;

Работа Консультативного совета по иностранным инвестициям велась эффективно на протяжении нескольких лет, и благодаря Правительству Российской Федерации мы сегодня имеем возможность говорить открыто о его достижениях. На протяжении более чем 15 лет мы вели переговоры по самым различным вопросам, включая утверждение института омбудсмена на территории России, работу над улучшением закона о миграции, вступление в ВТО, трансфертное ценообразование и различные законы о налогах и использовании электроэнергии. Результаты нашей работы были весьма благоприятными для иностранных инвесторов.

— *Господин министр, позвольте обратиться к Вам. Добро пожаловать на нашу сессию. С удовольствием выслушаю Ваши комментарии.*

— А. Белоусов: Я полностью согласен со всем, что было сказано. Действительно, за 17 лет своего существования (с 1994 года) КСИИ стал одним из наиболее авторитетных консультативных органов российского правительства. Роль Совета особенно усилилась за последние два года, после того как он был реформирован и сосредоточился на двух приоритетах: во-первых, на экспертизе принятых решений и выработке предложений, а во-вторых — на обеспечении судебной защиты интересов иностранных инвесторов. Сегодня в КСИИ входят почти 50 компаний. Работа этого органа крайне важна для российского правительства, особенно в связи с правительственной повесткой на ближайшие годы.

Я хотел бы сказать два слова относительно этой повестки. Главным нашим приоритетом является улучшение предпринимательского климата, что связано с сегодняшними особенностями российской экономики. Мы входим в один из наиболее сложных периодов нашей экономической истории: в ближайшие годы у нас не будет расти добыча нефти. По всем прогнозам, она стабилизируется примерно на уровне 500—510 миллионов тонн в год.

Это создаст абсолютно новую ситуацию: экспорт нефти перестанет быть тем драйвером экономического роста, которым был в предшествующие 10 лет. В этой связи резко возрастает роль инвестиций.

Сегодня российская экономика обладает огромным потенциалом для привлечения инвестиций. Норма валовых сбережений — одна из самых высоких в мире и составляет порядка 30% ВВП. В то же время, норма валовых накоплений существенно ниже: лишь в последний год она повысилась до 24%. Итак, мы имеем достаточно большие резервы для наращивания инвестиций, в том числе за счет внутренних источников.

Для нас крайне важно и привлечение прямых иностранных инвестиций. Сегодня они составляют приблизительно 53 миллиарда долларов в год. Это около 3,5% общемирового рынка прямых иностранных инвестиций, примерно такова и доля России в валовом мировом продукте. Но мы считаем, что этого крайне недостаточно, и уже в этом году поставили себе целью привлечь 70 миллиардов. Эти планы реализуются. Последние данные за май показывают, что рост инвестиций у нас идет достаточно интенсивно — даже несколько лучше, чем мы предполагали. За последние два месяца он составлял порядка 7% по отношению к прошлогоднему уровню, а за полугодие этот показатель составит примерно 10—11%. Это хороший темп, и мы намерены его сохранить.

— *Господин Кляйнфельд, Вы поддерживали работу совета на протяжении многих лет. Расскажите нам о своем опыте.*

— К. Кляйнфельд: Я полностью согласен с господином министром. Я считаю, что КСИИ — одна из самых успешных инициатив в России, он действительно сближает иностранных инвесторов и правительство страны. Для сегодняшней встречи я специально подготовил отчет о достижениях в работе совета, однако не знал, что беседа будет открытой. Но думаю, что публике стоит узнать о результатах проделанной работы, так как они и правда

впечатляют. Стоит ознакомиться хотя бы с тем, что имело значение для нашей компании Alcoa. Я упомяну два момента.

Во-первых, у нас был вопрос по поводу морского порта. Грузы принимались в порту на Дальнем Востоке, при этом использовалась лазейка законодательства: логистическая компания, у которой были проблемы, фактически имела возможность присваивать наши грузы. Мы вынесли вопрос на обсуждение КСИИ, и этот пробел в законодательстве был устранен. В результате условия улучшились не только для Alcoa, но и для других компаний.

Я не раз говорил о том, какое чудовищное количество бумаг нужно подготовить для того, чтобы отчитаться по налогам в России. В нашем российском офисе скапливались горы бумаг — справок, отчетов и их бесчисленных копий. Мы смогли наладить отчетность и взаимодействие с фискальными органами таким образом, что уже в этом году нам не придется готовить все эти документы. Их количество сократится как минимум в половину. Мы наконец переходим к системе электронной отчетности перед налоговыми органами. Я с оптимизмом смотрю в будущее и надеюсь, что в следующем году нам удастся сократить бумажный документооборот на 90%. Это будет отличный показатель. Повторюсь, это хорошо не только для Alcoa, но и для всех компаний, на которые работа Совета оказывает непосредственное влияние.

Правительство пошло на сотрудничество и сделало так, что все компании могут извлекать выгоду из взаимодействия с Советом. Прежде всего, огромное значение имела организация работы омбудсменов — службы, рассматривающей обращения по правовым вопросам. Отдам должное самой идее создания подобной службы и лично Игорю Шувалову. Он проделал колоссальную работу. Если обратиться к результатам работы, то, по моим данным, было оформлено 92 иска, 71 из которых был разрешен в пользу инвесторов и 21 отправлен на дальнейшее рассмотрение.

Эти жалобы также помогают нам в работе, так как исходя из них мы можем осознать, каковы настоящие проблемы, а какие — попросту надуманы. В большинстве случаев иски относятся к административным барьерам или дискриминации иностранных компаний в хозяйственных спорах, а также к превышению полномочий региональными властями. Хорошо уже то, что проблема выносится на обсуждение, а ее решение имеет просто огромное значение. И это заслуга института омбудсмена.

Я могу бесконечно говорить о миграционном законодательстве или о снижении административных барьеров, но, пожалуй, остановлюсь на законе о миграции, потому что некоторые цифры, связанные с этой темой, меня по-настоящему удивили. На протяжении долгого времени мы пытались вынести данный вопрос на обсуждение, и те изменения закона, которые все-таки вступили в силу, были очень эффективны. За прошедший год по новому закону было выпущено уже 11 тысяч разрешений на работу. Надеюсь, теперь Вы понимаете значение принятого документа. Он имеет конкретное практическое применение. Все стороны обсуждения были весьма открыты и готовы к диалогу, что, по моему мнению, весьма важно. Открытый диалог — ключ к решению проблем. В то же время, компании могут выходить на рынок и быть открытыми только при условии, что государственные органы принимают их проблемы всерьез. Я снова поблагодарю правительство за великолепно проделанную работу. В такой ситуации я могу только пожелать вам всем удачи в работе в России.

— Клаус, относительно Вашего комментария по поводу роли омбудсмена: меня еще больше порадовало то, что вчера Президент Путин сказал о сформированных в регионах службах для стимулирования предпринимательской деятельности. То, о чем говорил господин министр, напрямую перекликается со словами Президента. Петер, каково Ваше мнение?

— П. Лёшер: Оно повторяет высказанные Вами мысли. Ключевое преимущество совета — в том, что он рассматривает и решает реально существующие проблемы. Для нас, как для инвесторов, это крайне важно. Разрешите вынести на обсуждение одну из проблем: в КСИИ мы именно так и работаем. По мере поступления прямых иностранных инвестиций, мы, как международные компании, больше нацелены на реализацию широких стратегий локализации производства, передачи технологий и укрепления канала поставок в России. При этом мы все сталкиваемся с одной проблемой. Независимо на

первом этапе, пока местное производство устанавливается и развивается, нам приходится импортировать компоненты. Но до сих пор таможенные пошлины на готовые товары остаются значительно более низкими, чем на комплектующие. На первой стадии выхода на местный рынок это разочаровывает. Вот одна из все еще не разрешенных проблем, о которой я хотел вам рассказать. Кроме того, мы с нетерпением ждем новых назначений взаимодействующих с нами лиц, в частности рабочих групп, так как у КСИИ есть отличный развитый механизм работы с инвесторами посредством рабочих групп, к примеру, в области инноваций и эффективного использования энергии. Мы очень благодарны за поддержание работы этого механизма. Он проявляет себя очень успешно, и мы все с нетерпением ждем работы в новых условиях.

— А. Белоусов: Я хотел бы сразу прокомментировать то, что Вы сказали по поводу пошлин на автокомпоненты. Ваше беспокойство, видимо, связано с присоединением России к ВТО и с выравниванием пошлин. Сегодня в России в режиме промсборки работают 26 компаний. Последний договор заканчивается в 2018 году. Таможенная пошлина на автокомпоненты сейчас составляет порядка 2%. После присоединения к ВТО, по окончании переходного периода, она должна быть увеличена до нормального уровня, который по разным видам компонентов составляет от 10 до 15%. Правительство уже приняло решение о том, что начиная с 2018 года все производители, которые работают в режиме промсборки, будут получать субсидии для компенсации доходов, утрачиваемых в связи с повышением пошлин на автокомпоненты. Соответствующий законопроект внесен в Думу, и я уверен, что он будет принят.

— Для тех, кто не является членом КСИИ, поясню: именно так он и работает. Мы открыто делимся идеями и мыслями с целью постоянного улучшения бизнес-среды в России.

— Д. Хименез: Я бы хотел поддержать мысли, высказанные моими коллегами. КСИИ стал ключевым инструментом реализации наших инвестиций в России. Компания Novartis является лидером среди транснациональных фармацевтических компаний, работающих на российском рынке. Каждый год мы инвестируем около 500 миллионов долларов. Один из наших проектов — это сверхсовременный фармацевтический завод в Санкт-Петербурге, его строительство идет сейчас полным ходом. Сотрудничество с КСИИ помогло нам решить определенные проблемы, от выбора месторасположения завода до решения таможенных вопросов и проблем инфраструктуры в осно-

вой экономической зоне. Это сотрудничество являлось для нас ключевым при принятии решения об осуществлении этого инвестиционного проекта. Кроме того, КСИИ способствует достижению цели, поставленной правительством, по развитию фармацевтической отрасли в России. Многие проблемы, рассматриваемые советом, делают выход фармацевтических компаний на российский рынок намного проще. Таким образом, КСИИ является надежным и действенным инструментом правительства.

Но наша миссия еще не выполнена до конца, поэтому нам следует развивать работу КСИИ в том же ключе. К примеру, для роста фармацевтического производства в России необходимо решить еще множество вопросов, включая усиление защиты прав на интеллектуальную собственность. КСИИ — эффективное средство для решения подобных вопросов и взаимодействия с правительством.

— Продолжение работы совета имеет ключевое значение, и я думаю, тот факт, что она поддерживалась при смене нескольких правительств в Российской Федерации, это только подтверждает. Показатели работы впечатляют, и мы с нетерпением ждем новых результатов. Сергей, что скажете Вы?

— С. Беляков: Большое спасибо. Я бы хотел высказать свою точку зрения на деятельность совета, особенно за последние два года, и на результаты работы КСИИ в новом формате. Эти результаты видны всем. Совет полезен не только для вас, но и для нас. Мы стараемся создать все необходимые институты: они гораздо важнее, чем эффективная деятельность одного, даже самого продвинутого и самого правильного, чиновника. Я думаю, что мы зависим от институтов гораздо больше, чем от деятельности конкретных чиновников.

Клаус привел в качестве примера возникшую у Alcoa проблему, связанную с регулированием деятельности в порту. Из этой проблемы вырос институт омбудсмена. Сначала это был омбудсмен по защите прав иностранных компаний, а вчера наш президент заявил о создании должности омбудсмена по защите всех предпринимателей — и иностранных, и российских, потому что мы не делим инвесторов на российских и не российских.

В этом смысле роль совета, являющегося генератором идей, генератором механизмов, которые позволят нам усилить существующие институты либо создать новые, чрезвычайно важна. Те меры, которые мы принимали вместе с вами — во многом благодаря тому, что вы обозначали их в качестве приоритетных направлений деятельности правительства,

разрешая проблемы конкретных компаний, связанные с некачественным законодательным регулированием или некачественным правоприменением, — сейчас стали основой для ключевых мероприятий, намеченных правительством для улучшения инвестиционного климата. Этот диалог, конечно, ценен для нас тем, что позволяет оперативно реагировать на ваши запросы и принимать решения: не всегда это положительные решения, но мы неизменно объясняем инвесторам их причины. Однако наш диалог ценен и другим своим результатом, которым является программа правительства. Это очень важно для вас, так как вы имеете возможность влиять на принимаемые решения. Это важно и для нас, потому что вы являетесь носителями лучших мировых практик не только в области корпоративного управления, но и в том, что касается оценки деятельности государственных органов.

Нам очень нужны такая независимая экспертиза наших действий и давление на нас — в хорошем смысле слова — для того, чтобы мы действовали более эффективно. Я думаю, что взаимодействие между нами действительно позволит улучшить инвестиционный климат.

— *Давайте вынесем это на обсуждение с присутствующими в зале. Я знаю, есть желающие высказаться. Передайте, пожалуйста, микрофон. Вижу, компания Kinross Gold хочет высказаться.*

— Т. Берт: Большое спасибо, Джеймс. Мы работаем в России с 1995 года. Я лично сотрудничаю с КСИИ с 1994 года и могу только подтвердить то, что уже было сказано. Мы как компания особенно заинтересованы в имидже России за рубежом. Мы входили в рабочую группу и до сих пор периодически

встречаемся с коллегами по этому объединению. Однако, будучи единственной крупной горнодобывающей компанией, инвестирующей в Россию, мы иногда чувствуем себя непонятыми. Возможности России несопоставимы ни с одной другой страной, так как в России находятся 25% общих мировых запасов полезных ископаемых. Мы пытались акцентировать внимание на том, что во время столь интенсивного развития экономики также крайне важно максимизировать возможности инвестиций в природные ресурсы: инвесторы могут привнести сюда новые технологии, более высокие стандарты охраны здоровья и труда, и защиты окружающей среды. Именно поэтому мы внесли целый ряд предложений, направленных на улучшение инвестиционного климата в России в отрасли освоения природных ресурсов. Моя позиция относительно имиджа России как центра для инвестиций сводится к тому, что мы, будучи членами КСИИ, всегда пытались сделать так, чтобы правительство было способно донести потенциальные возможности России до инвесторов, еще не работающих на российском рынке. И мы активно поддерживаем подобную деятельность, потому что наши собственные инвестиции оказались весьма результативными и выгодными. Конечно, многое еще предстоит решить для улучшения имиджа России для иностранных инвесторов, но мы рекомендуем использовать наш положительный опыт и пример для привлечения новых возможностей.

— С. Беляков: В наших действиях иногда не хватает PR-составляющей. Не всегда то, что мы делаем, в достаточной мере становится известно инвесторам — и тем, кто работает в Российской Федерации, и тем, кто здесь не работает. Теперь ответчу на Ваш вопрос: чтобы

привлечь инвесторов в сферу недропользования, мы, как мне кажется, пошли дальше того, о чем Вы говорите. Мы не ограничились имиджевой составляющей. Кстати, во многом благодаря Вашей компании мы приняли изменения в законодательстве, регулирующем иностранные инвестиции в стратегические сектора, существенно уменьшив ограничения. Результат, насколько я понимаю, не заставил себя ждать, если говорить об инвестиционных намерениях Вашей компании и других фирм.

Информационное освещение этих действий очень важно. Я не считаю, что «имидж — ничто»: имидж многое значит. Но ограничиваться деятельностью по улучшению представления о России, не делая ничего в отношении законодательства, было бы не совсем правильно. Мы многое делаем. Как я уже сказал, мы уменьшили ограничения. Я знаю, что Ваша компания, как и мы сами, активно информировала зарубежное инвестиционное сообщество об этих изменениях, результатом чего стали инвестиционные проекты многих других компаний в этой сфере. Спасибо Вам за это.

— А. Белоусов: Я бы хотел отметить, что для создания правильного имиджа очень важна открытость. Именно открытость — основной элемент нашей новой тактики, направленной на улучшение инвестиционного климата. Речь идет о Национальной предпринимательской инициативе, выдвинутой в декабре прошлого года тогда еще премьером Путиным.

Работа над улучшением инвестиционного климата в рамках Национальной предпринимательской инициативы состоит в следующем. Выделяются основные болевые точки: их насчитывается 22 — и для каждой из них разрабатывается «дорожная карта» улучшений. Разрабатывается она специфическим образом: создается рабочая группа во главе с известным предпринимателем, в состав которой входят предприниматели, эксперты и чиновники. Группа разрабатывает «дорожную карту», которую потом утверждает президент. Все делается в предельно открытом режиме: информация в Интернете, телекамеры, интервью.

Мы уже довольно далеко продвинулись, действуя таким образом. Начали мы с довольно консервативной структуры — с таможи. Сначала таможенники сказали: «Мы сами знаем, как улучшать таможенное администрирование, у нас есть четкие планы, мы их выполняем». После двухмесячных дискуссий таможня сказала «да». Пошла очень конструктивная работа, и в результате были предприняты радикальные шаги. Например, есть такая организация при таможне — «РО-



СТЭК». Она долгие годы была монополистом по использованию складов временного хранения, и бизнес очень часто жаловался на деятельность этой организации. Больше ее не существует. Принято решение о том, что она будет отделена от таможни и разделена на части, перестав быть государственным монополистом.

Могу привести еще несколько примеров, касающихся таможни. Это, например, электронный документооборот, который будет у нас внедряться. Это возможное перенесение операций с товарами с таможен на пункты пропуска — правда, оно случится ближе к 2018 году. Это возможность моментального выпуска товаров в оборот еще до уплаты таможенных платежей, при наличии гарантии. Все эти подвижки казались абсолютно невозможными еще полгода назад. Они произошли за счет того, что предпринимательское сообщество подключилось к работе, и все делалось в открытом режиме.

Пока мы находимся в начале пути. Мы разработали только четыре «дорожные карты», которые рассмотрены президентом Путиным: по таможне, по улучшению регулирования в сфере строительства, по подсоединению к электросетям и по поддержке экспорта. Впереди у нас еще конкуренция, техническое регулирование, права собственности и так далее. Хочу обратить ваше внимание на то, что набор этих приоритетов в значительной мере совпадает с перечнем рабочих групп. Призываю вас принять самое активное участие в этой работе.

— **Клаус, Вы хотите прокомментировать то, что было сказано?**

— К. Кляйнфельд: Возвращаясь назад и вспоминая работу совета на протяжении многих лет, я убеждаюсь в том, что Ваша позиция более чем актуальна. Разница между позицией России в качестве объекта инвестиционной деятельности двадцать лет назад и сегодня просто огромна. И думаю, что Санкт-Петербургский международный экономический форум лучше всего это доказывает. Однако взгляд извне отличается от того, что мы видим здесь. Причина состоит отчасти в том, что попытки некоторых инвесторов не оправдали их ожиданий, что и вызвало их скорое разочарование в России. У меня иногда складывается впечатление, что западные СМИ немного недопонимают этого или не хотят понимать. Исходя из своего собственного опыта, думаю, что западные СМИ критичны ко всем без исключения, включая и западные компании. Но в нашем случае нужно время, чтобы усилия были эффективны. Поэтому я поддерживаю работу КСИИ и слова господина Белоусова. В этом направлении нам



определенно нужно улучшать работу и идти вперед.

— **Одним из примеров эффективности КСИИ является помощь во вступлении России в ВТО. Клаус, Ваша работа, а также наша совместная работа в Американско-Российском деловом совете, были весьма эффективны. Американские компании, входящие в КСИИ, способствовали проведению мероприятий в США по поддержке вступления России в ВТО. Они же продвигают отмену в США поправки Джексона — Вэника. Так что усилия членов КСИИ и правда доказывают, что работа идет и старания оправдываются. В КСИИ представлены самые известные во всем мире потребительские бренды, а уж они-то знают о маркетинге лучше, чем кто-либо. И мы можем развиваться в этом направлении, работать совместно ради оказания помощи в становлении российской рыночной экономики. Знаю, что по этому поводу хочет также высказаться Тревор Грегори из АВВ.**

— Т. Грегори: Мы также поддерживаем сказанное ранее в этой беседе. Мы полагаем, что КСИИ — это эффективный инструмент, имеющий большое влияние на наши инвестиционные решения в России. Мы рады, что совет подтверждает статус прогрессивной и динамичной организации: это доказывают последние результаты в утверждении института омбудсмена и принятии программы энергоэффективности. КСИИ действительно

является крайне живой и активной организацией. Сегодня мы лишь порекомендуем дополнительное направление работы: стоит уделить внимание инновациям, которые станут стимулом роста и развития. Мы говорим об инновациях в широком смысле слова: об улучшении процессов, управлении охраной здоровья и труда, управлении рисками и других вопросах. Думаю, и в дальнейшем совет будет местом обсуждения и применения лучших мировых практик и знаний.

— **Одним из активных членов совета является Европейский банк реконструкции и развития. Господин Миру, вы являетесь лидером региона по инвестициям. Хотел бы услышать Вашу точку зрения.**

— Т. Миру: Я выскажусь по теме, важность которой со временем будет только расти. Вопросы необходимо рассматривать детально: не просто обсуждать ситуацию в России в целом, а смотреть на развитие в конкретных регионах. В результате одной из наших встреч в КСИИ Вы, господин министр, и Ваше министерство поставили перед нами, то есть Всемирным банком и Европейским банком реконструкции и развития совместно с «Внешэкономбанком», задачу проведения исследования бизнес-среды и эффективности деятельности компаний в регионах. В настоящее время мы работаем в 37 регионах, исследуя работу 4200 компаний. Вероятно, к сентябрю, то есть через три месяца, мы сможем представить первые результаты. Я считаю, что это очень важно, так как нам

всем известны возможности Москвы, красивейшего города Санкт-Петербурга и, может быть, еще нескольких крупных городов. При этом остаются такие регионы, инвестиционный потенциал которых еще только предстоит открыть и использовать. В то же время, в каждом регионе России существуют свои отличительные особенности управления и принятия деятельности компаний: либо она поощряется, либо остается без внимания. Подобный сопоставительный анализ будет способствовать усиленному вливанию иностранных и внутренних инвестиций, а также расширению областей деятельности как инвесторов, так и самих компаний.

— *Есть еще среди присутствующих желающие высказаться или задать вопрос? Да, Фредрик.*

— Й. Ф. Бакаас: Я являюсь главой компании Telenor. Я работаю в области телекоммуникаций 20 лет — столько же, сколько работает совет. Я хотел бы отметить два момента. Во-первых, область информационно-коммуникационных технологий в общем смысле имеет очень высокий потенциал. Мы движемся вперед, и показатели по распространению мобильных технологий в России весьма высоки. Фактически Россия нисколько не отстает от других стран по этому критерию. Однако с практической стороны и с точки зрения реформ, а также учитывая то, насколько различно функции реализуются в обществе, я бы хотел задать следующий вопрос. Что думает Правительство об использовании потенциала информационно-коммуникационных технологий в реализации планов по повышению эффективности страны и обеспечению населения комплексной сетью связи, предлагающей большие возможности для реализации программы цифровых услуг, предоставляемых правительством? Во-вторых, нас интересует диверсификация экономики, при которой внутренний фондовый рынок играет ведущую роль. Что Вы думаете об использовании внутренней биржи в качестве инструмента для дальнейшего внедрения ИКТ?

— А. Белоусов: Спасибо. Прежде всего скажу об информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ). В последние годы были предприняты титанические усилия для того, чтобы добиться значимых результатов. Сегодня Россия по целому ряду параметров вышла в мировые лидеры, в том числе по распространению мобильной связи и по темпам ее развития. Ежегодно в ИКТ и связь у нас инвестируется порядка 11 миллиардов долларов. За последние три года эта сумма выросла почти в три раза.

Сегодня у нас есть новые планы, связанные с развитием ИКТ. Наиболее амбициозны-

ми, как я считаю, выглядят проекты создания электронного правительства и предоставления электронных услуг. Не случайно в составе нового правительства появился министр Никифоров, который перевел правительство Татарстана в режим бездокументальной работы: оно действительно работает без бумажки. Нам предстоит сделать то же самое. Это одно из приоритетных направлений информатизации деятельности органов власти. Существуют также планы по развитию широкополосного доступа и по реализации других приоритетов.

Что касается фондовой биржи, то наш фондовый рынок и мировые рынки переживают не лучшие времена. Фондовые индексы существенно снизились. Тем не менее, мы продолжаем наращивать усилия по созданию международного финансового центра и по объединению фондовых бирж. Спасибо.

— К. Тагг: Я работаю в компании Coca-Cola. Уже несколько лет я руковожу деятельностью компании в России, Белоруссии и на Украине. Как Вы, Джеймс, сказали, имидж рабочей группы России улучшился после внедрения в 2007 году весьма эффективного инструмента исследования. Тем не менее, до сих пор существуют и негативные мнения относительно эффективности вливания инвестиций в Россию. Однако в общем и целом, принимая во внимание информацию СМИ, намечается положительная динамика. Я считаю, что это очень важная информация для нас. На следующей неделе я поеду в Вашингтон, где в Капитолии у меня назначены встречи с четырьмя или пятью сенаторами. Им очень интересно, какова ситуация на данный момент. Они пытаются найти правду среди того, что публикуют американские СМИ (в частности, касательно политических вопросов), о том, что происходит здесь, в России, в действительности. Я подчеркиваю важность того, что мы имеем возможность представить результаты наших исследований заинтересованным конгрессменам. А для тех из нас, кто работает здесь и знает Россию, сейчас важно тесно взаимодействовать с Конгрессом и стараться как можно скорее донести до каждого из конгрессменов реальное положение дел, потому что время имеет колоссальное значение. Если закон о постоянных нормальных торговых отношениях не будет принят в буквальном смысле на следующей неделе, то Конгресс не сможет его принять еще неизвестно сколько, так как срок его пребывания у власти подходит к концу, и он будет не в состоянии влиять на оппозицию. Саша, я бы порекомендовал всем присутствующим провести исследование как можно быстрее. По правде говоря, Джеймс, я думаю, что нам стоит удвоить свои усилия по

сотрудничеству с Конгрессом США. И это — в интересах не только представителей американских компаний, но и российской стороны. Время сейчас имеет огромное значение.

— С. Беляков: Нам тоже очень нужны результаты этого исследования, но мы уже располагаем некоторыми исследованиями, итоги которых говорят сами за себя. Есть много рейтингов по оценке экономик разных стран, но один признается всеми — Doing Business Всемирного банка. Результаты исследования за прошлый год — Doing Business 2012 — достаточно показательны в плане того, что Российская Федерация делает для улучшения инвестиционного климата.

Если посмотреть доклад Группы Всемирного банка, там есть один очень важный тезис. Он заключается в том, что Россия за последние шесть лет вошла в число 25 ведущих стран по количеству и качеству — то есть по результативности — реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата и условий ведения бизнеса. К сожалению, это пока не позволило нам сильно подняться в рейтинге Doing Business. Но это — показатель того, какой объем реформ нами выполнен и с каким результатом, по мнению экспертного сообщества, признаваемого во всем мире.

— *Есть еще вопросы или комментарии? Господин министр, предоставляю Вам возможность подвести итог нашей встречи.*

— А. Белоусов: Спасибо. Я хотел бы присоединиться к сказанному Вами. Нам всем предстоит большая работа. Мы очень надеемся, что в ближайшее время увидим результаты исследования, которое проводит Европейский банк реконструкции и развития. Они очень важны для нас, поскольку мы считаем, что сегодня основная работа по улучшению предпринимательского климата в России начинается проводиться на уровне регионов.

Вместе с Агентством стратегических инициатив, наблюдательный совет которого возглавляет Путин, мы разработали Стандарт инвестиционного климата в регионах и стали его внедрять. Мы начали с шести пилотных регионов, в числе которых есть лидеры по экономическому росту: Татарстан, Липецкая и Калужская области. Эта инициатива очень быстро распространяется, и нам важно знать ее результаты, поэтому я просил бы Вас ускорить эту работу и сообщить нам о ее итогах. Призываю всех к самому активному участию в деятельности рабочих групп КСИИ и других органов, в том числе рабочих групп, занимающихся реализацией Национальной предпринимательской инициативы. Мы всех приветствуем и готовы работать вместе.

Прорубить окно в Азию

Модератор: Кристиа Фриланд, Главный редактор, Thomson Reuters Digital; **выступающий:** Олег Дерипаска, Президент, En+ Group; генеральный директор, председатель правления, ОК «РУСАЛ»

— Я хотела бы для начала попросить Вас ответить на вопрос: как сказываются важные события сегодняшнего мирового рынка на Вас и на Вашем бизнесе? Сегодня мы видим, что цены на сырье, включая алюминий, которые на протяжении длительного времени так быстро росли, падают. Как это влияет на Ваш прогноз?

— Прежде всего, наша группа очень диверсифицирована. Мы производим не только сырьевые товары. Почти 70% нашего производства базируется в России, и мы в огромной степени зависим от экономической ситуации в России, а также от международного климата. Для нас были очень непростыми 2008-й и 2009 годы, но в 2010 году и в первой половине 2011 года ситуация стала легче. Однако сейчас вернулись проблемы, которые не были должным образом решены в Европе, и мы не можем ожидать, что они будут быстро решены. Россия, несомненно, столкнется с множеством последствий этих проблем.

Во-первых, менее чем через шесть месяцев мы станем полноправным членом ВТО, что обеспечивает другие условия конкуренции. Во-вторых, мы сталкиваемся с довольно напряженной ситуацией в Азии. У нас увеличивается число конкурентов за место на рынке, например за счет Австралии и Африки, и мы должны продумать вопрос о том, какой будет ситуация не только в краткосрочной, но и долгосрочной перспективе.

— Вы имеете в виду ситуацию с ценами на сырьевые товары?

— Да. Мы никак не сможем избежать инфляции цен в долгосрочной перспективе. Другого способа решить эту проблему нет. Никакого чуда не будет. Мы видим, что, с политической точки зрения, Европа не готова к решению стоящих перед ней проблем, поэтому единственное решение, похоже, состоит в том, чтобы сделать евро дешевой валютой. Этого не избежать. И мы уже видим определенные признаки этого. Тогда Европа станет более конкурентоспособной на нашем рынке, а мы в то же время станем менее конкурентоспособными на их рынке, поскольку валютой российской экономики в основном является доллар США.

Я считаю, что в долгосрочной перспективе Россия имеет огромный потенциал. Мы все еще находимся в процессе модернизации нашей промышленности. Мы имеем огромные возможности для развития местного рынка в



сфере услуг, сельского хозяйства и пищевой промышленности. Достигнуты значительные успехи в российском сельском хозяйстве, и то, что было сделано за последние три года, это только начало, потому что у нас еще есть возможности в пищевой промышленности и жилищном строительстве.

Мы должны понять, что у нас в стране — низкая мобильность, потому что уровень занятости жилья более 95%. Именно поэтому

всякий раз, когда мы пытаемся открыть новый большой объект, нам также необходимо решать проблему обеспечения наших работников жильем. Здесь возможности ограничены, но, в то же время, есть огромный потенциал для роста. Это будет в значительной степени зависеть от реформирования российского финансового сектора. На данный момент мы имеем три банка, на которые приходится 72% задолженности. Если ничего не изменится,

то нам нужно, чтобы Центральный банк взял на себя ответственность за изменения в денежно-кредитной политике и за их влияние на нас. Как уже отмечалось, мы надеемся, что это будет сделано должным образом.

— Я хотела бы попросить Вас более подробно остановиться на вопросе, которого Вы только что коснулись: о влиянии Европы и европейского кризиса как на Ваш бизнес, так и на российскую экономику в целом. Каким образом Вы ощущаете его влияние уже сейчас и каков Ваш прогноз дальнейшего развития?

— В Европе не растет потребление. Их показатели продолжают оставаться на прежнем уровне. Мы не думаем, что в Греции ситуация могла бы значительно ухудшиться в настоящий момент. Они просто потребляют недостаточно, так же, как в Испании и других южных странах. Даже в остальной части Европы спрос не растет. В отношении алюминия и некоторых других видов сырья показатели остаются на прежнем уровне. В то же время, нет никаких шансов на то, что Европа сможет найти политическое решение для продвижения вперед. Будут приняты только экономические меры, а Центральный банк будет пытаться ослабить евро. Более слабый евро создаст дополнительные конкурентные преимущества европейской продукции, даже в сельскохозяйственном секторе других стран, таких как Россия. Россия является весьма привлекательным рынком для европейцев. Таким будет влияние на Россию в краткосрочной перспективе. Мы увидим больше продукции и больше конкуренции, в Россию пойдет импорт, особенно с учетом новых правил ВТО.

— *Мы поговорили о Западе, поэтому теперь давайте сделаем то, что делают сегодня многие предприниматели: обратим наше внимание на Восток. Какова Ваша собственная азиатская стратегия, и насколько, по Вашему мнению, это направление важно сегодня?*

— В прошлом году мировое потребление алюминия в среднем увеличилось на 11%, в то время как в Азии оно возросло на 18%. Это для нас однозначный сигнал. В области транспорта, строительства, упаковки и промышленного применения наших металлов рост в большей степени будет достигнут за счет Азии. В Китае пока странная ситуация, но есть некоторые признаки улучшения, и мы надеемся, что они не случайны.

— *Не могли бы Вы подробнее остановиться на том, в чем заключается странность китайской ситуации для нас?*

— Что касается нашего металла, мы видели, как Корея и Япония стали странами-импортерами продукции, связанной с энергетической сферой, потому что сами они не

могут успешно осуществлять выплавку. Это было бы для них пустой тратой энергии и ресурсов. Тем не менее, исходя из собственных национальных соображений, Китай давно решил оставаться самодостаточным. Он потратил много денег впустую. Ему нужно субсидировать СПГ в южных провинциях, а он субсидирует производство электроэнергии во внутренних провинциях, потому что ему нужно субсидировать уголь. Сейчас Китай даже субсидирует некоторые металлургические заводы, но мы считаем, что это изменится со сменой правительства в марте следующего года. Они очень эффективно решают проблемы.

— *Вы думаете, что они поступят так со своими металлургическими предприятиями?*

— Несомненно, на это потребуется время. Мы регулярно общаемся с китайскими предпринимателями, а большинство китайских компаний являются государственными предприятиями. Мы часто встречаемся с людьми из китайской Ассоциации цветной металлургии, с представителями правительства, с министром энергетики и с Национальной комиссией по развитию и реформам. Они ясно понимают, что нужно делать, поскольку они хотят добиться более эффективного использования ресурсов. Они будут повышать эффективность использования энергии. Главная проблема для них — вода, а при производстве алюминия энергию получают, используя уголь. Используется огромное количество воды, и это очень актуальная проблема для охраны окружающей среды. В результате мы знаем, что там планируется реорганизация.

— *Какие еще возможности Вы видите в Азии, и не только для себя, но и для России в целом?*

— Это спрос плюс поставки компонентов. Например, в прошлом мы, главным образом, получали компоненты из европейской части России с дополнительным импортом из Европы, Кореи и Японии. Теперь мы все больше полагаемся на компоненты, разрабатываемые совместно с китайскими поставщиками, что значительно улучшает структуру затрат. Иногда расходы снижаются даже наполовину. Это ключевой момент, потому что они обеспечивают рынок. Китайцы являются очень хорошими партнерами с точки зрения предоставления капитала и инвестиций. Банки обеспечивают заемное финансирование, и не только в Китае, но и в Корее. В отличие от других стран Юго-Восточной Азии, в Японии все идет очень медленно. Для нас важно, что мы можем на новом уровне осуществлять разработки и производство в Сибири путем создания совместных предприятий. Выступая

после своего избрания, Президент Путин назвал развитие Сибири вторым по важности направлением развития. Первыми были демографические и социальные вопросы, за которыми следует комплексное развитие и рост экономики Сибири. Мы считаем, что в следующие семь лет мы сможем модернизировать портовые сооружения и удвоить их пропускную способность. Кроме того, железнодорожная компания решит вопрос «узких мест», повысит скорость и эффективность перевозки грузов. Мы будем работать над улучшением ситуации на границах в части транзита грузов и таможенной очистки. Я считаю, что будет создана вся необходимая инфраструктура для развития региональной промышленности Сибири и достижения самых высоких темпов роста в России.

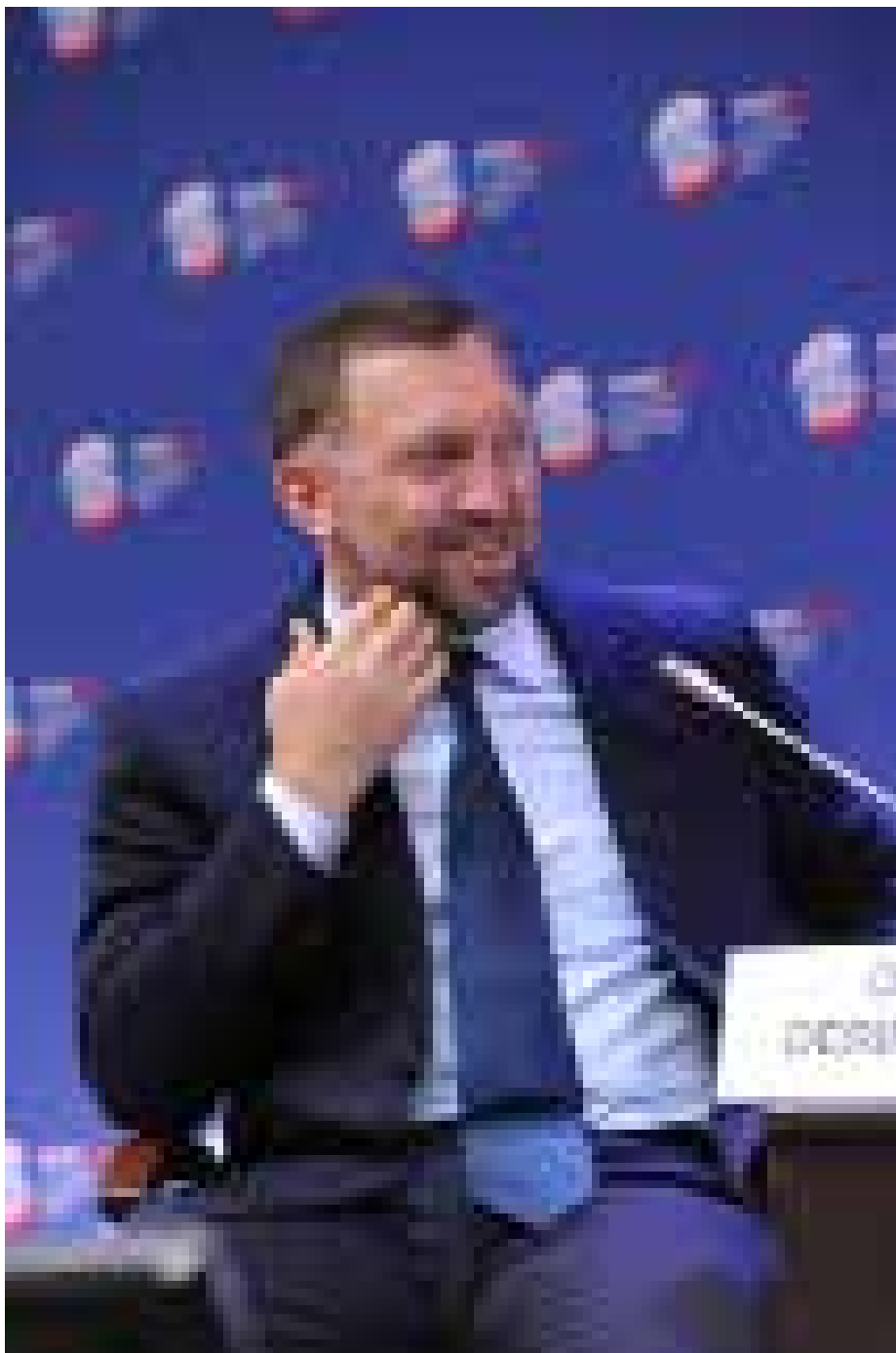
— *А что Вы думаете по поводу напряженности на российско-китайской границе? Не считаете ли Вы, что это может каким-то образом поставить под угрозу экономические возможности, о которых Вы говорили? Политическая напряженность, негодование и страх того, что малонаселенную Сибирь заполнит многочисленное и все увеличивающееся население Китая.*

— Такая напряженность видна только со стороны Запада и Европы. Мы никакой напряженности не чувствуем. Между Россией и Монголией нет никакой напряженности уже тысячи лет. У нас другая концепция развития, и все же...

У китайцев есть очень известная поговорка, что близкий сосед лучше дальних родственников. Россию можно рассматривать как Азию с европейским лицом. У Сибири такой статус. Возможно, мы менее развиты с точки зрения промышленности, но у Сибири очень сильная культура. Я просто не верю в эти рассказы о какой-то возможной колонизации. Это невозможно. Не забывайте, что наш компас показывает на север, а китайский — на юг. Китай всегда строил стены, чтобы защитить себя с севера, а не с юга. Китайская реальность такова, что у них более развит предпринимательский дух.

— *Считаете ли Вы, что китайские бизнесмены лучше вас?*

— Они более активны и адаптированы к потребностям экономики своей страны. У них много регулирования и планирования, но это дает очень хорошие результаты. Мы считаем, что для нас настало время повышать свою компетенцию. Мы уже создали министерство развития российского Дальнего Востока, которое объединит все программы развития в рамках различных учреждений и государственных органов в



целях повышения эффективности. Я верю, что так все и будет. Обсуждался вопрос о создании Корпорации развития региона, которая будет базироваться в Сибири, и я считаю, что это был бы очень эффективный инструмент. И дело не только в развитии инфраструктуры. Необходимо также развивать деловую инфраструктуру: создавать аэропорты, региональные авиалинии, гостиницы, совершенствовать систему образования и улучшать здравоохранение.

Я считаю, что в следующие семь-восемь лет Россия могла бы достичь значительного прогресса, если бы мы смогли создать основу, которая будет выгодна как азиатской, так и европейской части России. Важен также вопрос

ресурсов и полуфабрикатов. В Сибири мы производим металл для заказчиков из европейской части России. В прошлом году объем потребления алюминия в России увеличился на 18%, и мы, безусловно, ожидаем в России более высокого роста, чем в Европе.

— *Олег, в своем вступительном слове Вы также затронули тему Африки. Какие возможности Вы видите там? Что, на Ваш взгляд, там происходит?*

— Африка богата ресурсами, но, опять-таки, исходя из нашего опыта, у нас там мало проектов, и мы не настроены оставаться в этом регионе. Я считаю, что Сибирь и Дальний Восток обеспечивают лучшую основу для бизнеса. И дело не только в строитель-

стве объектов и инфраструктуры. Необходимо также иметь систему их эффективного обслуживания. В Африке выполняется много проектов, но они пока этого не обеспечили. Возможно, так оно и случится через 15 или 20 лет, однако в настоящее время у правительств нет средств для поддержки развития инфраструктуры. Конечно, есть уникальные месторождения, которые будут разрабатываться. Есть сельское хозяйство, которое получило бы пользу от общего роста потребления. В то же время, чем больше я сравниваю Африку, Латинскую Америку и даже Австралию, Центральную Азию, Казахстан и Монголию с Россией, тем больше я вижу, что здесь возможности лучше, чем там.

— *Вы также вскользь упомянули речь Президента Путина. Какой вывод вы сделали из того, что он сказал?*

— Грядут перемены. В данный момент я не хотел бы гадать, но вскоре это станет ясно. У нас сейчас новое правительство, которое должно заработать в полную силу к концу лета. У них будет достаточно времени для привлечения новых людей. Дело ведь не только в том, чтобы сменить министра. Должна быть создана соответствующая команда в министерствах и ведомствах. Важно, чтобы они проанализировали состояние выполняемых проектов. Даже мы в своем бизнесе проводим ежеквартальный обзор сценариев, чтобы сверить их со своим бизнес-планом. У нас новая ситуация на рынке: цены на уголь в Азии уже снизились более чем на 30%. Это, несомненно, скажется на российском энергетическом рынке. У нас повышение тарифов было отсрочено, и эта отсрочка продлится еще какое-то время. Посмотрим, как правительство будет работать в сентябре, и увидим, какие реформы будут проведены к концу года. По-моему, в нашем обществе и правительстве — почти полное единство взглядов на то, что пришла пора перемен.

— *Какие три главные перемены Вы бы хотели видеть в качестве приоритетных?*

— Думаю, что должен лучше развиваться бизнес. Более стабильное общество не только обеспечит для бюджета достаточное количество средств, которые могут быть использованы для различных целей, но также создаст рабочие места и примет более эффективные экономические решения. Люди с опытом работы в бизнесе могут работать в правительстве, а также в федеральных, региональных и муниципальных органах власти. Я считаю, что, если мы будем развивать бизнес, то у нас будет больше людей, способных решать сложные задачи.

— **Итак, Вы бы хотели от правительства большей ориентации на развитие предпринимательства?**

— Да. Вы знаете, нам действительно нужно реально оценить нашу конкурентоспособность. Мы должны реально развивать определенные области, в которых не хватает инвестиций и в которых мы отстаем. Нам нужно решать инфраструктурные проблемы, и нам нужна более совершенная система связи. У нас сейчас новый министр, который очень успешно работал в Татарстане. Именно через эти процессы мы сможем сделать наши предприятия более эффективными. Деловая среда будет способствовать привлечению инвесторов и изменению потоков капитала.

— **Только что Вы сказали, что цена на нефть падает. Как Вы думаете, насколько серьезной проблемой это может быть для российского правительства?**

— Это не является серьезной проблемой, и я не думаю, что цена нефти сильно упадет. А вот газ, особенно сланцевый газ и новые энергоносители, могут стать проблемой. Опять-таки, я считаю, что необходимо повышение энергоэффективности, которое уже было вызвано высокими тарифами, а также введение более разумных тарифов, основанных на справедливой оценке. Это создаст возможность снижения темпов роста тарифов в европейской части России. Возможно, вам известно, что сибирская система тарифов совершенно другая, потому что она основывается на гидроэлектроэнергии. Наша цена в два раза ниже европейской. В Европе цены на электроэнергию слишком высокие. Именно поэтому цены на нефть, газ и новая цена на уголь создадут новые возможности для развития предприятий. Что касается правительства, то оно получит больше налогов, оказывая помощь в создании более благоприятной среды, поскольку ясно, что если предприятия платят меньше налогов, значит, они получают меньшую прибыль на российской территории. Правительство должно создавать больше стимулов, как это было сделано, когда ввели ставку для подоходного налога. Даже иностранцы, работающие у нас, предпочитают получить статус резидента России, потому что для них это более разумно в связи с 13%-ной плоской ставкой подоходного налога.

— **Значит, Ваши иностранные работники уклоняются от уплаты налогов?**

— В разных ситуациях каждый делает свой выбор. Вы можете делать это, если вы гражданин США. Ситуация другая, если Вы находитесь в Соединенном Королевстве, Европе или Азии, но был создан серьезный стимул для того, чтобы предприниматели выходили из тени и платили больше налогов.

— **Вы считаете, что реформы должны идти дальше?**

— Я думаю, что Россию изменят не демонстрации в Москве. Движущей силой преобразований будут новые возможности для бизнеса в регионах, рабочие места, которые мы создадим на средних и мелких предприятиях, надлежащее развитие банковского сектора, финансовых учреждений, рынка капитала и долговых обязательств. Инфраструктура просто облегчит нам доступ к ресурсам.

— **Считаете ли Вы демонстрации негативным явлением, или, по-вашему, проведение демонстраций — вообще плохая идея?**

— Они не решают проблему. Я имею в виду настоящую российскую проблему. Развитие. В 1991 году мы сказали, что построим лучшую систему. Мы разрушили Советский Союз с наилучшими намерениями. За десять лет мы не добились прогресса. В течение первых десяти лет никакого значительного прогресса не было.

— **Разве приватизация не была значительным шагом вперед для формирования класса состоятельных предпринимателей?**

— Состоятельные предприниматели не всегда создавались путем приватизации, они создавались благодаря напряженному труду.

— **А как насчет демократии? Она была создана в первые десять лет?**

— У рабов не бывает демократии. В первую очередь в обществе должна быть создана свобода, а свобода основывается на независимости. Многие ли люди по-настоящему независимы? Я полагаю, что иногда они производят какую-то услугу, но если эта услуга используется правительством или государственным предприятием, какая же это независимость? Действительно ли они независимы от государства? Я считаю, что свобода должна основываться на экономической свободе. Можно объявить много всего, но, если ваша жизнь зависит от кого-то еще, то в конечном итоге все изменится и станет только хуже.

— **Олег, перейдем к более конкретным вопросам: в самом начале вы упомянули о членстве в ВТО. Как Вы думаете, когда это произойдет и насколько значимым это окажется? Первый заместитель премьер-министра Игорь Шувалов сказал мне сегодня, что, по его прогнозам, это будет 1 сентября. Вы не считаете, что он слишком оптимистичен?**

— Это не имеет значения. Это к делу не относится, поскольку есть условный период осуществления. Установлен разный порядок для разных групп товаров и услуг. Не будем

забывать, что это не декларация рыночной экономики. Наоборот, это коммерческое соглашение между группой стран, каждая из которых преследует свою собственную цель. Это всего лишь новая среда, в которой Россия будет интегрирована в существующий комплекс соглашений.

— **Насколько значимо это будет для Вас и Вашего бизнеса с практической точки зрения? Изменит ли это что-то для Вас?**

— Нет. Мы готовимся к этому последние десять лет, а переговоры Россия ведет уже 17 лет. Я чувствую, что мы хорошо подготовились. Некоторые из наших клиентов страдают. Придут новые клиенты, но мне кажется, что в отношении условий, на которые мы согласились, можно было достичь лучших результатов — если сравнивать с тем, что было сделано для Бразилии, Индии и других стран.

— **Вы думаете, что участники переговоров с российской стороны были слишком мягки в этом вопросе?**

— Нет. Когда мы начали переговоры, наша экономика имела иную структуру. Все-таки это коммерческое соглашение о товарах и услугах. Сегодня мы имеем иную экономическую структуру, и, может быть, сегодня некоторые из условий слишком мягки, а, может быть, мы акцентировали внимание на вопросах, которые теперь утратили свою актуальность. Просто нельзя рассчитывать только лишь на ВТО. Необходимо учитывать валютную политику, денежно-кредитную политику и налоговый режим. Кроме того, у нас есть новая, даже более конкурентная чем ВТО, структура — так называемое единое экономическое пространство между Казахстаном, Беларусью и Россией. С этим комплексом соглашений будут связаны и другие страны. Конечно, среда станет более прозрачной и более открытой.

— **А поправка Джексона-Вэника имеет значение? Это важно?**

— Нет, это лишь элемент политической игры.

— **Вы собираетесь продавать «Норильский никель»? Вы нам не хотите сказать, по какой цене Вы бы продали его?**

— Норильск — это уникальный актив. Эта компания могла бы решить проблемы Китая на предстоящие 100 лет. Как и «РУСАЛ», еще одна уникальная компания. Мы можем решить проблему и сохранить конкурентоспособность в течение ближайших 50 лет. Мы будем производить больше и диверсифицируем ассортимент нашей продукции. Если вы хотите инвестировать во что-либо, то, говоря техническим языком, вам нужно акцентировать внимание на расходах и первом квартале структуры расходов. У нас есть

уникальная возможность, и мы считаем, что можем улучшить наши инвестиции.

— *Но Вы сами спросили меня про цену.*

— Только для того, чтобы придать нашей дискуссии немного остроты. Если Вам нужна цена, то мы можем поговорить о цене, но если Вы хотите сосредоточиться на реальности, мы считаем, что это ценный актив. Он создает нам хорошие возможности для диверсификации. Мы намерены по-прежнему направлять свои основные усилия на рынок алюминия и, как я уже сказал, будем разрабатывать новые технологии и строить новые предприятия с помощью новых технологий в течение следующих 12 лет. На мой взгляд, это будет революция. Норильск является ценным горнодобывающим активом в Сибири. Если бы Норильск сосредоточился только на развитии Сибири, то результаты работы компании были бы совершенно другими, а ее стоимость была бы в три раза больше. У меня нет никаких сомнений на этот счет. Лучшего актива для России нет. Восточная Сибирь и Дальний Восток создали уникальную платформу для развития. Помните, какие горнодобывающие компании продолжают действовать в Сибири? «АЛРОСА», главным образом, сосредоточена на алмазах и испытывает нехватку денежных средств. Сталелитейные компании «Северсталь» и «Мечел» разрабатывают свои собственные программы, и я не думаю, что они пойдут туда, чтобы начинать новые разработки. Еще есть нефтегазовые компании, такие как «Роснефть» и «Газпром». Мы располагаем богатейшей ресурсной базой, и вот компании, которые должны разрабатывать эти ресурсы.

— *Как Вы считаете, какое влияние окажет продолжающийся в Европе кризис на разработки в Азии? Очевидно, что этот кризис не закончится в ближайшее время. Не думаете ли Вы, что он распространится на Азию или российские компании в плане доступа к капиталу?*

— Этот кризис — не вопрос Европы. Это, скорее, вопрос инвесторов и того, как быстро они смогут охладить свои головы и оценить, каково на самом деле потребление в Греции или Испании и каковы потери в балансовых отчетах их банков, по самому худшему из возможных сценариев. Определить это трудно. Для этого нужно обратиться к священнику или к кому-то, кто может читать чужие мысли.

— *Разве у Вас нет таких сотрудников?*

— Есть, но это наша собственная фирменная компетенция! На мой взгляд, политического решения не будет. Люди никогда не изменят своих привычек, и, как мы видим, общество к этому не готово. Даже Греция с

этим боролась. Это дело их элиты и того, как быстро они могли бы разработать национальный план развития без необходимости в новых субсидиях или поддержки со стороны европейских фондов. Но в действительности существует лишь одна мера, которую можно принять. Это надлежащая валютная политика, направленная на то, чтобы евро стал более конкурентоспособным по отношению к доллару. Это создало бы возможности, но им, разумеется, нужно более активно взаимодействовать с инвесторами, поскольку Европейский Союз не может еще больше инвестировать в эту часть Европы. Через пять лет Европа должна быть в состоянии решить эту проблему, но мы видим рост в Азии. Между прочим, Европа не может просто так отказаться от продукции, которую Азия производит и экспортирует туда. Сегодня ясно, что эффективность в Европе также зависит от азиатских поставок. Поэтому Азия будет развиваться своими силами, и, возможно, в этом году темпы их роста окажутся низкими. Но нам нужно набраться терпения.

— *Вы сказали, что «РУСАЛ» начнет платить дивиденды, когда цена на алюминий достигнет должного уровня. Какой цифрой может быть обозначен этот должный уровень, и как Вы думаете, в какой момент рынок может достичь его?*

— Все гораздо сложнее, но мы увидим значительное улучшение на уровне, превышающем 2 500 долларов США.

— *Олег, Вы отмечали два условия успеха в Вашей отрасли. Первое — это доступ к финансированию, и Вы оказались очень дальновидным в плане привлечения азиатских рынков. Вы говорили о концентрации банковского сектора в России. Как Вы думаете, откуда возьмутся деньги для финансирования будущего развития этого сектора? И мой второй вопрос: во многих других странах именно частный сектор финансировал много объектов конкурентоспособной инфраструктуры, необходимой для достижения успеха. Считаете ли Вы, что правительство в достаточной степени нацелено на создание необходимой инфраструктуры?*

— Нет сомнений в том, что в ближайшие десять лет весь мир будет находиться в твердых руках государственного финансирования в целях обеспечения баланса опасений инвесторов, борьбы с нестабильностью на рынке и обеспечения структуры для долгосрочных проектов. Это дело правительства, и, к сожалению, даже долгосрочные институциональные инвесторы изменили свою политику и практику. Никто не хочет иметь плохой результат в конце года. Поэтому совершенно

очевидно, что правительства должны предлагать решения, и не только в России, но и в Европе, и в Соединенных Штатах. Правительства должны проводить разумную политику, чтобы помочь промышленности во всем мире сохранять конкурентоспособность. Это подразумевает валютное регулирование и все виды либерализации монетарной политики во всех секторах экономики. Жаль, что мы оказались на такой стадии. В Азии мы видели, что и в Китае, и в Корее все еще существует потребность в долгосрочных инвестициях, и они по-прежнему способны поощрять такие инвестиции в своих странах. Да, они тоже весьма чувствительны к ценам, и в нынешних обстоятельствах они хотят использовать все возможности. Опять-таки, мы над этим работаем.

— *Олег! Если бы Вы были российским президентом, какими были бы Ваши три основных решения по развитию России и Азии?*

— Это сложный вопрос. Никто не хочет быть российским президентом — за исключением, возможно, Прохорова. Но есть несколько очень хороших других. К сожалению, политики не так часто бывают в Сибири, как я, поэтому, прежде всего, мы должны показать настоящий образ Сибири. Есть известное высказывание нашего ученого прошлых лет Ломоносова о том, что Сибирь — это сокровищница России. Во-первых, Сибирь является надлежащей экологической платформой для развития новой России. Все мы пострадали от планов Советского Союза и видели, какой большой вред был нанесен нашим городам и регионам. Сибирь — это прежде всего уникальный экологический район, и мы должны сохранить его и развивать его ресурсы и инфраструктуру. Мы должны сосредоточить свое внимание на сохранении Сибири, потому что она в буквальном смысле слова производит чистый воздух для всей Азии. Мы будем производить для всех стран Азии воду, а не только сырьевые товары. Нам нужно продолжать развивать это. Вот почему стандарты в области развития инфраструктуры должны быть совсем другими.

Конечно же, как я уже говорил, мы должны развивать социальную инфраструктуру. Под этим я подразумеваю надлежащее материально-техническое обеспечение, аэропорты, порты, региональные авиалинии, университеты и систему здравоохранения, поскольку все это обеспечивает платформу. Мы имеем опыт строительства крупномасштабных гидроэлектростанций и металлургических заводов наряду с инфраструктурой. По максимуму у нас работает свыше 125 тысяч человек. Затем, когда проект переходит на

этап промышленного производства, занятость снижается до восьми тысяч человек. Конечно, есть и другие смежные предприятия, такие как обслуживание и социальная сфера.

Мы должны предоставить людям жилье. Мы также не должны мешать местному населению. Это важно, потому что это — как аналогия с ремонтом кухни в русском стиле, когда из-за ее ремонта весь дом «стоит на ушах». То же самое и здесь. Если начать большой «ремонт» в Сибири, то это окажет огромное давление на живущих в этих условиях людей. Во-вторых, мы должны решить множество застарелых проблем.

В-третьих, мы должны обеспечить надлежащие условия для иностранных инвестиций, поскольку в данный момент мы много говорим об ограничениях, и есть проблема с инвестициями. Однако в реальности есть много начинающих предприятий, которые получили лицензии на разработку перспективных месторождений. Эти лицензии легко купить, но потом вы просто пытаетесь привлечь новые капиталы через металлургические заводы и крупные корпорации. Вы не даете никакого нового плана развития, так же как не создаете никакой инфраструктуры. Я считаю, что несправедливо, когда вы торгуете ресурсами без какого-либо развития, как мы это видели в Монголии. В Монголии такая же ситуация, как в России. Она была открыта еще до того, как Россия решила открыть Сибирь. Никакого прогресса сделано не было, поскольку нет надлежащего комплекса правил и условий того, как инвесторы могут использовать ресурсы. Все должно быть справедливо и открыто. Я считаю, что Корпорация развития Восточной Сибири и Дальнего Востока была бы для нас хорошим партнером в работе. Я не против того, чтобы передать эту платформу господину Прохорову или кому-то еще, кто захочет ею воспользоваться по назначению.

— *Олег, с утра была секция по IT-рынку, где подняли вопрос о том, что существует большой дефицит кадров маркетинга — продающих, предпринимательских — и что отрасли не помешала бы PR-кампания предпринимательства, потому что в целом образ предпринимателя в нашей ментальности негативен. По Вашему мнению, это хорошая идея?*

— Это очень хорошая идея. Вот почему я верю в Сибирь. В Сибири меньше плотность населения и меньше проблем, чем в Москве. Она менее бюрократизирована и более гибка с точки зрения региональных согласований. Я искренне верю в Сибирь. Это требует объяснения. Каждый, кто пытался делать бизнес

в Африке, Индии или даже Китае, знает, что в России бизнес делать легче. Даже легче, чем в Индии, где у нас большой опыт.

— Сегодня обсуждается вопрос о том, как прорубить окно в Азию. Китай — огромный рынок. Россия тоже имеет большой опыт в горных делах. Между ними есть страна Монголия. В последнее время там существует интерес к ресурсам — и с той, и с другой стороны. Появляется ли у Вас лично и у Вашего бизнеса некое видение в этом отношении?

— Как я уже сказал, Казахстан, Монголия и Сибирь с Дальним Востоком — это единая платформа для решения проблем. Когда мы говорим с представителями монгольской стороны, они тоже озабочены и вопросами охраны окружающей среды, и вопросами сохранения культурного уклада, определенной атмосферы, которая там существует. Мне кажется, что и у нас, и в Монголии, и в Казахстане проблемы одинаковые, и Россия, решая проблемы инфраструктуры, также создает для Казахстана и для Монголии возможности присоединиться к этому процессу. То есть практика у нас одна.

— *Вы говорите пессимистично о европейском долговом кризисе, и я хотел бы спросить, подготовили ли Вы уже свой бизнес к возможным проблемам и не обсуждаете ли Вы с государством возможность какой-либо государственной поддержки для Вашего бизнеса?*

— Пока нам не требуется никакой государственной поддержки, но это — проблема для российских производителей, работающих на российском рынке. Мы будем испытывать давление со стороны импорта товаров и поставок, деноминированных в евро, и в то же время это создаст возможности для наших автомобильных компаний. Им будет проще получать компоненты из Европы, что сделает их более эффективными. В целом очень трудно понять, на чьей стороне окажется перевес — на стороне Европы или России. То есть я хочу сказать, что в Европе не смогут найти политического решения, а банковское решение приведет нас к тому, что евро будет слабее. Это очень просто.

— *Представим себе плохой сценарий для Европы: кризис еврозоны, ее распад, и для всего мира происходит повторение того, что было в 2008 году. Придется ли российскому правительству оказывать поддержку российскому бизнесу, как оно сделало тогда?*

— Российское правительство может это сделать, но нет никакого шанса на то, что это произойдет. Этот кризис не такой, как в 2008 году. Это два разных кризиса. Краха США не будет, и Азия будет продолжать расти. В Евро-

пе должны сделать то, что они откладывали, возможно, на протяжении последних пяти лет. Да, потребление снизится или, может быть, будет оставаться на том же уровне в течение нескольких лет, но остальную часть мира они не потопят. Я в этом не сомневаюсь. Никто в этом не сомневается.

— *Если это так, то что не дает Вам спать спокойно по ночам? Что в данный момент беспокоит Вас больше всего?*

— Я сплю все так же хорошо. Не волнуетесь. Приходится решать проблемы. Мы занимаемся этим в России последние 20 лет. Каждый день мы сталкиваемся с новой проблемой, и мы способны их решать.

— *Хорошо. Теперь мой последний вопрос. Сегодня утром я брала интервью у Джима О'Нила, экономиста компании Goldman Sachs, автора концепции БРИКС. Журналисты хорошо умеют передавать людям свой образ мыслей. Итак, я сказала: «Джим, о чем мне спросить Олега Дерипаску?» Я скажу Вам, какой блестящий вопрос Джим попросил меня задать. Он заставил меня пообещать, что я его задам. Он хочет знать, что будет происходить на Вашем сегодняшнем вечере и насколько интересным он будет.*

— Поживем — увидим. Меня это немного удивило, что он изобрел БРИКС. Люди очень часто многое упрощают, и, на мой взгляд, Россия, возможно, не сделает большого скачка вперед в ближайшие два или три года, но мы по-прежнему движемся в правильном направлении. Нам нужно приложить больше усилий в деле развития бизнеса, и мы должны быть достаточно умными, чтобы развивать бизнес в нашем обществе с учетом ошибок других стран. Новая платформа, которую мы пытаемся разработать с Казахстаном и Беларусью, основана по примеру Европы. Если мы сосредоточим внимание на проблемах и путях их решения, а также на том, как облегчить жизнь предпринимателей, то бизнес станет лучше и создаст новые рабочие места. Тогда будет больше людей, способных вести Россию вперед. У нас новое правительство, и уже есть хорошие признаки. Есть группа новых людей, и мы думаем, что они приведут в свои министерства людей из делового мира. Дело не в министрах, а скорее, в тех, кто стоит за ними, и в том, насколько они способны понимать и быстро решить конкретные проблемы. Поэтому мы, возможно, не очень хорошо подходим для БРИКС с точки зрения роста и некоторых других параметров. Тем не менее, я верю, что через шесть или семь лет Россия продемонстрирует хорошие результаты.

Евразийская экономическая интеграция: новое окно в мир

Модератор: Виктор Христенко, Председатель коллегии, Евразийская экономическая комиссия;
Выступающие: Райнер Хартманн, Председатель, Ассоциация европейского бизнеса в Российской Федерации; Алехандро Хара, Заместитель генерального директора, Всемирная торговая организация; Андрей Кобяков, Посол Республики Беларусь в России; Александр Рар, Директор, Центр им. Бертольда Байтца при Германском совете по внешней политике; Александр Шохин, Президент, Российский союз промышленников и предпринимателей; Андрей Слепнев, Член коллегии, министр по торговле, Евразийская экономическая комиссия; Татьяна Валовая, Член коллегии, Министр по основным направлениям интеграции и макроэкономике, Евразийская экономическая комиссия; Александр Дынкин, Директор, Институт мировой экономики и международных отношений РАН; Игорь Финогенов, Председатель правления, Евразийский банк развития; Жан-Пьер Тома, Автор доклада The Euro-Russian Economic Area; Игорь Юргенс, Председатель правления, Институт современного развития; председатель комитета по развитию пенсионных систем и социальному страхованию, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)

— Мы имеем дело с реальностью в новом формате евразийской интеграции и амбициозных задач и целей, которые ставят руководители России, Казахстана, Белоруссии по созданию полноценного евразийского экономического союза к 2015 году. Фокус евразийской интеграции становится еще более очевидным и значимым. Безусловно, это некий ответ на новые вызовы, которые генерирует глобальный кризис. Поэтому процессы евразийской интеграции вызывают к себе пристальное внимание. Что такое эта евразийская интеграция? Это окно возможностей, которыми можно воспользоваться, или это закрывающаяся дверь для тех, кто в интеграции не участвует? Это новое слово в ответе на глобальные вызовы? Я думаю, что именно об этом мы сегодня сможем обменяться мнениями в режиме свободной дискуссии. Я надеюсь, что это будет интересно не только для присутствующих, но и для участников, а

также надеюсь на то, что мы уложимся в отведенное время.

Я хочу передать слово для первого выступления члену коллегии, министру евразийской экономической комиссии, отвечающей за вопросы развития экономической интеграции Татьяне Дмитриевне Валовой. Татьяна Валовая связана с этой темой всю свою сознательную жизнь.

— Т. Валовая: Действительно, в анонс нашей встречи вынесен такой тезис: риски глобализации и риски интеграции. Я бы сказала о рисках ложной глобализации и ложной интеграции, потому что, на мой взгляд, реальной глобализации у нас просто нет, а у интеграции, если она закономерно развивается, если она продиктована объективными причинами, риски отсутствуют. Бесспорно, мы все переживаем кризис, и не знаем, когда он завершится, будет ли его вторая волна. Но, я думаю, что мы можем предсказать, чем завершится этот

кризис. А завершится этот кризис рождением новой мировой экономической системы. И эта система, на мой взгляд, будет реальной, настоящей глобальной экономикой.

Нынешняя мировая экономическая архитектура, которую мы именуем глобальной без достаточных на то оснований, тоже родилась после кризиса, великого кризиса 20-х, 30-х годов прошлого века. Конечно, свою лепту в ее формирование внесла Вторая мировая война. Государства, создавая новую систему мироустройства после Второй мировой войны, в первую очередь ставили перед собой задачу организовать мир таким образом, чтобы избежать новых войн, и только во вторую — создать место для глобального консенсусного принятия важных решений. Так родилась Организация Объединенных Наций, в которую вошло большинство государств мира. Так родились Бреттон-Вудский институт и ВТО, имевшие на тот момент гораздо меньшее количество участников. Эти институты стали площадкой для цивилизованного разрешения споров, а не для выработки глобальных экономических решений. Глобальные экономические решения выработывались в ином месте. А вот бизнес на вызов кризиса ответил, и ответил, воспользовавшись итогами научно-технической революции, активно включив в процесс глобализации свои связи. В итоге мы сегодня имеем глобальную взаимозависимость, взаимные переплетения национальных экономических систем на микроуровне и отсутствие глобального экономического управления на макроуровне. Есть глобальная финансовая сеть, есть транснациональный бизнес, даже Ротшильд с Рокфеллером объединяются, а вот мирового правительства, как бы ни судачили на этот счет, нет. И организации, призванные принимать глобальные экономические ре-



шения, как раз в период кризиса осознали, что у них нет достаточных на этот счет полномочий. Противоречие между глобализацией экономических процессов на микроуровне и отсутствием этого управления на макроуровне является первопричиной кризиса и, соответственно, по марксистской догме, разрешение этого противоречия должно стать итогом кризиса.

Укреплять позиции существующих глобальных институтов, конечно, полезно. Перераспределять в их рамках голоса в пользу новых бурно развивающихся экономик тоже важно. Создавать новые структуры типа «Двадцатки» и укреплять их правильно. Но достаточно ли этого? Думаю, что нет. Решения, принимаемые «Двадцаткой» — даже если это более представительный формат, чем «Восьмерка» — вряд ли будут приемлемы для всех. А если мы по-прежнему будем пытаться выработать глобальные решения от имени, скажем, двухсот участников мирового экономического сообщества, то процесс рискует стать бесконечным; в частности, ход Дохийского раунда ВТО как раз показывает сложность проблемы. Если же эти две сотни участников мирового экономического процесса предварительно разобьются на региональные экономические команды и сначала внутри скоординируют свои позиции, а затем от лица этих команд будут определять глобальные правила игры на мировом экономическом поле, то, вероятно, этот процесс сможет стать более системным, более внятным и менее кризисным. Именно поэтому кризис подтолкнул тенденцию к регионализации, которая вовсе не является альтернативой глобализации. Это две стороны одной и той же медали: процесса формирования мировой экономической архитектуры. И Евразийский проект — яркое его проявление. Действительно, Евразийский союз, экономический союз, который должен стать реальностью к 2015 году, мыслится как равный партнер и Европейского союза, и бурно развивающегося Азиатско-тихоокеанского региона.

С утра в этом зале говорили об образовании общего экономического пространства с Европой. С формированием Таможенного союза здесь игроком становится не Россия, а Таможенный союз. Одновременно бурно развивается процесс либерализации в Азиатско-тихоокеанском регионе. Россия председательствует в этом году в АТЭС и активно участвует в его работе, а Белоруссия и Казахстан, как страны-партнеры России по Таможенному союзу, тоже подключены к ней. Естественно, Евразийский экономический союз, по разным правилам игры пытается гармонизироваться и с Европой, и с Азиатско-тихоокеанским регионом.

Благодаря этой работе, наверное, и будут выработываться некие глобальные правила игры. Это должно привести к тому, что от бесплодных попыток установить прямую экономическую демократию, когда решения принимаются всеми государствами мирового сообщества, мы перейдем к представительной экономической демократии, когда правила игры сначала будут выработываться некими региональными форматами, а затем эти региональные объединения будут определять правила игры на глобальном поле. Это будет представительная экономическая демократия, но именно так работает демократия в политике. Почему бы ей не работать таким же образом и в экономике?!

Я уверена, что такой процесс приведет к последствиям, равным последствиям эпохи великих географических открытий. Новые географические игроки появляются на карте: то есть, география не меняется, но новые государства, новые их объединения становятся ключевыми. Концентрические интеграционные круги Европы и Азии закономерно пересекаются там, где расположен наш Евразийский экономический союз. Хотя Виктор Борисович сказал, что я всю сознательную жизнь занимаюсь интеграцией, пространственные масштабы нашего объединения я осознала совсем недавно. Мне захотелось понять, где находится географический центр нашего объединения, нашего Таможенного союза, потому что в интеграции, как в любом политическом процессе, очень важны символы. Еще Конфуций в свое время сказал, что миром правят символы, а не слово и закон. Европа действительно имеет много символов. Она родилась в Риме, в Вечном городе на Капитолийском холме. Договор о Европейском союзе был подписан вблизи первой столицы Карла Великого. А вот символика евразийской интеграции оказалась более загадочной. Хотя центр нашего Таможенного союза расположен очень далеко от населенных пунктов, это место знакомо каждому из вас. Там не надо ставить никакой стелы с надписью: географический центр Таможенного союза, центр Евразийского экономического союза, потому что это место уже отмечено знаком свыше в прямом смысле слова. Именно там с Землей повстречался посланник из космоса — то ли тунгусский метеорит, то ли тунгусская комета, не повредив ни одной живой душе, потому что живых душ в тот момент там не было... Этот центр далек не только от Москвы и Минска, но и от Астаны, и это центр огромного евразийского объединения, потенциал которого нам еще предстоит раскрыть. Спасибо.

— Сейчас завершается этап присоединения России к ВТО. Он длился 16, 17 либо 18 лет — считают по-разному, — но любая из этих цифр впечатляет! Я хочу дать слово Алехандро Харе, заместителю генерального директора ВТО, человеку, который много лет знает не только эту организацию и деятельность в ее рамках, но которому, как бывшему представителю Чили, знакомы и проблемы региональной глобализации, и работа АТЭС.

— А. Хара: Постараюсь осветить четыре основные темы. Первую из них затронула госпожа Валовая в начале своего выступления: это тема кризиса. Мы столкнулись с кризисом, порожденным финансовыми системами ряда стран и затронувшим весь остальной мир. Никто не огражден от влияния кризиса, поскольку вследствие глобализации у нас появился глобальный рынок.

Проблема заключается в том, что при глобальном характере рынка финансы регулируются на национальном уровне. Чтобы выбраться из этого кризиса и предотвратить новые, мы должны развивать международное сотрудничество, разрабатывать новые международные правила и нормы в этой области. В торговле это уже сделано: выработан всеобщий свод правил и норм. Он далек от идеала, но он работает. Он появился благодаря переговорам и введен в действие с помощью правовых процедур. Он защищен инструментами урегулирования споров.

Мне кажется, это сбалансированный механизм. Конечно, его можно улучшать, но все зависит от хода переговоров. Некоторые страны подключаются к процессу быстрее, чем другие, и проблема состоит в том, что руль оказывается в их руках. Все зависит от того, сколько времени им требуется для адаптации законодательных и нормативных актов к правилам и нормам ВТО. Я хотел бы также сказать о том, что сегодня бизнес все чаще использует глобальные логистические цепочки. В них входят многие страны: детали и комплектующие производятся в одних странах, сборка делается в других, а конечный продукт затем доставляется на потребительские рынки.

К примеру, сборка часто происходит в Китае. Если Евразийский регион хочет участвовать в глобальных логистических цепочках, ему необходимы устойчивая деловая среда и устойчивый рынок. Вот вторая тема, которой я хочу коснуться: Евразийская экономическая интеграция имеет стратегический характер. Она обусловлена политическими соображениями и ведет к появлению более крупных рынков, усилению конкуренции и повышению конкурентоспособности экономик. Интеграция позволит евразийским странам

участвовать в глобальных логистических цепочках. Умения и навыки жителей этих стран приведут к повышению эффективности этих цепочек.

Для встраивания евразийской интеграции в мировые интеграционные процессы и включения ее участников в экономические отношения, основой которых все больше служит взаимозависимость сторон, необходимо присоединение этих стран к ВТО. Хотя бы в части торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью. Россия вот-вот станет членом ВТО. Осталось только ратифицировать эту договоренность. Казахстан, как было отмечено, достиг в этом отношении значительных успехов; мы надеемся, что в ближайшие месяцы или годы в Беларуси также наметится прогресс. Это необходимый шаг, поскольку членство в ВТО дает право непосредственно участвовать в выработке правил организации.

Моя третья тема — формат интеграции. Мне всегда было непонятно, почему этими странами — по крайней мере, если говорить о членах Таможенного Союза, — был выбран очень трудный формат. Таможенный союз предполагает не только свободную торговлю между странами-участницами, но и общие внешние тарифы. Кроме того, он предполагает согласование и гармонизацию различных процессов, в том числе макроэкономической политики, а также правил в сфере труда, конкуренции и применения законов. Здесь нельзя ограничиваться едиными тарифами. Это крайне монотонная работа, которая не скоро приведет к успеху. Европейский союз — лучший пример действующего таможенного союза, но и этот союз до сих пор улучшают. Конечно, ситуация везде разная. У членов Таможенного союза много общего между собой, и это помогает им, но все равно сложностей слишком много. Если взять Латинскую Америку, откуда я родом, то многочисленные попытки создать там работающий таможенный союз заканчивались пока неудачно. Причина состоит в том, что нет четкой концепции союза и нет эффективных механизмов его работы.

Перейду к последней теме. Хотел бы подчеркнуть, что верховенство закона — как внутри каждой страны, так и в мире — представляется мне необходимым условием для появления взаимного доверия, уверенности и стабильности. Мне кажется, что в бизнесе важно проявлять уважение к другим странам и понимание их интересов. Во время кризиса увеличивается число протекционистских мер, но многие из них не противоречат правилам ВТО. Некоторые, конечно, противоречат, и нас это беспокоит. Сейчас идет процесс ратификации договоренности о вступлении

России в ВТО. В СМИ — по крайней мере, в женевских — появляются различные предложения относительно того, как Россия может обойти правила ВТО. Многие члены ВТО уже выразили свою обеспокоенность. Им хочется знать, что происходит на самом деле. Вряд ли это способствует созданию атмосферы доверия. Уверен, что слухи не соответствуют действительности, но они подрывают доверие, которое так трудно приобрести и так легко потерять. Спасибо.

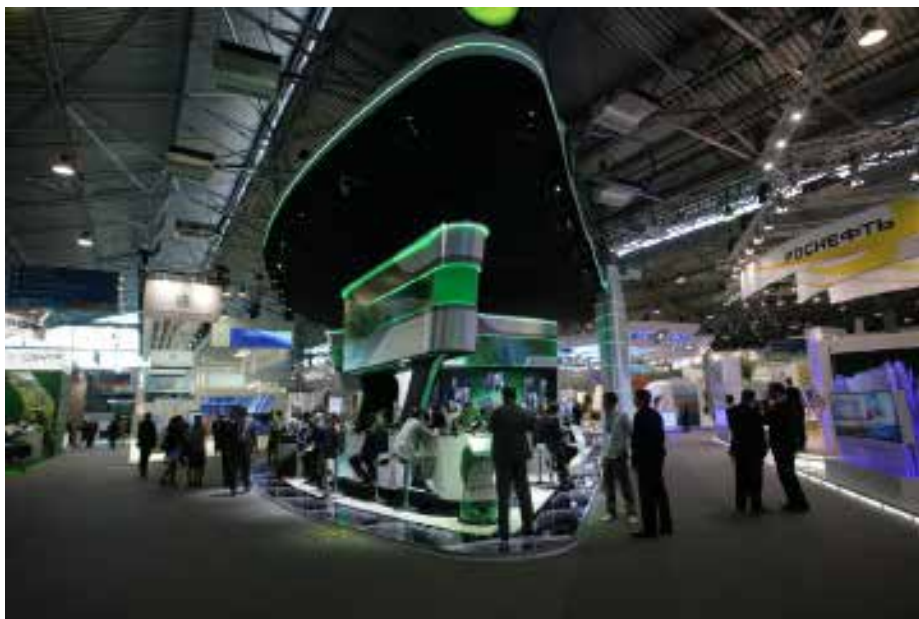
— *Господин Хара упомянул, что ввнутриполитическая дискуссия в России о завершении процесса вступления в ВТО — это тоже результат развития страны, которая 18 лет назад начинала переговоры в совсем другом виде. Хочу дать слово Александру Николаевичу Шохину, который сегодня представляет бизнес в качестве президента Российского союза промышленников и предпринимателей, но прежде имел непосредственное отношение и к переговорному процессу по ВТО, и к интеграционным процессам, которые протекали в то время. Вероятно, его новая позиция позволяет ему с разных точек зрения не только оглянуться назад, но и посмотреть вперед.*

— А. Шохин: Действительно, в начале 90-х годов была попытка удержать то, что еще можно удержать и создать интеграционные группировки на географическом пространстве бывшего Советского Союза. В частности, я вспоминаю, что в апреле 1994 года мы почти создали мощную интеграционную группировку Россия и Беларусь, включая создание единой денежной единицы. Препятствием оказалась то, что надо было изменить конституцию, как минимум, одного из государств, указав, что единым эмиссионным центром является Центральный банк Российской Федерации, и внести поправку в конституцию Беларуси, указав, что единственным платежным средством Республики Беларусь является белорусский рубль, если иное не предусмотрено международными обязательствами Республики. Но в то время должны были состояться выборы, и тогдашний премьер-министр Кебич решил не рисковать и не включать интеграционную тематику в свою предвыборную программу, что позволило Александру Григорьевичу Лукашенко с большим отрывом победить на выборах. Правда, после этого, процесс интеграции несколько затянулся, и только создание Таможенного союза и Евразийского экономического пространства позволяет говорить о том, что те идеи сегодня оказались востребованы и выстроены не только в общем виде, но и через конкретные механизмы интеграции.

Хочу сказать несколько слов об универсальных механизмах интеграции. Татьяна Валова вбросила в дискуссию эту тему. Безусловно, для всех стран, входящих в региональные и иные интеграционные группировки, базовым все-таки является законодательство и право ВТО. Неслучайно на утренней сессии, посвященной отношениям России и Европейского союза, дискуссия шла вокруг темы «Что такое новые базовые соглашения? Новый базовый договор ВТО плюс». Кстати, Виктор Борисович, никто так и не дал ответа на вопрос, что такое «ВТО два плюса». Вы эту загадку задали, вам на нее и отвечать! Безусловно, Россия, вступает в ВТО и будет добиваться соглашения с Европейским союзом не по чистой «формуле ВТО» или «свободная торговля плюс еще что-то». Видимо, будет система взаимных уступок. В частности, не исключаю, что новый договор с Европейским союзом будет достигнут по формуле «ВТО плюс-минус». В смысле: «ВТО плюс свободная торговля, плюс свобода инвестиций, минус энергетический пакет», что позволит учесть интересы России в этой чувствительной сфере. Какая арифметика в итоге будет, не знаю, но очень бы хотелось, чтобы формула сложения преобладала над формулой вычитания.

Когда мы говорим о рисках ВТО (утром тоже об этом упоминалось), то один из главных рисков связан вовсе не с уровнем таможенной защиты внутреннего рынка. Возможно, так и задумано, и евро так себя ведет неуверенно, чтобы помочь России адаптироваться к вступлению в ВТО, ведь если рубль девальвировать, и, скажем, с 32 подняться до 33 или 34 рублей за доллар, то соотношение к евро перебьет все обязательства по снижению уровня таможенной защиты. Может быть, европейцы тоже играют с нами в эту игру?

Это, конечно, шутка, но, тем не менее, одна из проблем и один из рисков, с которыми столкнутся наши компании — это то, что мы не умеем работать в условиях ВТО. Ведь только у крупных экспортно-ориентированных компаний есть юристы, которые умеют судиться в международных судах, отстаивать свои интересы в различного рода комиссиях, включая Комиссию Европейского союза и так далее. Для большинства компаний — это новая тематика. Они на внутреннем рынке будут работать по международному праву, по праву ВТО. И я боюсь, что наши более опытные партнеры будут максимально использовать правила и процедуры ВТО, чтобы заходить на внутренний рынок России и Таможенного союза Евразийского пространства. А мы еще только будем учиться. Поэтому призываю наших партнеров: прежде, чем использовать



все свои конкурентные преимущества, связанные со знанием процедур, правил и механизмов ВТО, научить им наших коллег. То же обращение к чиновникам — если комиссар Европейской комиссии, правительства других стран, предоставит нам информацию, как они защищают свой внутренний рынок, в том числе, манипулируя правилами и процедурами ВТО, это было бы нам полезно.

Второе — это, безусловно, режим свободной торговли. Это явно надстройка над ВТО и я думаю, Россия сейчас покажет несколько примеров заключения соглашений по свободной торговле. Вероятно, Европейский союз не окажется первым в списке, но, тем не менее, я думаю, это станет демонстрацией готовности России к таким схемам и, вероятно, Евразийский экономический союз тоже должен быть готов. На мой взгляд, очень важно то, о чем упоминал Алехандро: верховенство закона. И здесь мы приступаем к толкованию этой формулы.

Месяц назад в Санкт-Петербурге состоялся Второй международный юридический форум с участием премьер-министра России Дмитрия Медведева. Председателем высшего арбитражного суда была высказана мысль о том, что нам решения международных судов не указ, что мы должны защищать российский бизнес, обеспечивая приоритетность решения российских судов. В этой связи я хотел бы, не называя фамилий, привести соображения одного крупного предпринимателя, который, судясь в нью-йоркском суде со своими партнерами по бизнесу, которые тоже являлись акционерами компании, принес решение суда — не будем говорить, российского, белорусского или украинского — в окружной суд города Нью-Йорк. Решение было в его пользу, и он хотел, чтобы Нью-Йоркский суд

подтвердил это решение. Окружной прокурор, вернее, судья, объяснил ему, куда нужно засунуть это решение и что будет с активами компании этого предпринимателя в случае, если не будет исполнено решение нью-йоркского суда...

Вот почему, говоря о верховенстве закона в условиях ВТО, нам, безусловно, нужно работать не на основе национальной правовой юрисдикции и демонстрации ее суверенности, а на основе международных правил и признания их юрисдикций и решений иных судов. Нам нужно распространять исполнительное производство на решения этих судов. Для этого надо и само наше законодательство максимально гармонизировать с международным, чтобы международные структуры, в том числе и неформальные, та же “двадцатка”, продвигали эти стандарты и в правовой системе, и в системе регулирования торговли, инвестиций и так далее. Каких-либо успехов здесь добиться непросто. Татьяна Валовая упоминала дохийский раунд, который, даже с участием России в качестве члена ВТО, вряд ли в ближайшее время выйдет на финишную прямую. Действительно, трудно добиваться согласованных решений в рамках организации, насчитывающей если не 200, то пусть даже 150 или 160 членов. И как был до этого закрыт уругвайский раунд, так закроется и дохийский, а там и какой-нибудь новый откроется... Ясно, что договоренности будут достигаться с большим трудом, тем более, когда появится такой новый игрок, как Россия, со своими интересами и своими коалициями.

Хорошо, что в ВТО есть коалиция, которая трактует пятую статью ГАЦ так же, как и мы хотим ее толковать: что она не распространяется на свободу транзита газа, поскольку в 1947 году, когда ГАЦ принимался, в мире не было

ни одного газопровода. Некоторые крупные игроки ВТО придерживаются той же точки зрения и это показывает, что в отношении Европейского союза одна коалиция очень долго будет договариваться с другой.

Надо ли вводить процедуру представительной демократии? Международные структуры, даже такие жесткие, такие как Европейский союз, Еврокомиссия, Европарламент, Евросовет и другие, все время сталкиваются с тем, что у членов Европейского союза есть собственные волеизъявления. Если Президент Саркози с господином Тома договорились о какой-то конструкции сотрудничества в рамках Европейского союза или с Россией, то господин Олланд может поменять точку зрения, потому что ему некуда деваться. Если бы у правых было большинство хотя бы в Национальном собрании, можно было бы балансировать и отказываться от каких-то обещаний. А так — абсолютное большинство в обеих палатах парламента, и правительство можно однопартийное формировать. Следовательно — никуда не денешься от исполнения своих предвыборных обещаний! А они могут разойтись с обещаниями даже предыдущего национального правительства. Поэтому абсолютно прав Анатолий Чубайс, сказавший сегодня, что политическая интеграция отстает от экономической. Она и будет отставать. Мы в ближайшие десятилетия вряд ли создадим Соединенные Штаты Европы как жесткую политическую конструкцию, где решения будут приниматься не с участием национальных суверенных парламентам и правительств, а только на основе межнациональных процедур.

То же самое, вероятно, будет происходить и в рамках евразийского пространства. Мы не можем передать весь суверенитет Виктору Борисовичу Христенко, хотя давно его знаем и понимаем, что он, как говорится, борозды не испортит, поскольку министром Европы он уже был с 1999 года. Сейчас он будет министр Азиопы или Евразии, не знаю, но и Дмитрий Анатольевич Медведев, и его коллеги Масимов и Мясникович, по разным причинам вряд ли передадут основной суверенитет на наднациональный уровень. И с этим, безусловно, надо мириться. Даже та национальная компетенция, которую мы себе оставили по вопросам, которые по здравому смыслу должны уйти на наднациональный уровень, например, в таможенной торговле и политике, свидетельствует, что нам еще долго идти до передачи на наднациональный уровень каких-либо политических функций. Может быть, когда-то мы к этому и придем, но хорошо бы прийти к тому, чтобы максимально гармонизировать, сделать едиными правила

торговли, таможенные процедуры и так далее, опираясь на лучшие практики.

Последний сюжет по поводу тунгусского метеорита. Татьяна Дмитриевна вдохновила меня на это выступление. Вы правильно сказали, что неизвестно, что это было: неопознанный космический объект, метеорит или еще что-то. Очень не хочется, чтобы некоторое время спустя про нашу евразийскую интеграцию спрашивали: а что это было? Поэтому лучше все-таки памятники ставить, то есть, обозначать вехи продвижения, причем ставить на видных местах, чтобы их видели все: по Таможенному союзу продвинулись — зафиксировали, национальное законодательство привели в соответствие друг с другом и с международными стандартами. Выстроили конкурентную политику, политику технического регулирования, гармонизированную между собой и совместимую с европейскими стандартами. Я думаю, надо вехи ставить, чтобы не потеряться, чтобы не оказаться так далеко от основных дорог цивилизации, что потом придется выяснять, где же мы были и почему не вышли на магистраль.

— *Передаю слово Андрею Владимировичу Кобякову, Чрезвычайному и Полномочному послу Беларуси в России. Но, наверное, не в этом качестве, а потому, что он один из первых участников нового этапа формирования Таможенного союза. Как раз господин Кобяков, который еще в группе высокого уровня, сформированной в 2003 году четырьмя странами — тогда была еще Украина — начал эту работу.*

— А. Кобяков: Постараюсь Вас не разочаровать. Во-первых, я внимательно изучил вопросы, заявленные в преамбуле к нашей панели, и хочу их проанализировать и поискать поддержки у коллег. Так вот, евразийская интеграция — это углубление или расширение? Именно так поставлен вопрос. На мой взгляд, для Российской Федерации вопрос интеграции предрешен ее размерами и потенциалом. Российская Федерация может выступать только в качестве интегрирующего звена. Я не очень представляю себе, как такая страна, как Россия, начнет вступать в какой-то экономической союз, созданный до ее вступления. Что касается стран бывшего Советского Союза, каждая из них делает свой выбор. Ряд стран, как вы знаете, уже вступили в Европейский союз. Беларусь и Казахстан приняли решение по формированию Таможенного союза с Российской Федерацией. Другие, несмотря на определенные политические лозунги, находятся на этапе выбора — где, с кем и когда интегрироваться. Поэтому я хотел бы напомнить историю этого процесса, протекавшего на пространстве СНГ.

На мой взгляд, историю реальной экономической интеграции необходимо вести с 6 января 1995 года, когда между Россией и Беларуссией было подписано соглашение о создании Таможенного союза, и к этому соглашению практически сразу, с интервалом несколько недель, присоединились Казахстан, Таджикистан, Киргизия — все те, кто в данный момент составляют ЕврАзЭС. Но реальный процесс создания единой таможенной территории проходил в двухстороннем формате и, хочу сказать, с переменным успехом. В качестве положительного опыта я хочу обратить ваше внимание на то, что в 2004 году мы приняли судьбоносное решение о создании единого экономического пространства с участием Украины. Осталось решение по переходу «двойки» на взимание налога на добавленную стоимость, снятию таможенного администрирования. Это был очень мощный прорыв, потому что снималась большая проблема взаимных претензий бюджетов, тем более в условиях постоянного отрицательного торгового баланса. Была серьезная проблема по фискальным функциям двух государств по взысканию этого налога. Мы смогли создать этот механизм — и это во многом Ваша заслуга, Виктор Борисович. Вы сумели убедить тогда своих коллег в правительстве в том, что ради расширенной интеграции с Беларуссией нужно решить этот частный вопрос, и мы его решили. А когда в 2010 году мы подписывали соглашение о создании единой таможенной территории Беларусь — Россия — Казахстан, наши казахстанские коллеги просто взяли тот опыт, который у нас уже был и внедрили его у себя. Это было сделано для того, чтобы на территории Таможенного союза мы могли проводить администрирование этого налога без каких-либо таможенных процедур на границе друг с другом. Другие моменты были в последующем учтены при формировании таможенного союза Беларусь—Россия—Казахстан. Например, взыскание ввозных таможенных пошлин. Начиная с 1995 года, с момента подписания соглашения, Беларусь и Россия решили, что таможенные пошлины будут поступать в бюджеты сторон по месту таможенной очистки, по месту поступления товара на таможенную территорию. А потом возникли проблемы: товар проходит таможенно на территории одного государства, платежи идут в бюджет того же государства, а экономический оборот оказывается на территории другого государства. Это в итоге привело к дополнительному контролю со стороны третьих стран, и говорить о полноценной таможенной территории уже не приходилось. Но, учтя этот опыт «на двоих», мы «на троих» нашли другой способ решения этого вопроса: приняли ре-

шение о том, что где бы ни товар не проходил таможенное оформление — на территории Беларуссии, России или Казахстана, доходы бюджетов сторон от этого не зависят. И благодаря этой формуле, мы фактически ушли от вопроса, который на протяжении долгого времени можно привести пример по созданию единого таможенного тарифа: Беларусь и Россия его создавали, поскольку это была компетенция двух правительств, потом расходились во мнениях до определенного момента, потом опять создавали. Но создать наднациональный орган, который бы ввел этот единый таможенный тариф, «на двоих» у нас не получилось, в силу, вероятно, неготовности правительств передать эти полномочия наднациональным органам при разновеликости сторон по экономическому потенциалу. Тем не менее, «на троих» мы этот вопрос решили и уже втроем создали наднациональную комиссию Таможенного союза, которая стала вести единый таможенный тариф. На сегодняшний момент одной из функций Евразийской экономической комиссии является введение единого таможенного тарифа. Почему я так подробно излагаю? Я не ставлю вопрос — это углубление или расширение экономической интеграции. Это не вопрос «или — или», на мой взгляд, это вопрос «и — и», вопрос взаимного дополнения различных форматов, по которым медленно, но поступательно идет процесс интеграции.

Татьяна Дмитриевна говорила о том, что будущая мировая конструкция, мировое устройство экономического регулирования состоит в том, что будут править не страны, а будут осуществляться договоренности больших экономических интеграций. Вернусь к теме стран, которые не определили своего участия в экономической интеграции. На мой взгляд, гораздо правильнее и прагматичнее участвовать в формировании интеграционного объединения, быть его учредителем, чем проситься в успешное до определенного момента времени экономическое образование на Западе. Я не имею в виду Европейский Союз, дай бог ему здоровья и экономического процветания. Лучше быть учредителем нового экономического союза и с его позиций участвовать в переговорном процессе по дальнейшей интеграции Евразийского экономического союза и Европейского Союза, чем пытаться на каких-то условиях вступить в это достаточно успешное образование. Полагаю, что опыт некоторых стран, которые потеряли целые сегменты своих экономик и по этой причине испытывают сегодня определенные экономические трудности, лучшее тому подтверждение.

Теперь по поводу единой валюты. Нам очень интересен проект, который был представлен на 5-м австралийском форуме группой российских ученых-академиков. Это исследование посвящено справедливому регулированию мировой дебетно-кредитной системы. Он нацелен на то, чтобы мировые финансовые регуляторы не пользовались монопольным положением и не спекулировали на монопольной эмиссии тех базовых продуктов, которые составляют сегодняшнюю корзину зарплатного фонда. Было предложено перевести все международные расчеты на СДМ, а сами СДМ реформатировать, изменив подход к их базовой корзине так, чтобы в ней были не только четыре известные валюты, но и валюты других уважаемых и значимых государств. Определяя вес этих валют в корзине, предлагается учитывать не только объем золотовалютных резервов того или иного государства, но его экономический, ресурсный, территориальный, человеческий потенциал. Думаю, что Российская Федерация могла бы самостоятельно проводить эти предложения в том или ином виде, хотя и не утверждаю, что они напрямую приемлемы на сегодняшний момент.

На мой взгляд, путь в реальную глобальную экономику для стран бывшего СССР, в том числе и для Беларуси, и для Российской Федерации заключается в умножении экономического потенциала нашего объединения. Чем мощнее будет потенциал, тем значительнее окажется наш удельный вес в мировой корзине и тем в большей степени будут учитываться интересы стран, входящих в это экономическое объединение — в том числе, и при глобальном распределении интересов. Поэтому еще раз: и углубление, и расширение, и интеграция — это реальный путь в глобальную экономику.

— *В наших выступлениях была упомянута евразийская, европейская интеграция и взаимодействие. Плюс интеграции заключается в том, что гораздо более серьезное объединение входит в процессы либерализации взаимодействия с новыми партнерами, с новыми структурами, будь то Европейский союз, будь то страны Азиатско-тихоокеанского региона. Я передаю слово господину Слепневу, министру по торговле Евразийской экономической комиссии, чтобы, осветить и это направление.*

— А. Слепнев: Действительно, тема сегодняшнего стола как нельзя более актуальная: глобализация и интеграция. Почему она актуальна? Кризис заставляет всех искать новые пространства для развития. Ряд экономистов говорит о новых технологических уровнях,

о новых справедливых условиях на финансовых рынках. Господин Хара говорил — и с этим не поспоришь — о необходимости расширять регулирование. Я бы не согласился с тем, что на товарных рынках и в классической торговле все в порядке — конечно же, это не так. Новые амбициозные страны, развивающиеся страны, ставят под вопрос и появление новых дисциплин, и всю философию, в частности — вопросы конкурентного права и вопросы транснациональных корпораций. Все вместе это показывает, что действительно, экономика, бизнес и политика предъявляют большой запрос на более справедливое экономическое мироустройство.

Как реально развиваются события? Если бросить короткий взгляд на историю 2000-х, которые сегодня называют тучными годами, когда все было благополучно, мы увидим, что региональная интеграция не стояла на месте. За последние 15-20 лет количество региональных торговых соглашений, соглашений преференциальных увеличилось у нас с 70 до 300. Мы видим, что существенно увеличивается глубина интеграционного регулирования. Перед АСЕАН стоит задача к 2015 году выйти на единый рынок и углубить регулирование. Государства Персидского залива заявили о своем намерении создать экономический союз в стандартах ЕС. Хорошо просматривается и логика развития самого ЕС, который, безусловно, является на сегодня образцовым интеграционным проектом и очевидно оказывается перед задачей более глубокой унификации регулирования и политической интеграции. Мы видим политику классических лидеров, которым также далеко не чужды интеграционные и региональные интеграционные настроения. Идея транс-тихоокеанского партнерства, продвигаемая Соединенными Штатами, и идеи соседства и расширения системы зон свободной торговли, продвигаемые ЕС, показывают, что ставка делается на интеграционные проекты, которые дают тот самый быстрый и практический результат, который так нужен всем в период экономической нестабильности.

Из всего этого можно сделать очевидный вывод, что прорывы в построении новой глобальной системы или прорывы в многосторонней торговой системе в ближайшей перспективе маловероятны. Наверное, стоит согласиться с тем, что сейчас должна нарабатываться некая база для новых конструкций, может быть, на основе представительных структур, о которых говорила Татьяна Дмитриевна Валова. Мы поднимали вопрос на форуме АТЭС, что, вероятно, продвижение дохийского раунда возможно именно на базе формирования партий внутри ВТО, причем

партий с хорошей внутренней дисциплиной, чтобы решения могли приниматься и консенсус мог достигаться чуть легче.

Относительно эффектов от интеграционных объединений: углубление интеграции и повышение дисциплины внутри них — это позитивно для участников, однако создает и определенные риски протекционизма. Возникают риски появления новых барьеров уже не между странами, а между клубами, и эти барьеры могут оказаться более высокими и сложнее устраняемыми с учетом самой процедуры принятия решений. Примеры уже есть. ЕС и Россия активно обсуждают вопрос третьего энергопакета, который по некоторым позициям прямо нарушает существующие международные соглашения по инвестициям. Весь мир обсуждает с ЕС квоты на авиационные выбросы, но я не уверен, что будет легко внести какие-либо коррективы, поскольку сами эти решения рождались в условиях сложного компромисса внутри ЕС. В этой связи очень важна работа по гармонизации, сближению и обеспечению соотносимости регулирования внутри интегрированных структур, касается ли это такой важной темы как техническое регулирование, или каких-то других дисциплин. Очень важен диалог между интеграционными структурами, чтобы формирующиеся внутри них стандарты и правила были соотносимы и не приводили в дальнейшем к появлению непреодолимых барьеров.

Относительно евразийской интеграции мы можем подтвердить, что эффект от нее уже наблюдается. Если посмотреть динамику мировой торговли, то в прошлом году это 5% роста, а динамика торговли стран-объединений — плюс 34% с третьими странами и 38% внутри. Конечно, там есть влияние нефтегазового фактора. По первому кварталу мы видим, что динамика роста торговли с внешним миром, если в целом по данным ВТО — около 3%, то у стран-объединений она достигает 18% роста. Внутренняя торговля также выросла на 17,5%, с учетом того, что доля нефтегазового компонента здесь в два раза ниже, чем в торговле с третьими странами. Мы видим серьезный рост торговли машинотехнической продукцией, серьезные взаимные инвестиции, серьезную активизацию транспортных перевозок. То есть, эффекты начинают проявляться в практическом плане и дают неплохие цифры на фоне того, что происходит в глобальной экономике.

В завершении несколько тезисов в отношении векторов: восток или запад. Само название «евразийская интеграция» показывает, что нельзя ставить ставку на один вектор. Это, конечно, два вектора: Европа —

ключевой партнер, Азия — формирующий центр роста, с растущим спросом и драйвер, который, безусловно, интересен как партнер. Мы сейчас активно ведем работу в рамках подходов к свободной торговле, ведем практические переговоры и консультации с целым рядом стран. Хочу отметить, что у нас сейчас 35 стран или объединений, которые в той или иной форме продемонстрировали свое желание заключить договор о зоне свободной торговли с нашим объединением. Тридцать пять — это по количеству, а если по доле в мировой торговле, наверное, будет процентов 90. Это означает, что нам надо дать в ближайшее время ответ, как мы будем участвовать в свободной торговле.

Акцент первичный — это Азиатско-тихоокеанский регион. Не потому, что Европа не акцент, а потому, что внутри ЕС нет готовности вести речь с уже сложившимся объединением, а не со странами в отдельности. Мы уверены в том, что интеграционный проект в евразийском пространстве не может рассматриваться как альтернатива формированию общего пространства с ЕС, скорее, наоборот, как способ формирования такого пространства. Простой пример: ведутся переговоры по новому базовому соглашению между Россией и ЕС, между Казахстаном и ЕС. Я уверен, что со временем тучи рассеются, и белорусское направление будет активизировано. Формирование евразийского пространства позволяет, по крайней мере, в торгово-экономической области, где есть и тучи, и очень концентрированные бизнес-интересы, вводить единообразные правила взаимоотношений между двумя крупными соседями, что облегчит и сделает более справедливыми такие отношения.

— *Как уже было сказано, Европейский союз является ключевым торговым и экономическим партнером для стран Евразийского союза. Хочу передать слово господину Райнеру Хартманну — Ассоциация европейского бизнеса в России, именно в этом его качестве, а не как матерому энергетик. Надеемся, что он поделится соображениями не по третьему энергетическому пакету (хотя для нас всех это очень важно), а по перспективам и видению евразийской интеграции.*

— Виктор, я узнал много нового во время нашей сессии. Теперь я знаю, где находится центр мира . или, по крайней мере, центр Евразии. Кроме того, я узнал, что новое соглашение будет более или менее соответствовать Третьему энергетическому пакету. Дамы и господа, утопии должны остаться в прошлом. Реальность . это сотрудничество и создание единого экономического пространства от Ат-

лантического до Тихого океана. Такова реальность: мы видим, как идет этот процесс. Здесь высказывалось много умных мыслей. Я рад, что мне не придется возвращаться к моим записям и высказывать еще одну. Ассоциация европейского бизнеса и ее российские партнеры поспособствовали улучшению условий для взаимных инвестиций между Европой и Россией. Теперь мы должны сделать следующий шаг. Дело в том, что создаваемый под руководством господина Христенко и его команды Евразийский союз столкнется с теми же проблемами, что и мы, инвесторы, когда пришли на российский рынок в сложные времена. Сейчас мы видим фундаментальные улучшения.

Мы готовы помочь формированию Евразийского союза, а Евразийский союз готов предоставить нам возможность участия в решении определенных проблем в области бизнеса. Господин Христенко был у нас, мы долго беседовали с ним на эту тему. Итак, мы будем реализовывать наши планы.

В заключение хочу сказать одну вещь. Я помню декабрь 1991 года, когда подписывалось Беловежское соглашение. Тогда один очень мудрый советский дипломат сказал мне: «Райнер, советские республики должны сейчас разойтись на некоторое время, чтобы потом воссоединиться снова». Сегодня мы наблюдаем именно этот процесс. Но Советский Союз, как мы знаем, был единым государством с высоким уровнем интеграции . значительно более высоким, чем сегодняшний Европейский союз. В нем были единая экономика, единая финансовая система, единое научное, геополитическое и культурное пространство и так далее.

Мне кажется, сейчас происходит восстановление этого единства. Конечно, . и об этом нельзя забывать, . восстановление единства не означает возвращения к советской политической или идеологической системе. Правда, в Брюсселе и Вашингтоне иногда думают иначе.

В 2011 году, после создания Таможенного союза и снятия таможенных барьеров, товарооборот между Беларусью и Казахстаном увеличился почти на 40%, а в первые два месяца этого года . еще на 13%. Это происходит на фоне спада в мировой торговле, европейского кризиса и, конечно, вступления России в ВТО. Думаю, Евразийский союз появился во многом благодаря работе, проделанной внутри СНГ, а также диалогу между ЕС и Россией. По-моему, пора задаться вопросом, как все это может повлиять на межгосударственные отношения . в частности, между ЕС и Россией. Как представитель европейского бизнеса, я убежден, что движение происходит в правильном направлении

На этом я хотел бы закончить. Наша ассоциация способна и готова помогать во всех случаях, где могут пригодиться наши знания и опыт. Я уверен, что сегодня мы имеем дело с реальностью, а не с утопией. Реальность такова, что мы находимся на полпути к возникновению нового, незападного миропорядка, и должны принять и осознать этот факт. Могу вас заверить, что бизнес уже принял и осознал его.

— *Конечно, многие здесь сидящие родились в СССР, но я хочу сказать, что не фантомные боли двигают процесс интеграции, а образы будущего. В 1994 году, выступая с лекцией в МГУ, Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев преподнес Евразийскую интеграцию как идею, как образ, как политический проект. Собственно, с того времени многие политики и экономисты обращаются к евразийской идее. Она так или иначе движет многими процессами, и мы всегда подчеркивали и понимали особую роль Казахстана в истории евразийской интеграции. Поэтому я с удовольствием передаю слово Кайрату Келимбетову.*

— Сегодня много говорится о поиске и предпринимаются попытки найти интеграционную идентичность единого экономического пространства, определить будущее Евразийского экономического союза. Действительно, была постсоветская реальность, которая должна была родить новую идентичность. И сегодня евразийская экономическая интеграция, наверное, является той формой геокультурной или геоэкономической идентичности, которую мы все вместе пытаемся нащупать.

Если вспоминать 1994 год, когда многие страны на постсоветском пространстве испытывали большие трудности, сложно было говорить о каких-то объединениях, о преимуществах объединений. И, наверное, самой желанной моделью, мечтой об интеграции был опыт Европейского союза. Но за последние 17-18 лет мы убедились, что и этот опыт не безоблачен, и там есть свои вопросы и проблемы. Однако путь, который пройден Европейским союзом, дает опору для размышлений, о возможности инкорпорирования этого опыта на нашем пространстве. Мне кажется, что тот опыт, который мы пережили на постсоветском пространстве — создание Содружества независимых государств, создание ЕврАзЭСа и разные другие формы сотрудничества, свидетельствуют о том, что есть некая геокультурная идентичность, что страны стремятся взаимодействовать друг с другом и это, конечно, во многом определяет наше сотрудничество.

С другой стороны, когда мы спрашиваем: а что нового появилось в этой идентичности — то, с одной стороны это подходы равного партнерства. А с другой — понимание новых вызовов: сегодня никто не пытается остаться на месте, все думают о том, что произойдет в будущем. То есть о том, как нам общими усилиями создать нечто новое, которое отвечало бы новым вызовам.

Когда задают вопрос о том, что нужно, то перед российским государством всегда стояла дилемма: какое направление выбрать европейское или азиатское. В российской гербовой символике дан на это точный ответ: можно заниматься и Западом, и Востоком. Тем более, что Восток — это новая геоэкономическая реальность, когда китайская экономика и многие другие азиатские экономики становятся драйверами мирового экономического роста. И в этом смысле одна из ниш нашего пространства — это решение вопросов мировой энергетической безопасности, как в европейском направлении, так и в азиатском. Мне кажется, это то направление, которое мы должны прорабатывать совместно, и совместно находить возможности как для кооперации, так и для развития.

Второй важный вопрос, который сегодня нужно обсудить, это вопрос о ЕЭП и ВТО. Что это — противоречие или взаимодополняемость? Мне кажется, само присутствие на этом заседании заместителя генерального директора ВТО и тот факт, что в самые ближайшие дни Российская Федерация ратифицирует блок законов о вступлении в ВТО, говорит о том, что вопросов здесь никаких нет. Вся евразийская экономическая интеграция базируется на принципах, которые институционализированы Всемирной торговой организацией, то есть, играть по правилам ВТО

— это то, с чем мы согласились в начале 90-х, то, к чему мы шли, то, к чему нам нужно теперь адаптироваться. Потому что вступление в ВТО — это не завершение некоего процесса, а начало совершенно нового этапа взаимодействия в мировой торговой системе, откровенно говоря, не всегда справедливой, с нашей точки зрения. Тем не менее — это мощнейшие институты, и мы должны быть готовы к тому, что будет множество последствий. В этом смысле наше объединение — это своего рода ответ, мы вместе должны отвечать на те вызовы, которые будут предъявлены после вступления в ВТО. С другой стороны, само создание единого экономического пространства — это тоже не конечная точка интеграции. Наши лидеры определили, что к 1 января 2015 года мы должны подойти к формированию Евразийского экономического союза. Это значит, что будет некое дополнительное углубление нашего сотрудничества. Потому что углубление означает упрощение взаимодействия для бизнесов внутри наших стран, более тесная интеграция в создании лучших условий для наших бизнесов — это то, над чем мы должны работать. Расширение же означает, что мы не закрытый клуб трех стран, мы объединение, которое предполагает инкорпорирование и других стран, прежде всего, на постсоветском пространстве. Следует сказать об Украине и о других странах, но на принципах той интеграции, которая уже на сегодняшний день произошла. За последние три года мы проделали огромную работу: было принято большое количество соглашений, и теперь страна должна продемонстрировать свою способность к интеграции. На сегодня только три страны могут продемонстрировать такую способность в полной мере. Мы сегодня видим, что не все страны Европейского союза

могут соответствовать тем принципам, на которых эта интеграция была провозглашена. И, я думаю, что новые члены Таможенного союза, Единого экономического пространства (в будущем — Евразийского экономического союза, потому что мы не будем стоять на месте), тоже должны продемонстрировать эту способность.

И, наконец, последний вопрос: интеграция на бумаге или на деле?! Де-юре проделана огромная работа, и она продолжается в виде кодификации всей той законодательной базы, всех тех соглашений, которые были прописаны. Но пока не произошло интеграции де-факто — а это, прежде всего, реализация новых совместных проектов. То есть мы вместе должны научиться что-то делать, как, например, весь европейский союз делает Airbus. Это примеры уже классические, они часто приводятся. Россия сейчас делает Superjet, и вчера две страны — Казахстан и Белоруссия заявили о том, что тоже хотели бы участвовать в этой высокотехнологичной интеграции. Это могут быть совершенно новые совместные проекты по созданию единого энергетического пространства, по освоению Сибири и Дальнего Востока. Например, по каким-то новым энергетическим возможностям в Центральной Азии. Мы должны научиться что-то делать вместе, научиться координировать работу и вместе создавать более конкурентоспособные условия для нашего бизнеса. Сегодня бизнес Всемирного банка занимает сорок седьмое место, Россия хочет быть на двадцатом.

Я думаю, что нам всем нужно над этим дальше работать, а та работа, которая уже проделана — не повод для самоуспокоения, а возможность идти вперед. Сегодня много вопросов со стороны инвесторов, в том числе, из Европейского союза и из азиатских стран: что это, как с этим иметь дело? Я думаю, что та работа, которую проводит наша комиссия, наши правительства, в том числе по зонам свободной торговли — это возможность более тесной торговой интеграции с новыми европейскими и азиатскими рынками, это огромные возможности для нашего бизнеса. Нам нужно вместе смотреть вперед.

— *Хочу сейчас передать слово Александру Рару — журналисту, политологу, директору Центра при Совете по внешней политике Германии, известному человеку, которому свойственно судить и о текущих делах, и видеть перспективу. С учетом того, что Вы «финалист», у Вас будет возможность учесть уже высказанное.*

— А. Рар: Закругляться пора, и я попытаюсь это сделать. Во-первых, здесь фантасти-



ческая атмосфера — она очень отличается от атмосферы дискуссий, которые идут в Европейском союзе. Там мы говорим о развале, о том, что, возможно, будет дезинтеграция еврозоны, все держатся за друг друга. А здесь — расширение и интеграция: совсем другой процесс. Кто бы мог подумать! Что интересно, 20 лет тому назад все было ровно наоборот. Мне кажется, если смотреть с точки зрения Европейского союза на развитие Евразийского союза, то нужно, конечно, иметь в виду один термин, который мы так-то подзабыли. Это слово обычно режет слух и русским, и казахстанцам, и белорусам. Но мне, как западному политологу нужно его подчеркнуть — это те самые пресловутые ценности, которые сегодня в Европейском союзе играют главенствующую роль. Мы говорим о себе, что мы не экономический клуб, а, в первую очередь — клуб ценностей. Что я этим хочу сказать? Что есть именно западный подход к созданию Евразийского союза, который, с одной стороны, рассматривается с точки зрения целостной политики — как она будет проводиться в Евразии и, естественно, геополитической. О геополитическом подходе мы здесь очень много говорили, и все сказано было прекрасно, корректно. Кстати, господин Шохин заявил, что 20 лет российский бизнес пытался понять Всемирную торговую организацию, и все равно еще могут возникнуть ошибки. Я могу вам сказать, что наоборот, западный бизнес хочет понять Россию, и до сих пор много здесь не понимает и постоянно спотыкается. Этот Форум, конечно, помогает такие проблемы решать, но и показывает некую дистанцию, на которой мы все существуем. Я думаю, с точки зрения Европейского союза, будет хорошо, если все участники этого процесса, Евразийского союза, будут членами WTO, Всемирной торговой организации — это успокоит, это создаст рамки, в которых можно будет работать.

Второй момент: конечно, все боятся (об этом и говорил господин Хартманн), что здесь возможна попытка России доминировать на постсоветском пространстве. Ведь Евразийский союз объединяет 70% бывшей советской территории! Если туда войдет Украина — это будет 85% бывшей советской территории. Евразийский союз в десять раз больше, чем Европейский союз, на эти масштабы тоже надо сегодня смотреть! Они впечатляют, они о многом говорят и, естественно, возникает много вопросов. А куда это будет развиваться, какие там будут ценности, как будет выстраиваться общая политика в отношении Запада? Я вспоминаю, что, когда Россия еще не участвовала

в попытках реинтегрировать постсоветское пространство, когда всем хватало СНГ, тогда на те региональные союзы, которые могли возникнуть, смотрели более положительно. Вспомним поддержку ГУАМ, или, скажем, Центрально-азиатскую инициативу объединить все государства Центральной Азии в один экономический союз, чтобы они легче общались, чтобы легче было инвестировать. Вот этот силлогический момент, страх, что Россия там будет доминировать, конечно, присутствует. И поэтому мы в Европейском союзе задаем себе вопрос: насколько Евразийский союз будет похож на европейскую модель?

Еще один аспект: Европейский союз создавался фактически двумя государствами: Германией и Францией. Это сбалансировало всю конструкцию. Архитектура Европейского союза 50-х, 60-х годов не вызывала боязни, что это новая империя Германии. Наоборот, два бывших соперника, которые постоянно воевали между собой, взялись за руки и начали восстанавливать новую Европу. Я думаю, интересно было бы, если бы в евразийском пространстве, Евразийском союзе помимо России нашелся еще второй или даже третий мотор — Казахстан, может быть, Украина, чтобы они вместе создавали этот союз, чтобы всегда присутствовала демократичность. Это с точки зрения Европейского союза выглядело бы как очень большой плюс и помогало бы лучше, позитивней и конструктивней смотреть на перспективы сотрудничества.

Нужно учесть и еще один аспект: мы находимся по-прежнему в глубочайшем кризисе. Может быть, мы в Европе, в Европейском союзе, вошли в него глубже, чем вы в Евразии, и вопрос далеко не решен: какая модель политической, экономической системы окажется более жизнеспособной в новом мире после кризиса? Я думаю, если трезво посмотреть на вещи — не догматично, не идеологически — то нужно признать, что на евразийском пространстве может появиться какая-то новая модель госкапитализма, которая в тех условиях, в которых сейчас находится мир, будет более успешно содействовать выходу из кризиса, чем старая либеральная экономическая модель. Европа тоже проходит сейчас очень трудный тест на испытания и многие серьезные эксперты полагают, что она в таком виде не сможет пережить следующие два-три года.

Если коротко говорить о том, что нас связывает, то очень важно, чтобы мы — Европейский союз и Евразийский союз — работали вместе как Soft power (мягкая

власть), чтобы забыли все эту геополитику, а историю Европы определяла бы и Heart power (власть сердца) — это будет нас притягивать друг к другу. Я понимаю, что элиты в постсоветском пространстве в Евразийском союзе могут легче интегрироваться, потому что они когда-то были одним государством, в отличие от европейцев, которые 60 лет шли к объединению. Но, мне кажется, что у Евразийского союза, действительно, есть потенциал расширения, он может расширяться на Восток, в то время как для Европейского союза этот путь же закрыт. Тем важнее для Европейского союза создание институциональных союзов. Нам нужен альянс с Евразийским союзом. Мы будем нуждаться в энергетических потоках с востока на запад все больше и больше, потому что Европейский союз, как всем известно, уже не имеет своих запасов нефти и газа, как в предыдущие десятилетия. Нам нужны партнерства по ресурсам. Немцы сейчас это выстроили с Казахстаном, теперь мы будем искать такие же подходы к России. С Монголией тоже создано партнерство по ресурсам. Без этих ресурсов (это не только нефть и газ, но и минералы и много других полезных ископаемых) западные экономики из кризиса выйти не смогут. На этом ресурсном партнерстве будет построено много всего доверительного и вполне реального.

Нельзя забывать и вопрос безопасности: НАТО не сможет осуществить выход из Афганистана без сотрудничества с региональными державами на постсоветском пространстве, и этот аспект в Евразийском союзе еще не обсуждается. Вопросы безопасности, скорее, относятся к ШОС, но Евразийский союз будет сотрудничать с этой организацией, и аспект региональной безопасности, я думаю, встанет во главе угла когда возобновится выход НАТО из Афганистана, когда потребуются выводить войска и военную технику.

Каковы перспективы? Очень кратко об этом. Я уже заканчиваю. Мне очень понравилось то, что сказал господин Слепнев: реально и интересно с нашей, западной, точки зрения. Действительно, чем в итоге станет Евразийский союз? Мы сами пока что не можем дать ответ на этот вопрос. Что это — некий «Европейский союз — Восток», который через 10-20 лет объединится с Европейским союзом, в какой-то общий «европейский дом»? Это было бы желательно, я думаю, для очень многих из тех, кто присутствует в этом зале. Или это, действительно, может стать формой вынужденного ухода России—Казахстана—Белоруссии из Европы в Азию — потому что там им интересней, там нет визовых барьеров и там не проводятся

постоянно консультации и разговоры по поводу ценностей, которые одни разделяют, а другие нет.

Суммирую еще раз: Евросоюзу действительно нужен партнер по ресурсу в Евразийском совете, конечно, рынок сбыта, но и плацдарм для больших инвестиций, куда Европа всегда будет стремиться. А Евразийскому союзу, мне кажется, очень нужен Евросоюз — как технологическая база, чтобы закупать технологии, и, конечно, для того, чтобы иметь общую модель норм и общей правовой системы для Европы — тогда мы построим общий европейский дом. Такова перспектива.

— **У нас еще два докладчика. Игорь Юрьевич Юргенс, председатель правления Института современного развития.**

— И. Юргенс: Первое: любому международному объединению нужно экспертное учреждение. Европейский союз имеет центр «Европейский совет — Азия», «Европейский союз — Россия», Трансатлантический диалог. Предприниматели в этом экспертном совете будут участвовать, но эксперт играет иную роль. Вот, например, вступление Украины — сложный политический вопрос, но в преподавательском сообществе можно обсуждать его в совершенно другом аспекте. В принципе, любому интеграционному объединению нужна своя библиотечка, свое экспертное сопровождение, свой анализ того, как он, Евразийский союз, соотносится с ЕС, и с ОПЕС, и конкретно с Китаем — это вам мое предложение, мы можем над этим поработать более обстоятельно в то время, которое будет для этого отведено. Что касается масштабных евразийских проектов, то вспомним историю: один Великий шелковый путь чего стоит! Китайцы, кстати, несмотря на всю свою осторожность, уже готовы — в переносном, конечно, смысле — такой же путь выстроить, но уже в виде шестиполосного шоссе. Этот трансконтинентальный путь, эта «золотая миля» может стать мостом, заново соединяющим всех нас — и Европу, и Азию. Ну и последнее: не спешите с расширением: Грецию в ЕС приняли, а сейчас чешут репу... Давайте-ка с Кыргызстаном, Таджикистаном, с другими республиками подумаем. Мы, эксперты, предлагаем с этими решениями не спешить.

— И. Финогенов: Я хотел сказать, что все-таки экспертное сопровождение этих процессов уже в какой-то мере имеется. В частности, у нас в банке создан Центр интеграционных исследований, он уже проводил некоторые исследования, в том числе, о влиянии интеграционных процессов на конкретные экономические процессы на этой территории. Что я хочу этим сказать? Исследования показали,

что для Белоруссии, например, интеграция — это дополнительные 16% ВВП до периода 2030 года. Но все это только возможности, все это потенциал, и цифры превратятся в реальность только вследствие конкретных усилий конкретных бизнесменов, которые должны осознать новые возможности. Потому что все эти цифры прогнозируются на предположении, что будет расширяться технологическая кооперация, будут запускаться новые проекты, в том числе те, о которых уже говорят десятилетиями, проекты в области высоких технологий — это космос, авиация, судостроение и так далее. Только в этом случае что-то произойдет. Поэтому, призываю всех: надо думать, как популяризировать те возможности, которые уже сегодня открываются на едином экономическом пространстве.

— Ж.-П. Тома: Это первая интеграция культурного обмена. Не так просто перейти на другой язык при общении друг с другом. Слава богу, у нас есть переводчики. Когда Президент Саркози попросил меня подготовить доклад о создании евро-российского экономического пространства, включая интеграцию Таможенного союза, мы сразу поняли актуальность этой темы.

Сегодня Европа переживает серьезный кризис. Мы прекрасно знаем, что, с одной стороны, есть Европа, которая накапливает долги, у которой нет возможности роста и которая стремится к политической интеграции, а с другой стороны — есть Россия со своими союзниками в Таможенном союзе, которой необходимо преуспеть в осуществлении плана модернизации, которая действительно растет, обладает резервами, но нуждается в технологиях. У нас есть необходимые технологии. Французы, немцы, испанцы, представители Центральной и Западной Европы — все мы можем помочь нашим российским друзьям преуспеть в выполнении плана модернизации, так как наши экономики действительно взаимодополняемы. В настоящее время главные партнеры России — это Европа, а также МЕРКОСУР, АСЕАН и другие интеграционные организации. Почему бы не создать действительно крупную зону свободной торговли, обмена кадрами и технологиями? Таким образом мы поступили в Европе при заключении Римского договора. В частности, необходимо отказаться от виз: действительно, нет смысла тратить время на их получение. Об этом говорил и Владимир Путин. Необходима стратегия развития Европы, поскольку ясно, что проблему задолженности не решить за счет бюджетных средств. Господин Шохин совершенно справедливо заметил, что в Европе могут произойти политические изменения.

В этом году французов на Форуме меньше, чем было несколько лет назад. Но все еще вернется на круги своя.

Европа не может жить без новой стратегии, которая бы способствовала ее росту. В своем докладе я сравнил взаимодополняемость и конкурентность. Альтернативная стратегия для Европы — это Россия. Есть Соединенные Штаты, есть Азия и Китай, который является крупнейшим мировым двигателем в отношении роста. И некоторые экономисты увидели, что мы станем торговыми партнерами так, же как с Соединенными Штатами. Но с Россией у нас масса возможностей, гораздо меньше конкуренции и гораздо более высокая степень взаимодополняемости. Посмотрите на энергетику. Вы сейчас говорили о ценностях. Нужно очень осторожно подходить к обсуждению ценностей, чтобы не допустить бесплодных дебатов.

Не стоит переходить к стандартному обсуждению великих ценностей. Сейчас главная тема — это энергетика. Обсуждение энергетической зависимости и энергетического пакета не имеет смысла, как и разделение таких элементов, как производитель, доставка и потребитель. Во Франции интегрируют все три элемента. В англо-саксонской и американской системах они разделены.

Для России это не имеет значения, если мы хотим добиться общего пространства, о чем также говорил Президент Путин. Необходимо перейти от обсуждения зависимости к обсуждению взаимодополняемости. Тогда не будет никаких оснований для обсуждения энергетики. Действительно, очень важно иметь общее энергетическое пространство, благодаря этому мы сможем стать зоной стабильности и процветания.

В заключение я хотел бы сказать несколько слов о культурной проблеме. Для того чтобы развиваться, необходимо помнить о культуре. Необходимо приложить определенные усилия с обеих сторон, чтобы лучше понимать друг друга и чтобы европейцы, в частности французы, перестали только учить, а Россия, наконец, показала бы себя. Россия — это совсем не то, что представляют себе европейцы. Россия очень изменилась. Вместе мы можем многое сделать. Я думаю, мы можем создать самое большое, самое главное экономическое пространство в мире. Спасибо.

— **Ничто так дорого не зарабатывается и так легко не утрачивается, как доверие. Я уверен, что мы в сегодняшней дискуссии укрепили взаимное доверие, и надеюсь, что мы будем действовать в этом русле и дальше. Всем огромное спасибо.**

Россия и Евросоюз: бизнес-диалог

Модератор: Эско Ахо, Исполнительный вице-президент по корпоративным отношениям и ответственности, член правления, Nokia Corporation; **выступающие:** Виктор Христенко, Председатель коллегии, Евразийская экономическая комиссия; Петер Балаш, Заместитель генерального директора, Генеральный директорат Еврокомиссии по торговле; Анатолий Чубайс, Председатель правления, ОАО «РОСНАНО»; Франс ван Хаутен, Исполнительный директор, Philips; Алексей Лихачев, Заместитель Министра экономического развития РФ; Петер Лёшер, Президент и главный исполнительный директор, Siemens AG; Виктор Вексельберг, Президент, Фонд «Сколково»

— А. Чубайс: Круглый стол промышленников России и Евросоюза проводится на Петербургском форуме уже много лет. Сегодня мы собрались в очередной раз, чтобы оценить новую экономическую ситуацию, складывающуюся в стране и в мире. Мне кажется, что будет правильным несколько расширить нашу традиционную повестку. Конечно же, мы обязательно обсудим западный вектор развития российской экономики и новую ситуацию во взаимоотношениях с Евросоюзом, отчасти связанную со вступлением России в ВТО. Но, вместе с тем, мне хотелось бы, чтобы мы одновременно поговорили и о так называемом восточном векторе развития российской экономики. Как мне кажется, на этом направлении происходят не менее масштабные события исторического характера, которые тоже должны получить оценку со стороны бизнес-сообщества России и Евросоюза.

Острых проблем сегодня достаточно и в России, и в Европе. Вторая волна кризиса набирает силу, и здесь я, к сожалению, отношу себя к числу пессимистов. Мне эти события кажутся очень серьезными: они неизбежно повлияют и на европейскую, и на российскую экономику. Мы наблюдаем бурные события в российской политической жизни: по сути дела, у нас на глазах происходит смена политических эпох. Но мне кажется, что иногда на

фоне таких острых событий, ежедневно привлекающих внимание крупнейших предпринимателей и политических лидеров, есть риск не заметить других важнейших глобальных трендов. Я хотел бы, чтобы мы сегодня обсудили два таких глобальных тренда, связанных с восточным и западным векторами развития российской экономики.

Что я имею в виду под этими условными названиями? Сначала о восточном векторе. Мы пока не очень замечаем, что российская экономика существует в принципиально новых условиях. С первого января этого года стал реальностью единый таможенный тариф на экономическом пространстве, объединяющем Россию, Беларусь и Казахстан. Вслед за единым таможенным пространством нашими странами активно создается Единое экономическое пространство, в котором общими будут десятки отраслевых направлений — от технического регулирования до научно-технической политики. Что особенно важно, будет проводиться интегральная макроэкономическая политика, предполагающая, в том числе, соблюдение жестких критериев, унаследованных, если можно так сказать, от Маастрихтского соглашения: дефицит бюджета — не более 3%, отношение государственного долга к ВВП — не более 50%. И вот это создаваемое на наших глазах

Единое экономическое пространство России, Казахстана и Беларуси — абсолютно новая реальность.

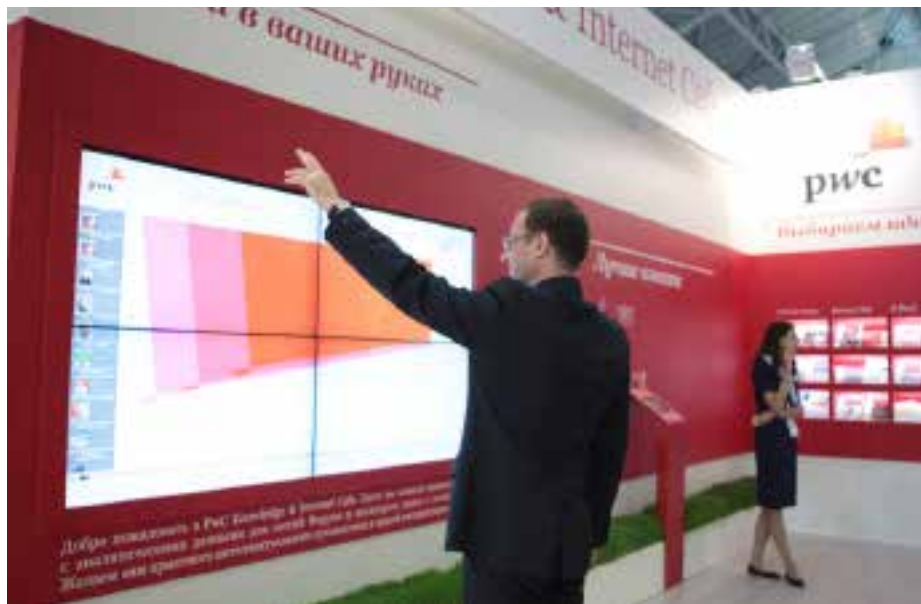
Это те события, которые уже произошли и происходят сейчас. Если говорить о будущем, то среди задач, которые ставятся перед участниками Единого экономического пространства, есть и задача введения единой валюты, причем во вполне обозримой перспективе — в 2015 году. Насколько я понимаю, эта задача поставлена создателями Единого экономического пространства.

Размеры нового субъекта мировой экономики очень значительны. Россия, согласно большинству рейтингов, с учетом паритета покупательной способности, — это экономика номер шесть в мире, вслед за Германией. А Единое экономическое пространство, в соответствии с оценками Всемирного банка, — это уже пятая в мире экономика: еще на ступеньку выше.

Наряду с размером нового экономического пространства надо учитывать и темпы роста экономики. Давайте сопоставим темпы развития России, Казахстана и Беларуси, с одной стороны, и наших европейских соседей — с другой. Даже если не называть цифр, становится совершенно понятно, что экономика, внутри которой мы существуем, приобретает фундаментально иное измерение.

Мне кажется, что этот факт пока недостаточно оценен бизнесом, недостаточно учитывается им на практике. Именно поэтому мы попросили председателя Коллегии Евразийской экономической комиссии Виктора Борисовича Христенко выступить сегодня с основным докладом, чтобы мы из первых рук могли получить информацию об этом ключевом изменении на восточном векторе российского экономического развития.

Но и на западном векторе происходят не менее масштабные события. Я убежден в том, что вступление России в ВТО, которое ожидается в июле, после ратификации решения правительства российским парламентом, — это, без всякого преувеличения, историческое событие: не только потому, что Россия поставила мировой рекорд по продолжительности переговорного цикла — 16 лет, и не



только в силу значимости самого решения о вступлении в ВТО. Я считаю, что это решение открывает фантастические возможности для совершения крупномасштабных шагов во внешнеэкономической области.

Что я имею в виду? Во-первых, влияние этого события на наши отношения с Евросоюзом. Сейчас переговоры между Россией и Евросоюзом относительно нового соглашения о партнерском сотрудничестве получили новый импульс. Теперь мы можем и должны, как мне кажется, договариваться с Европой не на базе ВТО, а на базе «ВТО плюс», на базе еще более продвинутых правил игры, учитывая тот факт, что на Европу приходится 50% российской внешней торговли. Опираясь на ВТО, мы могли бы совершить прорыв в отношениях с Европой.

Еще одно важнейшее последствие вступления в ВТО — это, конечно, перспективы присоединения России к Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Вступление России в ОЭСР становится реальностью, и я бы рискнул даже назвать сроки. Мне кажется, года, максимум — полутора лет будет достаточно для того, чтобы Россия завершила официальный процесс вступления в ОЭСР, который, кстати говоря, уже начался. Теперь, с учетом членства в ВТО, мы можем завершить его в очень сжатые сроки.

Вступление в ВТО, новые соглашения с Евросоюзом, членство в ОЭСР — это, по сути дела, признание международным сообществом факта возвращения России в цивилизованный экономический мир после 1917 года, причем признание не просто политическое, но и юридически закрепленное, и не просто в цивилизованный мир, а в элиту цивилизованного мира. Именно Организация экономического сотрудничества и развития формирует базовые институциональные правила игры, которым следуют сегодня экономически «продвинутые» страны — тот самый любимый нашей прессой «золотой миллиард». Недооценивать значение этого фактора неправильно.

Мне хотелось бы, чтобы за всей сложностью текущей экономической ситуации и задач нового правительства России мы увидели эти два глобальных вектора: западный и восточный. На обоих этих направлениях, как мне кажется, происходят изменения исторического масштаба. Было бы интересно сегодня в максимально свободной, как у нас принято, форме обсудить наше понимание этих процессов. Именно их мне сегодня хотелось бы поставить в центр нашей дискуссии.

Модерировать дискуссию согласился господин Эско Ахо, человек, который не просто был премьер-министром Финляндии: он за-

ложил основу того, что называется «финским экономическим чудом». Все мы помним, что в начале 90-х годов ситуация в Финляндии была близка к катастрофической. Правительство Эско Ахо нашло из нее выход и создало одну из самых успешных в мире страновых инновационных моделей.

Сегодня Эско Ахо является вице-президентом компании Nokia. У него есть, помимо прочего, уникальный опыт работы в сфере промышленности. Эско, передаю слово Вам, как нашему модератору.

— Э. Ахо: Хочу рассказать о том опыте, который Финляндия приобрела в начале 1990-х годов. Мы уже говорили о сегодняшнем кризисе, и меня часто спрашивают: какой основной урок следует извлечь из него? На сегодняшний день Европе, а также всем экономикам, столкнувшимся с трудностями, и даже компаниям, которым необходимо сокращать расходы и одновременно заниматься инвестициями, — следует извлечь один главный урок. В чем он заключается? Правило таково: не ешь посевное зерно. В России, возможно, сказали бы: «Не ешь семенной картофель». Это очень простое правило. Нужно отбросить все, что не является остро необходимым. Нужно отказаться от всех расходов, которые не являются необходимыми для будущего. В то же время, необходимо иметь средства для инвестиций в будущее страны или компании. Этому простому правилу мы, европейцы, должны следовать сегодня. Россия и Евросоюз вместе смогут это сделать. Если мы поведем себя разумно в нынешних обстоятельствах, то поможем друг другу сделать правильные шаги на пути к будущему.

Главная задача России заключается в проведении преобразований. Главная задача Европы заключается в создании новой основы для благосостояния ее жителей. Думаю, объединение наших ресурсов поможет решать эти задачи более эффективно. Вот мое краткое вступление.

Двигаемся дальше. Я хотел бы представить слово председателю Круглого стола промышленников России и Европейского союза (КСП), президенту и главному исполнительному директору Siemens Петеру Лёшеру. Он ознакомит нас с последними решениями КСП.

— П. Лёшер: Я полагаю, что проблема обозначена очень правильно. Были подчеркнуты значение наших действий для решения экономических трудностей, значение использования политических возможностей, а также важность отношений между Европой и Россией.

В настоящее время объемы торговли и инвестиций увеличиваются: это воодушевляет. На Россию приходится 7% экспорта и 12%

импорта стран Евросоюза. Господин Чубайс подчеркнул важность отношений между Востоком и Западом.

КСП разработал рекомендации по отношению торговли и других ключевых приоритетов с учетом предстоящего вступления России в ВТО. Остановлюсь на некоторых из них.

Первый приоритет — это новое соглашение между Евросоюзом и Россией. Сейчас наша работа определяется соглашением почти 20-летней давности. Как уже отмечал господин Чубайс, очень важно, чтобы новое соглашение учитывало особенности действующих сейчас инвестиционных и торговых механизмов, а также стимулировало инвестиционную активность.

Вторым приоритетом является формирование общего технологического рынка Евросоюза. Очевидно, что это очень важная задача, особенно с учетом того, что мы также хотим построить современную экономику, основанную на инновациях. Поэтому необходимо устранять барьеры, разделяющие два больших блока. Необходимо разработать рекомендации по дальнейшему решению технических вопросов, в том числе связанных с выдачей виз, принимая во внимание их роль в перемещении людей — включая специалистов — через границы. Следует произвести оценку соответствия действующих норм сегодняшним требованиям.

Третий приоритет — укрепление торговых связей и улучшение условий для инвестиционной деятельности. В этой связи отмечу две важные проблемы. Первая из них связана с таможенным, а вторая — с налоговым законодательством. Совершенствование их важно для стимулирования прямых инвестиций за рубежом и для выпуска высокотехнологичной продукции.

Четвертый приоритет — свободное перемещение населения между Евросоюзом и Россией. Мы начали уделять внимание этой проблеме уже много лет назад и сегодня всемерно поощряем работу по устранению соответствующих барьеров. В особенности мы сосредоточимся на ближайших возможностях, связанных с разработкой нового соглашения и включением в него правил «ВТО плюс», о чем уже сказал господин Чубайс.

— ***Благодарю Вас, господин Лёшер. Далее у нас идет основной доклад. Виктор Христенко, занимая предыдущую должность, стал известен в своей стране как «Мистер Европа». Сейчас он является председателем Коллегии Евразийской экономической комиссии. В этом качестве он выступит с основным докладом, а затем мы перейдем к дискуссии. Господин Христенко, Вам слово.***

— В. Христенко: Для меня круглый стол «Бизнес-диалог «Россия — ЕС» — это площадка, где обсуждались и в значительной степени реализовывались стратегические замыслы. Партнерство, которое складывалось и складывается между людьми, присутствующими в этом зале, всегда носило стратегический характер. Это не означает отсутствия сложных вопросов и конфликтных ситуаций. Наоборот, стратегический характер таких площадок определяется возможностью обсуждать любые вопросы, какими бы сложными или даже конфликтными они ни казались.

Я не хочу сказать, что наши отношения на новом этапе являются конфликтными. Но очевидно, что они сложны для понимания и что у них, кроме сторонников, есть и достаточно много противников. Я не буду останавливаться на политической предыстории этих процессов, поскольку они в значительной степени определяются главными трендами. А главных трендов, о чем уже говорил Анатолий Чубайс, два: глобализация и регионализация. Именно в контексте этих процессов я хотел бы поговорить о том, что сегодня происходит на части постсоветского пространства, уже не на уровне замыслов, а на уровне реальных действий.

Говоря о процессах глобализации, нужно говорить в первую очередь о кризисе, который переживают все страны и на который они более или менее активно реагируют в течение последних нескольких лет. Можно слышать различные суждения относительно дальнейшего развития событий. Этот комплекс вызовов порожден, среди прочего, глобализацией мировой экономики. На них еще предстоит найти адекватные ответы.

Именно в это время происходит завершение долгих и нелегких переговоров о присоединении России к ВТО. Существенно, если не кардинально изменившаяся за эти 16—17 лет Россия присоединяется к организации, которая также пытается меняться и найти ответы на вызовы, порожденные глобальными проблемами: теперь эти проблемы во многом обострились из-за мирового кризиса.

В ближайшее время Россия станет членом ВТО. С нашей точки зрения, это намного облегчает присоединение к ВТО наших партнеров — Казахстана и Беларуси. За эти 16—17 лет менялась не только Россия, но и законодательное поле, в котором существует Россия. И эти законодательные нормы сегодня в значительной степени отвечают нормам и правилам Всемирной торговой организации: сделано больше, чем предстоит сделать. Это само по себе — завоевание.

С другой стороны, глобальные вызовы, о которых за последнее время много гово-



рилось и, наверное, еще будет говориться, в определенной степени спровоцировали процесс регионализации. За последние годы ни одна региональная структура в мире не утратила динамики развития. Напротив, эти структуры стали еще более активно искать ответы на вызовы, порожденные глобальными процессами, — ответы, которых не дают глобальные структуры.

Мы видим, что процесс регионализации усиливается даже внутри таких продвинутых структур, как Европейский союз. Казалось бы, острота проблем, с которыми сегодня сталкивается Европейский союз, могла привести — и в прессе эта возможность открыто обсуждается — к дезинтеграции или к ограничению интеграции. Но все происходит ровно наоборот. С моей точки зрения, это совершенно правильно. Чтобы дать адекватный ответ на эти вызовы, нужно усиливать регионализацию и интеграцию в Европе: это позволит устранить те риски, с которыми она сегодня столкнулась.

В какой-то степени глобальный кризис послужил катализатором и для интеграции между нашими тремя странами. Россия, Казахстан и Беларусь достаточно давно объявили о формировании Таможенного союза и Единого экономического пространства, а затем юридически закрепили их создание. В этом не было бы ничего сенсационного, если бы темпы создания этих структур не были столь высокими. Таможенный союз и Единое экономическое пространство уже стали реальностью. Эта беспрецедентная для постсоветского пространства структура — с наднациональным органом прямого регулирования, решения которого исполняются на территории трех стран, — уже функционирует. Данный орган способен

управлять процессами, связанными, скажем, с внешнеторговым оборотом, который в этом году превысит один триллион долларов США. Один триллион долларов США: уже по этой цифре понятно, какие рычаги управления есть у наднационального органа.

К ведению Евразийской экономической комиссии сегодня уже относится все тарифное, нетарифное, защитное, техническое регулирование. Может быть, все это не очень заметно со стороны, но это уже произошло. И уже есть определенные результаты: в 2011 году внешнеторговый оборот трех стран вырос на 34%, а объем взаимной торговли — на 37%. Цифры достаточно внушительные, особенно если знать, что взаимная торговля не испытывает существенного воздействия мировых цен на нефть, в отличие от внешней торговли.

Но предстоит сделать еще больше. Единое экономическое пространство требует принятия огромного количества правовых документов в течение двух лет. За два года должны быть выработаны нормы единого управления в сфере тарифов, конкурентной и антимонопольной политики. Все это позволит к 1 января 2015 года завершить формирование Евразийского экономического союза, новой структуры, возникшей на постсоветском пространстве.

Задачи, безусловно, являются колоссальными по масштабу, темпы работы — беспрецедентными. Конечно, такую работу невозможно проделать без должного взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами: не только с национальными правительствами, но и с бизнесом. Сейчас происходит создание нового рынка с населением около 170 миллионов человек, где действуют

единые правила, в большей степени, чем прежде, гармонизированные с международными нормами. Предусматривается отсутствие границ и обеспечение к 2015 году четырех свобод: свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Именно эти цели определяют характер диалога, который мы ведем с правительствами.

Несколько лет назад здесь же, в Петербурге, премьер-министры наших трех стран обсуждали вопросы углубления интеграции. Тогда ими и представителями Белорусско-Казахстанско-Российского бизнес-диалога был подписан меморандум о формировании консультативного совета, который принимал бы участие в развитии Единого экономического пространства. В ближайшее время мы создадим такой консультативный совет и считываем на то, что наши партнеры, сидящие здесь, смогут и захотят принять участие в этом диалоге, помочь в развитии Единого экономического пространства.

Почему наша площадка имеет такое значение? Как уже сказал господин Чубайс, на Европейский союз приходится основная доля внешнеторгового оборота не только России, но и других стран Таможенного союза. Это касается как экспорта, так и импорта. Поэтому именно диалог с Европейским союзом, с европейским бизнесом сегодня важен для наших стран с точки зрения интеграции.

Я приглашаю всех участников к активной дискуссии, мы в ней очень заинтересованы. Надеюсь, что это будет не только абстрактный разговор о ценностях, нормах, правилах, что дискуссия способствует реализации новых, крупных и амбициозных, проектов, условия для которых как раз создаются, и что мы вместе сможем сделать эти проекты чуть-чуть эффективнее.

В заключение хочу сказать, что у структуры, находящейся на стадии становления, не все просто. Как и всегда, есть достаточно много проблем, связанных с борьбой национальных и наднациональных бюрократий. Нам этого не избежать, как не смог этого избежать Европейский союз: ситуация понятная, «нормальная». Но одновременно мы получаем серьезный шанс сформировать новую правовую среду и усовершенствовать ее благодаря международным договорам. Лучше всего формировать ее в режиме диалога, включая диалог с бизнесом, для которого все это делается, — в том числе в привязке к крупным, амбициозным проектам. Мы к этому готовы. Спасибо.

— *Теперь перейдем к дискуссии. Первым выступает Франс ван Хаутен, президент и генеральный директор Royal Philips Electronics. Вам слово.*

— Ф. ван Хаутен: Позвольте для начала выразить энтузиазм по поводу того факта, что благодаря вступлению России в ВТО возникает новое, обширное экономическое пространство, в которое Россия теперь входит наряду с другими странами. Я считаю, что это очень хорошая новость. Не стоит поддаваться пессимизму: надо видеть открывающиеся возможности. Европейский Союз и новосозданное экономическое пространство — это территория с населением почти в 700 миллионов человек. Более того, у нас достаточно природных ресурсов, продовольствия и воды для создания устойчивой экосистемы, чтобы не просто смотреть на восток, опасаясь Китая, а опираться на собственную силу.

Я полностью согласен с предыдущими ораторами, говорившими о том, что интеграция — это шанс для нас всех, что сотрудничество в рамках широкого экономического пространства, объединяющего Европу и Россию, открывает множество возможностей. Давайте взглянем на ситуацию так, будто стакан наполовину полон и мы можем построить общество, обеспечивающее здоровье всем своим членам.

Ввиду увеличения продолжительности жизни необходимо больше думать о здравоохранении. Нельзя забывать и об энергоэффективности, если мы хотим обеспечить более высокое качество жизни. Все мы стремимся к процветанию. С теми ресурсами, которые имеются у нас сегодня, мы можем его достичь. Но для этого нужна экономика, обеспечивающая занятость населения и производство материальных благ, дающая людям здоровье и материальную стабильность.

Чтобы инвестиционный поток не прерывался, чтобы люди были предприимчивыми и не боялись рисковать, нужна соответствующая бизнес-среда, где существуют четкие правила и законы, где мы можем положиться на имеющиеся договоренности. Членство в ВТО позволит России установить такие правила и повысить свою инвестиционную привлекательность. Полагаю, большую роль в этом сыграет и ее вступление в ОЭСР.

Для привлечения инвестиций нужно ввести единые для всех правила игры, принять международные стандарты и нормы, обеспечить защиту прав интеллектуальной собственности, установить общие принципы ведения бизнеса.

Итак, 500 миллионов человек проживают в Евросоюзе и еще 170 миллионов — в Едином экономическом пространстве. Это означает, что у нас есть множество талантливых людей. Если мы будем поощрять в них креативность и предприимчивость, а также позволим им свободно перемещаться, результат нашего

взаимодействия, думаю, окажется великолепным. Создается очень сильное экономическое объединение, и я считаю, что это отлично.

Мы не можем конкурировать с другими странами и регионами в себестоимости производства. Чтобы добиться успеха в конкуренции с ними, мы должны сделать ставку на инновации и знания.

По моему мнению, мы не должны сосредотачиваться только на промышленном производстве. Следует создать целую экономическую экосистему, включая цепи поставок, от которых зависит успех бизнеса. Необходимо признать, что конечные звенья таких цепей сегодня частично переместились в Китай. Нам нужно восстановить цепи, связывающие Россию и Европу, если мы хотим, чтобы наша экосистема процветала.

Мне, как генеральному директору Philips, было бы очень интересно участвовать в такой работе. Мы знаем, что Россия богата возможностями и талантами. Я хотел бы внести свой вклад в достижение взаимопонимания между нами ради успешного ведения бизнеса европейскими компаниями в России, что будет выгодно для обеих сторон. В ситуации, о которой мы уже говорили (имею в виду экспорт из России в страны Европы), этот бизнес, как я считаю, будет выгодным для обеих сторон.

Поощряя сотрудничество между научными кругами в разработке инноваций, мы создаем устойчивую ценность: она представляет собой нечто большее, чем очередное промышленное предприятие. В идеале и в перспективе я ожидаю создания новой экономической экосистемы, объединяющей Европу и Россию и усиленную Единым экономическим пространством. Это сделает наш регион одним из самых конкурентоспособных в мире.

Я считаю, что мы на правильном пути. Нам просто нужно лучше понять друг друга и набраться смелости. Возвращаясь к словам господина Христенко, скажу, что нужно набраться смелости и предпринять реальные шаги. Нужно просто учиться и действовать. Думаю, это принесет множество выгод для нас всех. Спасибо.

— *Петер Балаш является заместителем генерального директора Генерального директората Еврокомиссии по торговле. Ваша очередь высказываться по повестке дня.*

— П. Балаш: Мы уже слышали о возможностях для европейского бизнеса, возникающих после вступления России в ВТО, которое стало очень важным шагом для страны. Я полностью согласен с тем, что таким образом создается огромный потенциал для сотрудничества. Однако этот потенциал должен быть реализован через полное осуществление всех прав

и обязанностей, вытекающих из вступления России в ВТО. Евросоюз всегда поддерживал идею вступления России в ВТО, и мы надеемся, что это вступление состоится.

Но сейчас мы наблюдаем активную кампанию против ратификации Думой соглашения о вступлении в ВТО, давление со стороны различных групп и сильные ожидания того, что российские производители будут ограждены от разрушительного влияния ВТО.

Давайте рассмотрим этот вопрос комплексно. У России имелся ряд преимуществ. За последние семь—восемь лет темпы роста ее экономики снизились с 10% до 8%. Это снижение происходило не резко, а постепенно. Тем не менее, звучит множество заявлений о разрушительном воздействии ВТО на российскую экономику и о необходимости защиты производителей другими средствами, с помощью технических мер, чтобы избежать увеличения импорта.

Как ни печально говорить об этом, но в нашей комиссии, часто обсуждая этот вопрос с представителями 27 стран Евросоюза, мы видим, что такие заявления находят отклик. И все большее количество мер предлагается именно в преддверии вступления России в ВТО. Мы очень надеемся, что через два месяца, к моменту вступления России в ВТО, эти предложения будут сняты.

Не хочу вдаваться в подробности, но нам известно, например, что в прошлом году между ЕС и Россией возникли серьезные разногласия по поводу импорта овощей из ЕС. В этом году остро обсуждается вопрос о ввозе живых животных из ЕС, который оказался под полным запретом.

Ведется активное обсуждение утилизационного сбора на импортные автомобили, который существенно затруднит их ввоз в Россию. Мы обращаемся к нашим российским коллегам — еврокомиссар Де Гюхт уже направил соответствующее письмо в Министерство экономики России — с просьбой не воплощать эти планы в жизнь. Ожидания очень велики, и точно так же велико будет разочарование, если они не исполнятся.

Мы очень надеемся на то, что рекомендации КСП помогут реализовать весь потенциал вступления России в ВТО. Как отметил господин Чубайс, это вступление заложит основы успешного сотрудничества и нового соглашения, которое заменит ныне действующее, но уже устаревшее Соглашение о партнерстве и сотрудничестве.

Сегодня исполняется ровно четыре года со дня проведения саммита Россия — ЕС в июне 2008 года, положившего начало переговорам об обновлении принципов отношений между Россией и ЕС. Переговоры идут успешно по

всем вопросам, за исключением сферы торговли и инвестиций, представляющей основной интерес для вас, предпринимателей. Мы хотели бы увидеть движение вперед и в этом направлении. Основные различия являются концептуальными, как указал господин Чубайс, говоря о «ВТО плюс» как о части данного соглашения.

Мы в ЕС являемся реалистами. Мы не ожидаем, что Россия расширит для европейского бизнеса доступ на свой рынок, снизив тарифы, но мы хотели бы дальнейшего развития нормативной базы. Различные меры, открывающие новые возможности для бизнесменов и инвесторов, не влекут за собой финансовых издержек, но приносят огромную пользу. Но даже эти меры встречают возражения. К сожалению, за четыре года не достигнуто никакого прогресса. Мы очень надеемся на то, что вступление России в ВТО заложит основу для дальнейшего обсуждения этих вопросов.

Последнее, о чем я хотел бы поговорить, — это взаимоотношения между ЕС и Таможенным союзом. ЕС приветствует создание нового таможенного союза на территории Евразии при условии, что оно не нарушает принципов ВТО и приведет к либерализации экономических отношений между странами. Но дело не только в этом. Россия присоединится к ВТО, но два других члена Таможенного союза — нет. Нормы ВТО и даже выполнение обязательств России перед этой организацией не гарантируют ничего в отношении двух других стран.

ЕС готов развивать экономические отношения с Таможенным союзом при условии вступления всех его членов в ВТО и создания основы для сотрудничества.

Мы желаем, чтобы мечта премьера-министра Путина о зоне свободной торговли от Лиссабона до Владивостока стала реальностью, но этого можно достичь лишь постепенно. Вступление России в ВТО — первый этап. Двусторонние соглашения с элементами «ВТО плюс» — второй этап, а далее можно будет устанавливать привилегированные взаимоотношения. Я очень надеюсь, что в ближайшие годы события будут развиваться именно таким образом.

— *Слово Виктору Вексельбергу. Я представил господина Христенко как «Мистера Европа», а господин Вексельберг известен как «Мистер Сколково». Думаю, что Вы будете говорить об инновациях и возможностях, которые предоставляют новыми технологиями.*

— В. Вексельберг: Я бы хотел остановиться на нескольких принципиальных вопросах, связанных с темой сегодняшней дискуссии — «ВТО и Таможенный союз»,

— и высказать свое мнение по поводу вступления России в ВТО.

Первое. Реакция на это событие у нас в стране неоднозначная. Продолжаются дискуссии, высказываются сомнения по поводу трудностей, с которыми столкнутся определенные отрасли. Но это как больной зуб: его надо вырвать и испытать определенные болезненные ощущения, иначе лучше не станет. По сравнению с зубом, последствия здесь испытываются не минутами, а годами. Но альтернативы нет. ВТО — единственное правильное направление движения, и двигаться в этом направлении необходимо как можно быстрее.

Второе: я услышал упоминание о «ВТО плюс». Если мы сосредоточим внимание только на торговле, у нас не будет четкого понимания того, что эффективность всех этих решений зависит от устранения определенных барьеров. Нужно максимально стимулировать взаимные инвестиции и создание объектов, качественно отличающихся от тех, что есть у нас. Надо строить, создавать новые мощности. У нас есть «Программа-2020», которая предусматривает создание 25 миллионов новых рабочих мест — качественно новых. Думаю, вступление в ВТО обеспечит достижение этой цели.

На этом «плюсе» я хотел бы сделать особый акцент, потому что торговля — это уже день вчерашний; сегодняшний и завтрашний день — это взаимные, перекрестные инвестиции. Примеров можно привести огромное количество. Встает вопрос о локализации производства в России благодаря созданию налоговых, регуляторных стимулов. У нас огромный рынок, и полагаю, что есть все условия для осуществления инвестиций.

Третий вопрос, который я хотел бы рассмотреть, — это гармонизация нашего законодательства с другими нормами, в первую очередь с законодательством стран Таможенного союза. Да, мы создали единое таможенное пространство, на повестке дня стоит формирование Единого экономического пространства. Но мы продолжаем жить, по сути, при различных юрисдикциях. У нас различные налоговые режимы, различные процедуры регистрации бизнеса, различные форматы доступа к инфраструктуре. Кризис, который сегодня мы видим в Европе, отчасти стал следствием того, что не было гармонизировано законодательство в многочисленных сферах: пенсионное, налоговое, банковское законодательство и так далее. У нас сегодня есть уникальная возможность для создания единого таможенного пространства в пределах небольшой группы стран — Россия, Казахстан, Беларусь, с перспективой присоеди-



нения новых участников, — не повторяя тех ошибок, которые сделала Европа. Затем уже можно договариваться о единых форматах и правилах, чтобы не создавать искусственной конкуренции между территориями и странами с различными режимами.

Четвертое. Все говорят о неизбежных проблемах, с которыми столкнется российский бизнес после вступления страны в ВТО, забывая о том, что ВТО — это дорога с двусторонним движением. Это не только открытие для западных компаний российского рынка, но и открытие мирового рынка для российских компаний. Сегодня, насколько мы знаем, государство готово активно поддерживать продвижение нашей экспортной продукции на мировые рынки, защищая интересы российских компаний. Мне бы хотелось, чтобы наш бизнес смотрел не только на российский, но и на мировой рынок, приходил туда с новыми продуктами, с новыми идеями. Это принципиально важно, тем более что сейчас государство разрабатывает интересные методы продвижения российской продукции на мировые рынки. Среди них — агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, а также программы поддержки экспорта. ВТО — это дверь, которая открывается в обе стороны.

Несколько слов надо сказать о диверсификации российской экономики в связи со вступлением страны в ВТО. Я только что приехал с завтрака, который проводил «Сбербанк», и там надо было ответить на слегка провокационный вопрос: что делать России — поддерживать и развивать сырьевой сектор с его огромным потенциалом либо диверсифицировать экономику? Количество отвечающих поделилось в пропорции 25 к 75 — большинство было за диверсификацию.

Вопрос в том, как это делать. Конечно, мы за диверсификацию, но это требует ресурсов, и не только финансовых, но и интеллектуальных. Поэтому открытость, к которой нас подталкивает вступление в ВТО, означает разработку новых форм кооперации в области науки и образования, взаимодействие в создании инновационных продуктов. Этим сегодня занимается «Сколково» — один из лучших примеров кооперации со странами как Таможенного союза, так и Евросоюза.

Еще один интересный вопрос. Не знаю, всем ли известно о том, что правила ВТО, например, не касаются регулирования и защиты конкуренции. Уже неоднократно предлагалось это исправить. Евросоюз поддерживает введение регуляторных правил, однако Соединенные Штаты уже дважды блокировали эту инициативу, причем особый акцент делается на защиту интеллектуальной собственности. При отсутствии антимонопольного регулирования и норм по защите конкуренции мы, естественно, попадаем в серьезную зависимость от мощных глобальных монополий. В области защиты интеллектуальной собственности последние сегодня имеют преимущество перед не очень развитыми странами, к которым относится и Россия. Между тем, одним из главных достоинств России является уровень образования и развития фундаментального знания: он может обеспечить нам определенные выгоды, если говорить о глобальном распределении труда и о диверсификации экономики.

Поэтому мы надеемся на поддержку и взаимодействие с нашими европейскими коллегами. Одним из наших требований после вступления в ВТО должно быть введение норм, связанных с регулированием и защитой конкуренции, а также с защитой интеллектуальной собственности.

— *Представители и России, и Евросоюза сегодня часто говорили о нормативно-правовой базе. Последним участником нашей дискуссии является заместитель министра экономического развития Российской Федерации Алексей Лихачев. Мы с нетерпением ждем Ваших комментариев по поводу нормативно-правовой стороны вопросов, поднимаемых в ходе дискуссии.*

— А. Лихачев: Остановлюсь лишь на трех основных вопросах. Но, прежде всего, хочу согласиться с нашим модератором: мы здесь собрались, чтобы осуществить невозможное. Вообще, невозможное — это для нас. То, что сделала Россия за последние 5—7 лет по части интеграции в глобальные институты и создания региональных инструментов, считалось невозможным на каждом этапе движения по этому пути. Думаю, что теперь нам нужно ставить не менее, а может быть, и более амбициозные задачи.

Итак, по порядку. Первый момент: на постсоветском пространстве — хотя мне не очень нравится это выражение, лучше сказать «на евразийском пространстве», — появился новый игрок, и с этим все должны считаться. Это игрок амбициозный, неуступчивый и крайне компетентный. И дело не только в тех должностях, которые занимали члены Коллегии Евразийской комиссии «в прошлой жизни» — а среди них есть и первые вице-премьеры, и премьеры, и министры, и руководители различных правительственных структур. Дело еще и в том, что работу по конкретным направлениям внутри Единого экономического пространства ведут лучшие представители элит Беларуси и Казахстана. Подчеркиваю, что это не «квотники», как принято говорить, не прямые представители государства. Коллегия — это независимая административная единица, своего рода правительство, а не собрание руководителей, выполняющих те или иные директивы.

С этим нельзя не считаться. И этот механизм будет развиваться, с учетом не только новых полномочий, которые будут поэтапно передаваться Евразийской экономической комиссии, но и включения других стран в работу Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Господин Вексельберг уже говорил о конкуренции во всех смыслах этого слова. Кроме явных плюсов, связанных с расширением рынка и новым качеством потребительского спроса, есть еще одно немаловажное обстоятельство. Это борьба административных элит стран, участвующих в интеграции, за создание более привлекательных условий для инвестирования и торговли.

Второй момент — это необратимость присоединения России к международным экономическим организациям: слово «необратимость» я бы хотел, так сказать, набрать большими буквами. Сегодня часто упоминались горячие дискуссии, которые шли по поводу вступления России в ВТО. Но ведь они продолжались в течение всего того времени, когда проходили переговоры о присоединении к ВТО. Сегодняшнее кипение страстей, в том числе вокруг ратификации протокола о вступлении в ВТО, было полностью ожидаемым. Этот этап неизбежен. Через полгода или год мы, возможно, забудем о том, какие острые шли дискуссии.

Сейчас важно другое: после рассмотрения в Госдуме этого вопроса, намеченного на 4 июля, наши обязательства будут поэтапно вступать в силу. Россия должна стать не просто очередным членом Всемирной торговой организации, но и — это мое личное убеждение — ее активным участником, чтобы помочь этой организации дать ответ на вызовы мирового масштаба и усовершенствовать правила мировой торговли. Эти правила должны стать более справедливыми, более эффективными и, подчеркну, учитывать региональные процессы.

Конечно же, работа, связанная со вступлением России в ОЭСР, теперь ускорится. На первый план выходит проблема гармонизации российского законодательства с международными нормами. Надеюсь, что в течение года или полутора лет мы эту работу завершим. Для нас речь идет не столько о желании «посетить» еще одну организацию, сколько о возможности по-новому оценить инвестиционный климат в Российской Федерации.

Необходимы изменения в законодательстве с учетом соглашений в рамках ОЭСР, начиная с борьбы с коррупцией и заканчивая все теми же вопросами конкуренции. И эти изменения уже происходят. Еще раз подчеркну: наше движение необратимо.

Перехожу к третьей и, наверное, главной теме: сегодняшние и будущие отношения России с ЕС. Мы очень внимательно следим за реакцией бизнеса на эту проблему. Накануне саммита, о котором говорил наш уважаемый коллега Балаш. Круглый стол промышленников прислал нам свои рекомендации по поводу саммита, за что спасибо Анатолию Борисовичу. Рекомендации совпадают с тем, чего российская сторона хочет достичь в наших отношениях с Евросоюзом. Это сближение регулятивных систем; либерализация доступа товаров и услуг на рынки — не на словах, а на деле; постоянство условий для осуществления инвестиционных проектов; защита инвесторов; поощрение капиталовложений,



в первую очередь прямых инвестиций; создание условий для трансфера технологий и образование единого рынка технологий; уменьшение влияния органов экспортного контроля на экспорт технологий двойного назначения и более активное включение этих технологий в наш торгово-экономический оборот. Все это есть в рекомендациях, все это есть в тех директивах, которые были даны нам накануне переговоров. И мы, конечно же, приветствуем установление режима «ВТО плюс».

Давайте разберемся, что такое «ВТО плюс». Это взаимные меры по защите интересов наших компаний на рынках обеих сторон. Слово «взаимные» здесь является ключевым. Речь идет не только о желании навязать России дополнительные обязательства. «ВТО плюс» — это меры по защите капитала, снижению административных барьеров, упрощению регистрационных процедур, но меры взаимные. Их должны принимать обе стороны. Поэтому я три раза говорю «да» режиму «ВТО плюс», понимая, что он принесет выгоду как европейскому, так и российскому бизнесу.

Вернусь ненадолго к первой теме. Петер Балаш — мой коллега и партнер. Мы не так давно знакомы, но между нами уже установилось доверие. Он сказал интересную фразу: «Мы приветствуем создание Таможенного союза при условии, что вы будете хорошо себя вести». Конечно, мы приложим все усилия для этого. К Евразийской экономической комиссии сейчас перешел ряд полномочий по целому ряду торгово-инвестиционных вопросов, которые будут отражены в Новом базовом соглашении (НБС). Мы бы хотели не только приветствий в наш адрес, но и реальных переговоров с Евразийской экономической комиссией, с ее специалистами,

экспертами, руководителями. Передав часть полномочий на наднациональный уровень, мы должны вести диалог в расширенном формате. Мы нормально относимся к тому, что финские таможенники нам говорят: «Эти вопросы вы решаете с Хельсинки, а вот эти — с Брюсселем». Такой же принцип должен начать действовать и здесь, пусть не завтра и не послезавтра. Мы создавали Таможенный союз и Единое экономическое пространство, досконально изучив историю Европейского союза. Мы попытались учесть в своей работе и лучшие европейские практики, и отрицательный опыт, накопленный брюссельскими институтами.

Завершая свое выступление, хочу сказать о невозможном. Владимир Владимирович Путин говорил о том, что наша конечная цель — свободная экономическая зона от Лиссабона до Курил. Это вызов элитам современности. Это то, что должно быть целью нашей работы с Евросоюзом. Нам надо превратить два вектора, европейский и евразийский, в одну линию.

— Предоставляю высказаться первым лауреату Государственной премии Российской Федерации 2011 года в области науки и технологий и российскому сопредседателю Рабочей группы КСП по инновациям Сергею Боеву.

— С. Боев: С учетом тех векторов движения и тех процессов, о которых говорили Анатолий Чубайс и Виктор Христенко, важнейшее значение приобретает сотрудничество в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также трансфера высоких технологий. Безусловно, есть большая проблема, связанная с гармонизацией соответствующих секторов экономики: для ее решения налажено сотрудничество между

Европой и Россией. На круглом столе решено было создать рабочую группу по инновациям, которая впервые соберется в ноябре. Пользуясь случаем, хочу попросить всех присутствующих присоединиться к работе этой группы. Спасибо.

— *Следующим выступает Экхард Кордес, председатель Восточного комитета немецкой экономики. Один краткий комментарий, пожалуйста.*

— Э. Кордес: Уже многое было сказано, поэтому буду краток. Хочу остановиться на трех стоящих перед нами задачах. Первая: ЕС и национальные правительства, включая правительство Германии, должны сделать шаг вперед в решении вопроса о безвизовом перемещении. Визовый режим препятствует реализации огромного потенциала в сфере торговли и взаимных инвестиций, существующего у России и ЕС.

Вторая задача: Россия, в свою очередь, должна сделать шаг к заключению нового соглашения о партнерстве и сотрудничестве с ЕС и сделать возможным заключение соглашений на условиях «ВТО плюс». Рискну заявить, что результаты нам нужны очень скоро.

Третья задача: параллельно с этим Россия должна создать предварительные условия для формирования зоны свободной торговли, включающей ЕС и Евразийский союз. Я считаю, что в зону свободной торговли должны входить только члены ВТО. Петер Балаш уже говорил об этом. Казахстан, как мне кажется, далеко продвинулся в этом отношении. Однако существует риск, что в ближайшем будущем Казахстану и Беларуси не удастся вступить в ВТО. Это препятствие для создания единого рынка с 700 миллионами населения, которое необходимо преодолеть, о чем уже было сказано.

— *Слово Елене Даниловой, директору департамента в Министерстве экономического развития.*

— Е. Данилова: Хотелось бы сказать несколько слов о перспективах развития наших отношений с Европейским союзом. Сегодня звучали важные замечания относительно того, что бизнес хочет роста объемов торговли и инвестиций, свободного движения человеческого капитала и технологий. Если принимать во внимание ход Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО, то наиболее эффективным способом достижения этих целей сейчас являются соглашения о зонах свободной торговли: такие зоны существуют по всему миру. Мне кажется, нашему бизнесу не надо бояться вступления России в ВТО. Сейчас бизнес испытывает некий шок в связи с тем, что необходимо создавать «подушки

безопасности». Но я совершенно уверена, что лет через пять—шесть, а может быть, даже раньше, наши предприниматели будут говорить о том, что им нужны новые рынки. Посмотрите, какими темпами у нас сейчас развивается промсборка, а кому мы будем продавать эту продукцию через пять—шесть лет? Нам будут нужны рынки. Этот процесс является двусторонним. Европейцы тоже развивают свой инвестиционный потенциал, и очень многие из них обращаются к нам с просьбой о сотрудничестве в этом направлении. Если мы ставим целью создать зону свободной торговли, включающую Таможенный союз и Евросоюз, то надо понимать, что вся наша работа должна быть нацелена на это. И в рамках диалогов, которых у нас 16, и в рамках партнерств по модернизации должны закладываться условия для создания зоны свободной торговли от Лиссабона до Владивостока, как говорят наши лидеры.

Давно уже говорится о необходимости развития инвестиционного сотрудничества. В перспективе нам потребуются новые соглашения. Но обратите внимание: переговоры с Европейским союзом по соглашениям об инвестициях и защите капиталовложений не идут уже около четырех лет. Дело в том, что до сих пор неясно, какими полномочиями располагают отдельные страны, а какими — Брюссель. Сегодня нет ясности по поводу того, когда будут получены необходимые мандаты. Мы не можем обеспечить предсказуемый и стабильный инвестиционный климат для наших инвесторов в Европе, потому что Европейский союз нам не говорит, что именно будет меняться в соглашениях о защите капиталовложений, о движении капитала, о движении платежей, как будут рассматриваться ситуации, связанные с национальными режимами. Между тем, бизнес должен знать, как изменятся эти соглашения.

Готовя новое базовое соглашение, касающееся зоны свободной торговли, нам не следует забывать и о сегодняшней повестке дня, о договорах, которые действовали, а теперь заморожены. А с некоторыми странами переговоры еще не завершены: например, с Финляндией они идут уже десять лет. Поэтому мы с нашими партнерами по Таможенному союзу ждем от Брюсселя сигналов о том, когда начнется движение в этом направлении.

— *Слово предоставляется Георгу Графу Вальдерзее. Управляющий партнер компании Ernst & Young обещал мне, что выскажется по одному вопросу.*

— Г. Граф Вальдерзее: У меня всего один комментарий. Сначала меня просили коснуться кризиса евро. Но здесь говорилось о множестве возможностей. Сегодня нам нужно

отстаивать не евро. Евро не является валютой будущего для Евразии. Валюта, которую мы должны отстаивать сегодня — это доверие, и речь идет не только о доверии предпринимателей друг к другу. Речь идет об объединении усилий для достижения общей цели. Речь идет о продолжении диалога ради модернизации, технического прогресса и обмена технологиями, конвергенции и интеграции наших, и не только наших, экономик и обществ. Речь идет о нашем вкладе в повышение уровня благосостояния людей, о чем уже говорилось сегодня. По сути дела, речь идет о геополитической стабилизации. Сегодня нам нужно отстаивать доверие.

— *Доверие как валюта — мне кажется, это хорошая идея. В заключение представляю слово Василию Юрченко, губернатору Новосибирской области. О Новосибирске здесь уже говорилось.*

— В. Юрченко: Я абсолютно согласен с тем, что сегодня одна из главных задач, стоящих перед странами Европы и членами Таможенного союза, — это создание атмосферы доверия. Только соблюдение взаимных интересов поможет создать конкурентные преимущества. Вступление в ВТО создает для нас новые возможности. Если раньше мы друг друга опасались, то сегодня мы можем друг друга усилить.

Что для этого нужно сделать? Нужно вести более разнообразную работу на таких встречах, которые мы, благодаря Круглому столу промышленников, провели в прошлом году в Новосибирске. Нужно накапливать позитивный опыт, который можно распространить и на территории Евразийского союза, и в странах Европы. Нужно перестать защищать только свои интересы. Если мы будем понимать, что от совместных усилий выиграют обе стороны, нас ничто не сможет остановить на мировых рынках. Поэтому сегодня надо быть более открытыми и не терять времени, потому что время — самый дорогой и невозполнимый ресурс. Спасибо.

— *Отлично. Небольшое чудо: мы закончили точно вовремя, и теперь у нас есть как минимум четверть часа на обсуждение.*

— А. Слепнев: Хотел бы сделать один краткий комментарий. Я уже давно общаюсь со многими из присутствующих здесь, поскольку сейчас работаю в Евразийской экономической комиссии, где отвечаю за торговый блок, а до этого работал в Министерстве экономики. Конечно, переговоры по ВТО были долгими, и за это время у сторон накопились определенные вопросы друг к другу. Сегодня, когда после 18-летних переговоров оказалось, что все вопросы сняты, у представи-

телей обеих сторон — по крайней мере, у некоторых специалистов — осталось чувство неудовлетворенности, как это всегда бывает при достижении компромисса. Каждый чем-то остался удовлетворен, а чем-то — не удовлетворен.

Мы говорили о российской ситуации, о том, что бизнесмены и многие политики видят различные риски. Очевидно, с точки зрения европейцев, мы что-то не договорили, что-то не дорегулировали, и у них есть желание завершить этот процесс. И когда мы говорим о НБС, мне кажется, что очень важно сменить саму парадигму отношений. Сегодня, очевидно, нужен новый, амбициозный подход к сотрудничеству, необходимо создание новых форматов сотрудничества, адекватных сегодняшним вызовам. Необходимы и новые площадки. Если мы будем продолжать дискуссию в новом формате, но на старой площадке, то вряд ли совершим прорыв.

Сегодня много раз цитировали тезис, предложенный Путиным: «от Лиссабона до Владивостока». У нас есть такой вопрос: достаточно ли у руководства ЕС и входящих в него стран политической воли, чтобы сделать серьезные шаги на пути к формированию новой парадигмы отношений между Россией и ЕС? Спасибо.

— А. Элинсон: Я хотел бы привлечь внимание присутствующих к проблеме, о которой сегодня не говорилось. Когда мы говорим про взаимодействие России и Единого экономического пространства с Европой, важно не забывать не только про фундаментальное, но и про практическое образование. Если мы посмотрим на разработки, которые сегодня делаются в России, то увидим, что большинство разработчиков не знакомо с европейскими стандартами. Может возникнуть ситуация, когда будет гармонизировано законодательство, осуществлено техрегулирование, появятся новые стандарты, но наша молодежь и люди, которые сегодня работают инженерами, не будут к этому готовы. Очень важно уделить внимание именно прикладному образованию с точки зрения гармонизации законодательства и приведения разрабатываемой продукции в соответствие с европейскими стандартами. Спасибо.

— *У меня есть один очень простой вопрос к участникам дискуссии. Допустим, у вас есть возможность сделать только одно изменение, но не в своем пространстве, скажем так, а в противоположном — то есть, соответственно, в России или в ЕС. Начнем с господина Лёшера. Вы можете изменить в России что-то одно, и это позволит немедленно улучшить перспективы сотрудничества. Что бы*

Вы изменили? Только одна вещь, которую Вы можете изменить прямо сейчас.

— П. Лёшер: Я бы воплотил в жизнь все заявления, сделанные в ходе сегодняшней дискуссии.

— А. Чубайс: Это называется так: «Если бы начальником Европы был я». Я правильно понял вопрос? Если говорить кратко, то мне кажется, что при всех сверхострых и сверхсложных экономических проблемах Европы — очень важно, чтобы они были решены, — главная задача Евросоюза сегодня состоит в немедленном и максимальном ускорении политической интеграции. Главная причина возникновения базовых рисков для Европы — отставание политических процессов от экономических. Это создает колоссальные риски и для России, и для всего мира.

— В. Христенко: Поскольку «Мистером Европа» меня называли еще в 1999 году, когда я отвечал за эти вопросы, то сейчас я сделал бы следующее: добился бы мандата Европейской комиссии на ведение переговоров с Россией по Новому базовому соглашению и отразил бы в соглашении лишь два главных обстоятельства, одно из которых относится к прошлому, а другое — к будущему.

Из прошлого я бы взял то, что включалось в российско-европейскую повестку дня в начале 2000-х годов. Это не только формирование общего экономического пространства на базе той же самой формулы — только там было ВТО с двумя плюсами, — но и создание единых правил, которые не надо путать с общими правилами, в важнейших секторах. Тогда, например, была сделана попытка создать единые правила для такого чувствительного рынка, как рынок энергоресурсов. Это был амбициозный план. И я бы этот амбициозный план включил в базовое соглашение: на мой взгляд, там его сегодня не хватает.

Второе обстоятельство — из будущего. Мир улучшается, но одновременно и усложняется. У Евросоюза появился еще один серьезный партнер по переговорам. И этот союз, который был маленьким в 1957 году, может стать великим в 2030-м.

— Ф. ван Хаутен: Я бы не рискнул делать такие предположения. Считаю, что нам просто нужно осуществлять намеченные планы. Нужно, чтобы Россия ратифицировала соглашение о вступлении в ВТО и стала ее членом. Нужно начать сотрудничать. Возникнет проблема доверия, и нужно будет ее решать. Мы слишком много говорим, но слишком мало делаем.

— П. Балаш: Господин Лёшер уже озвучил мою идею о дальнейшем выполнении принятых на себя обязательств: это необходимое условие. Кроме того, я бы проконтролировал соблюдение закона в России.

— *Сегодня нам не удалось обсудить один вопрос, и я хочу, чтобы вы не забыли о нем, покинув этот зал. Очень важно понять, что и в Евросоюзе, и в России остро стоит проблема сотрудничества между бизнесом и правительством. Мы должны осознать, что являемся партнерами, и если правильно поймем суть наших отношений, то найдем много общих ценностей. В этом смысле дискуссии, подобные сегодняшней, очень важны. Они позволяют наладить взаимодействие не только между Россией и Евросоюзом, но и внутри Евросоюза и России — между бизнесом и правительством.*

Большое спасибо. Мне кажется, сегодня у нас состоялась очень интересная дискуссия, но многих вопросов коснуться не удалось. Полагаю, что сотрудничество между Россией и ЕС имеет хорошие перспективы. Думаю, участники нашей дискуссии заслуживают аплодисментов.



Россия и США: бизнес-диалог

Модератор Александр Шохин, Президент РСПП: Пять лет назад на Петербургском экономическом Форуме в присутствии министра торговли США и министра экономического развития России было подписано соглашение о создании бизнес-диалога между Российским союзом промышленников и предпринимателей и Американской торговой палатой. Хотя экономические и бизнес-отношения между двумя нашими странами отстают от тех возможностей, которые дают наши экономики, тот факт, что товарооборот между Россией и США в два раза меньше, нежели между Россией и Германией, показывает, что мы имеем большие резервы, учитывая, что масштабы американской экономики несколько превосходят масштабы немецкой.

— Есть ряд проблем, которые на протяжении многих лет остаются в центре внимания наших встреч, в том числе встреч глав государств. Напомню, что в июле 2009 года в Москве прошел бизнес-саммит с участием Президента Обамы и Президента Медведева. Через год участники бизнес-диалога встречались с президентами в Вашингтоне. Тем не менее, даже вовлечение в наши дискуссии первых лиц государства не привело к заметному улучшению товарооборота и инвестиций.

Некоторые из этих проблем на слуху, например пресловутая поправка Джексона — Вэника. После официального вступления России во Всемирную торговую организацию существование этой поправки не только будет анахронизмом, но и нанесет существенный ущерб американским предпринимателям, которые захотят работать с Россией. Для России это вопрос в некотором смысле второстепенный и больше политический, чем экономический. Поэтому мы ждем, что чисто символическое решение об отмене поправки Джексона — Вэника в отношении России будет вынесено еще до ноябрьских президентских выборов. На наш взгляд, здесь не требуется увязка с другими чувствительными вопросами, такими как принятие закона о «списке Магницкого». Было бы неправильно ставить экономические отношения в зависимость то от эмиграции из Советского Союза, то от других политических проблем. Улучшение торгово-экономических и инвестиционных отношений — это серьезный шаг к улучшению и гуманитарных отношений, к повышению уровня доверия наших стран друг к другу.

Кстати сказать, все бизнес-объединения и двусторонние институты, такие как Российско-Американский совет делового сотрудничества, Американская торговая палата в Москве, Американско-Российский деловой совет, «Деловая Россия», «Опора России», Торгово-промышленная палата РФ, — все они включены в бизнес-диалог, будучи заинтересованными в развитии сотрудничества на российско-американской площадке.

Первая наша сессия сегодня посвящена, в том числе, позиции российских и амери-

канских официальных структур, соответствующих министерств и ведомств. Я хотел бы предоставить слово первому заместителю министра иностранных дел Российской Федерации Андрею Денисову, который традиционно участвует во всех заседаниях бизнес-диалога.

— А. Денисов: Здесь присутствуют участники различных дискуссий в различных форматах, как говорят дипломаты, на тему торгово-экономического, инновационного сотрудничества между Соединенными Штатами и Российской Федерацией. Все мы не раз повторяли, и уж во всяком случае слышали, мнение, что торгово-инвестиционное сотрудничество играет ключевую роль для всего комплекса российско-американских отношений. Во-первых, как страховочная сетка от разного рода перепадов политической конъюнктуры; во-вторых, по крайней мере, для российской стороны, как механизм решения внутренних задач по модернизации экономики и повышению ее социально-экономической устойчивости.

Действительно, численные показатели нашего сотрудничества по мировым масштабам не то что не велики — их довольно трудно разглядеть невооруженным взглядом, настолько они незначительны. Тем не менее, важны не только абсолютные величины, но и тенденции, и здесь прослеживается определенная динамика. Мы довольно быстро восстановили торговлю после спада, произошедшего в результате глобального финансово-экономического кризиса. В 2010 году мы полностью восстановили товарооборот, в 2011 году нарастили его на 15%. А уже в первом квартале этого года, прирост, как это ни странно, составил практически 50% против первого квартала прошлого года. Вот такие обнадеживающие тенденции можно разглядеть в нашем товарообороте.

У нас полноценное, хоть и незначительное по объему инвестиционное сотрудничество. Американские инвестиции присутствуют в ключевых отраслях нашей экономики: в автомобильной промышленности, в машиностроении, в том числе авиастроении, в химической, металлургической, пищевой

отраслях. Наконец, не очень ровно, но развивается наше сотрудничество в топливно-энергетическом секторе. Одним словом, американский капитал играет значительную роль в нашей экономике.

В свою очередь, российский капитал представлен в ряде крупных активов в США: сталелитейных, трубопрокатных. Наши компании активно действуют в сфере высоких технологий. Более того, согласно статистике, российские капиталовложения в американскую экономику выше, чем американские инвестиции в российскую экономику, и составляют более 8 миллиардов долларов, а американские инвестиции в Россию — 7 миллиардов долларов. Правда, приводить эти цифры немного неловко, потому что, по масштабам мировой экономики, это цифры крайне маленькие. Например, доля США во внешнем торговом обороте России не дотягивает и до 4% — это уровень Турции или Польши.

А Россия не входит даже в первую двадцатку торговых партнеров США. Но даже не это тревожит. В конце концов, цифры можно нарастить, если рассматривать их как базу для роста, а не как некий потолок. Дело в другом. В нашей торговле нет системности. Внешнеторговые сделки у нас имеют ситуативный характер, совершаются от случая к случаю. Поэтому, мы очень зависим от конъюнктуры мировых рынков, прежде всего сырьевых. Эта конъюнктура порождает подъемы и спады в нашей экономике. Преобладают в нашей торговле крупные разовые сделки. Сами по себе они иногда достигают довольно серьезных величин и затрагивают серьезные секторы экономики. Но малые и средние предприятия, которые дают основную массу торгового оборота, в нашей торговле почти не представлены. Их активность носит эпизодический характер, и чаще всего подчиненный, если они идут в шлейфе более крупных сделок, более крупных игроков.

Нам нужно строить новую модель, новую схему торгового, инвестиционного обмена, которая бы основывалась на принципах диверсификации торгово-инвестиционных потоков. В последнее время создаются определенные институциональные предпосылки

этого. Я имею в виду, прежде всего, присоединение России к Всемирной торговой организации. Наверное, более подробно охарактеризовать связанные с этим изменения в наших торгово-экономических отношениях сможет мой коллега из Министерства экономического развития. Скажу лишь, что, с точки зрения торгово-политического регулирования, изменения предстоят довольно серьезные. Вместе с членством в ВТО в Россию придет, во-первых, льготный тарифный режим, во-вторых, система защиты авторских прав и международных стандартов, в-третьих, механизм разрешения торговых споров ВТО. Всем этим американские инвесторы и торговые партнеры могут воспользоваться в полной мере. Я знаком с оценками, возможно, излишне оптимистическими: предполагается, что присоединение России к ВТО откроет возможности для двукратного, а может быть, и трехкратного увеличения объема американского экспорта на российский рынок уже в ближайшие 5 лет.

Мы сегодня уже вспоминали старые времена, и я процитирую одного классика, Председателя Мао Цзэдуна, который говорил: «перспективы светлые, но путь извилистый». Говоря о том, что при наличии светлых перспектив путь извилист, я имею в виду некоторые совершенно абсурдные препятствия на этом пути, такие как поправка Джексона — Вэника, сегодня о ней уже говорилось. Был эпизод, когда я своим сотрудникам просто запретил в контактах с американскими коллегами поднимать эту тему, настолько она навязала в зубах. Надоело: это явный анахронизм, имеющий свою историю. Вот когда я выйду на пенсию, то напишу книгу о судьбе поправки Джексона — Вэника. Она ведь появилась в 1974 году в виде нескольких статей к новому торговому закону США. А вообще говоря, еще в 1950 году стали приниматься разного рода меры, направленные на борьбу с коммунизмом, как тогда говорилось. Так что история разного рода американских политических препятствий на пути торгового обмена насчитывает свыше 60 лет. Как говорил один российский император, пора бы и остановиться.

Так или иначе, на торговле как таковой, на ее повседневном развитии, это не сказывается. В 1994 году Администрация опубликовала заключение о полном соответствии миграционной политики России американским требованиям. Как видите, еще 18 лет назад мотив для существования этой поправки американским же решением был устранен. С тех пор американские партнеры предоставляют нам режим наибольшего благоприятствования на ежегодной основе, специальным президент-



ским решением, не требующим согласования с конгрессом. С 2002 года Россия официально причислена к странам с рыночной экономикой. Таким образом, ни одного формального повода для распространения на нашу страну действия поправки Джексона — Вэника в настоящее время нет. Контакты наших дипломатов с представителями американского конгресса говорят о том, что там мало кто разбирается или вообще не разбирается в сути поправки Джексона — Вэника. Ее отмену рассматривают как некое одолжение для России, а раз мы делаем одолжение, значит, мы можем требовать каких-то ответных уступок. Мы надеемся, что с присоединением к ВТО ситуация кардинальным образом изменится, поскольку над американским бизнесом возникнет угроза существенных материальных потерь, если эта поправка сохранится. Мы знаем, что принимаются соответствующие меры, и американская администрация пытается работать с конгрессом, чтобы как-то воздействовать на ситуацию. Правда, нас очень настораживает широкое обсуждение замены этой поправки неким другим актом, дискриминирующим Россию, как бы в назидание, в наказание — называйте, как хотите. С большим сожалением приходится констатировать, что иногда люди не властны над объективными экономическими законами, в том числе и в этой области. И если такое случится, Россия просто вынуждена будет искать асимметричные меры, что заведомо никому не нужно, ни в Соединенных Штатах, ни здесь. Хотелось бы этого избежать.

И я почти исчерпал свой лимит; на партийном собрании меня бы уже начали сгонять с трибуны. Поэтому еще буквально два слова об очень важной вещи, о которой нельзя не

сказать в контексте торговых отношений с любым партнером нашей страны, а тем более таким важным, как Соединенные Штаты Америки, несмотря на незначительные цифры торгового оборота. Это уже достаточно полноценное функционирование Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Таможенным Союзом уже приняты необходимые коллективные решения, которые учитывают членство одного или нескольких его участников во Всемирной торговой организации. Введен в действие пакет о формировании единого экономического пространства. В феврале этого года образована Евразийская экономическая комиссия как регулирующий орган Таможенного союза и единого экономического пространства, ей переданы довольно большие наднациональные полномочия, и объем этих полномочий будет постоянно расширяться. В ближайшее время Комиссии предстоит подключиться к организации переговоров государств — участников «тройки» с зарубежными странами и с зарубежными предпринимательскими структурами. Одним словом, это довольно серьезное изменение всей нашей торговой политики, и его нужно учитывать. Мы стараемся информировать наших партнеров, что целый ряд вопросов: торговлю товарами, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные меры, таможенное сотрудничество, упрощение торговли — уже невозможно обсуждать в двустороннем формате, то есть только с Россией. Переговоры по этим вопросам Россия обязана вести с позиции «тройки», с позиции нашей Комиссии. Мы рассчитываем, что это не затруднит развитие торговли, а наоборот, создаст для него большие возможности, поскольку образуется рынок более обширный,

чем российский. Число потребителей на нем составляет 170 миллионов человек.

И в заключение я хотел бы, я просто обязан это сделать, как представитель Министерства иностранных дел, но я в этом глубоко убежден и как специалист, и просто по-человечески, — хотел бы выразить убеждение в том, что, несмотря на, как я уже сказал, извилистый путь, наше торгово-экономическое сотрудничество все-таки имеет светлые перспективы.

— Дж. Тёрли: Я думаю, важнее всего для нас сейчас действительно наладить диалог. Я согласен со многим, что господин Шохин сказал во вступительном слове о позитивном начале взаимоотношений при министре Гутьерресе. Но, думаю, как и все здесь, я спокоен. Я не дипломат, так что позвольте мне говорить недвусмысленно. Уровень торговли между нашими странами равен показателю нашего обмена с Турцией или Польшей, и я думаю, что это — проблема. Это проблема и для тех, кто сидит в этой части зала, и для тех, кто сидит в той части зала. Чем дальше мы сможем продвинуться в своем обсуждении и выяснить, как изменить существующее положение, тем лучше будут отношения и тем лучше будет обоим нашим странам. Да, несомненно, вопрос с ВТО должен продвигаться, да, поправка Джексона — Вэника должна быть аннулирована, должны быть установлены PNTR (постоянные нормальные торговые отношения). Но в ходе нашей сегодняшней дискуссии, я хотел бы призвать всех участников быть не только краткими, но также по возможности делать свои комментарии предельно конкретными и тактически целесообразными. Давайте не будем говорить общих вещей. Я думаю, что нам следует уделять внимание стратегическим вопросам, но мы должны подходить к ним настолько конкретно и тактически целесообразно, насколько это только возможно. Наблюдая за развитием наших отношений и принимая в них непосредственное участие более десяти лет в качестве руководителя Ernst & Young, я вижу значительный прогресс в секторе товаров народного потребления. Мне кажется, что с учетом того, о чем вчера говорил Президент Путин о предпринимательстве и инновациях в России, можно сказать, что появилась прекрасная возможность существенно повысить активность в секторе высоких технологий и инноваций. Я думаю, что с обсуждаемой в России идеей создания в Москве Международного финансового центра открываются огромные возможности в секторе финансовых услуг. Полагаю, что мы должны попытаться привлечь как можно больше американских компаний, интересующихся не только Мо-

сковой и Санкт-Петербургом, но также и другими регионами России. Я считаю, что у нас существует множество привлекательнейших возможностей, которыми мы действительно могли бы пользоваться вместе.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Мириам Сапиро, заместителю торгового представителя из Аппарата торгового представителя США; госпожа Сапиро выскажет свои комментарии, вводящие нас в тему дискуссии.

— М. Сапиро: Впервые я побывала в Санкт-Петербурге в 1986 году. У него было другое имя, и воистину поражает, насколько город и страна выросли и изменились за прошедшие годы. Я полностью с Вами согласна: здесь существуют огромные возможности, и оба президента разделяют эту точку зрения. Наша сегодняшняя задача заключается в том, чтобы выяснить, как нам начать разрабатывать этот большой потенциал, все аспекты которого нам еще только предстоит раскрыть. Позвольте мне в частности сказать спасибо господину Шохину за организацию этого потрясающего мероприятия. У нас есть возможность поблагодарить Российский союз промышленников и предпринимателей не только за организацию этого круглого стола, но и за всю ту работу, которую вы делаете каждый день, пытаетесь развить эти отношения, когда камеры выключены, а в центре внимания находятся иные вещи.

Я хочу кратко коснуться двух моментов. Во-первых, экономические партнерские взаимоотношения между США и Россией намного продвинулись. Нам есть чем гордиться, даже если мы чувствуем, что существует намного больший потенциал, который нам еще предстоит реализовать. Это — хорошие новости. Менее хорошими новостями — говоря дипломатично, иначе их можно назвать и дурными вестями — является то, что большая часть тяжелой работы, проделанной нами, чтобы достичь этого уровня, будет напрасна, если Конгресс США в скором времени не отменит поправку Джексона — Вэника. Так что позвольте мне сначала рассказать о наблюдаемом прогрессе. За прошедшие два десятилетия, как я уже упоминала минуту назад, Россия преодолела огромные трудности и претерпела значительные изменения. Был пройден путь от экономики, контролируемой государством, к экономике, действительно стремящейся быть рыночной в своей основе.

На нашем бизнес-диалоге собралась представительная аудитория: здесь присутствуют бизнес-лидеры обеих стран. Это люди, которые действительно заинтересованы в совместной работе в производственном

секторе в плане содействия сферам обслуживания и, конечно, в сфере производства энергии. Ваше участие в этом диалоге и сам факт вашего приезда в Санкт-Петербург, является, по моему мнению, живым доказательством растущей силы нашего партнерства. Как я сказала ранее, у нас есть поддержка Президента Обамы с нашей стороны и Президента Путина — с российской стороны. Во время своей встречи на этой неделе наши лидеры выпустили совместное заявление, в котором четко подчеркивается потенциал увеличения торговых отношений и увеличения инвестиций в обеих странах в целях содействия взаимному экономическому росту и процветанию, и конечно, созданию рабочих мест — для обеих сторон, что очень важно. Форум является одним из ключевых способов добиться этого. Мы также используем возможности Двусторонней рабочей группы по развитию бизнеса и экономических отношений, чтобы стимулировать дополнительный рост и продолжать улучшать атмосферу взаимодействия. Мы готовы обсуждать вопросы, представляющие интерес для всех вас. Это и проблема упрощения процесса получения разрешения на работу и виз, и тема поддержки обучения управленческих кадров малых и средних предприятий (SME). Малый бизнес является хребтом американской экономики, и я полагаю, что он должен занять такое же место здесь, в России.

Мы могли бы обменяться передовым опытом в таких областях, как разработка стандартов, норм и правил, а также в области правительственных поставок. Я думаю, что наши усилия окупятся. Наши двусторонние отношения уже представлены 40 миллиардами долларов США, что кажется большой суммой, но, как мы уже говорили, это совершенно не то, что могло бы быть. Наш экспорт в прошлом году составил немногим больше 8 миллиардов долларов, что представляет собой сорокапроцентное увеличение — и это хорошая новость. Российский экспорт увеличился приблизительно на 20%, но достиг 35 миллиардов долларов США. Так что, как видите, у нас есть дефицит торгового баланса, и мы хотели бы попытаться несколько изменить ситуацию.

Что касается инвестиций, то эта сторона наших отношений очень сильна, хотя, опять же, мы хотим, чтобы и она росла. Многие американские компании инвестировали в Россию в течение последних 20 лет, включая многие компании, представители которых находятся сейчас в этом зале. Объем наших прямых иностранных инвестиций в Россию составляет почти 10 миллиардов долларов США. Российские инвестиции в США состав-

ляют почти 5 миллиардов долларов США. И здесь опять-таки есть перспективы роста. Россия, безусловно, является одной из наиболее быстрорастущих мировых экономик, и наша идея очень проста: мы приветствуем ваши инвестиции, ваш капитал, и ваши технологии. У нас есть новая инициатива, о которой некоторые, возможно, уже слышали. Ее название — «выбери США» (SelectUSA). Наши торговые представители здесь в России намерены делать все, что в их силах, чтобы предоставить вам инструменты и информацию, которые необходимы для успешного инвестирования в Соединенные Штаты. Как вы знаете, у нас есть университеты мирового класса. Мы находимся на переднем крае многих научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Наше законодательство гарантирует необходимые права на интеллектуальную собственность, обеспечивает их защиту и соблюдение, мы также располагаем талантливыми трудовыми ресурсами. Таким образом, поскольку российские компании начинают проявлять интерес к рынкам вне границ России, мы очень надеемся, что они не смогут найти рынка лучшего, чем Соединенные Штаты. Это не односторонние отношения. Мы хотим сотрудничать с Российским правительством по теме обеспечения более легкого доступа для наших компаний к инвестированию в Россию. Одним из инструментов, который мы хотели бы видеть и который поможет нам достичь этой цели, является согласование двустороннего инвестиционного соглашения. Мы уже провели обсуждения с целью прозондировать почву и очень надеемся продолжить обсуждения и найти способы защитить как инвесторов США в России, так и российских инвесторов в Соединенных Штатах.

Позвольте мне сказать несколько слов о ВТО и поправке Джексона — Вэника. Многое изменилось с тех пор, как я была в Санкт-Петербурге год назад. Произошло много того, что оказало воздействие на укрепление торговых отношений между США и Россией. Прежде всего, после огромных усилий, затраченных на протяжении многих лет, Россия завершила свои переговоры о ВТО и была приглашена в декабре вступить в эту организацию. Это был замечательный день в Женеве. Там присутствовали заместитель премьер-министра Шувалов, министр Набиуллина и многие другие. Это был действительно замечательный результат очень тяжелой работы, проведенной обеими нашими командами. Когда мы встречаем препятствия, мы не сдаемся. Мы вместе искали решение проблем и при этом продолжали двигаться вперед. Результатом нашей работы, в конечном счете,

стало предложение России вступить в ВТО.

Государственная Дума скоро будет рассматривать протокол ратификации присоединения к ВТО. Рассмотрение назначено на 4 июля, что, по совпадению, является очень важным днем в истории США. Я, конечно, не могу предсказать решение Думы, но надеюсь, что протокол будет принят, и что Россия станет членом ВТО до конца лета. Президент Путин и премьер-министр Медведев выразили решительную поддержку такого результата. Как только Россия уведомит ВТО о том, что протокол о присоединении ратифицирован, она через 30 дней автоматически станет членом ВТО. Со своей стороны, мы напряженно работаем с Конгрессом США, чтобы отменить поправку Джексона — Вэника для России и наделить президента полномочиями по предоставлению России статуса постоянных нормальных торговых отношений, известного как PNTR; таким образом, соглашение по ВТО, которое все мы согласовывали, будет применяться к обеим странам. Президент Обама дважды в этом году призвал к отмене поправки Джексона — Вэника: во время своего обращения к нации, и совсем недавно, после его встречи с Президентом Путиным в понедельник в Лос-Кабосе, в Мексике. На этой неделе лидеры двух комитетов Конгресса, занимающихся этой проблемой, — Комитета Сената по финансам и Комитета Палаты представителей по методам и средствам — провели слушания. Мы надеемся, что этот вопрос пройдет через Конгресс, и что Конгресс поймет необходимость отмены этой поправки почти сорокалетней давности. Как уже было сказано, мы хотим, чтобы Конгресс уполномочил президента расширять PNTR и отменить применение поправки Джексона — Вэника к торговому соглашению, не ограничивая его жестким стандартом. В то же время мы признаем, что в Конгрессе существует значительная поддержка принятия законопроекта, направленного на соблюдение прав человека. Мы надеемся, что относительно поправки Джексона — Вэника Конгресс предпримет действия в ближайшее время, до начала своих летних каникул, так чтобы применялось соглашение по ВТО, и американские компании смогли извлечь выгоду из всех тех обязательств, которые взяла на себя Россия.

Хочу подчеркнуть: это не подарок России. Это полезный шаг для американского экспорта, американских компаний и американских рабочих, которые хотят работать и инвестировать в Россию. Это решение поощряет Россию соблюдать верховенство закона и способствует большей прозрачности. По нашему представлению, это беспроигрышная

ситуация, и мы очень надеемся, что Конгресс в скором времени примет соответствующие меры.

— Дж. Тёрли: Для тех из вас, кто не следил за развитием этой истории, поясню: ситуация сложилась парадоксальная. Ели Конгресс не одобрит отмену поправки Джексона — Вэника и не даст президенту полномочия присвоить России статус PNTR, то после того, как мы приложили столько совместных усилий для принятия России в ВТО, американские компании будут не в состоянии извлечь из этого выгоду. Я думаю, что все в Соединенных Штатах — и демократы, и республиканцы — это понимают, и я настроен оптимистично.

— А. Шохин: Мириам Сапиро отметила, что отмена поправки Джексона — Вэника — это не подарок. Но, кстати сказать, для многих российских компаний и вступление в ВТО не подарок. Нам пришлось проводить довольно серьезную работу, в том числе после подписания протокола о присоединении в декабре прошлого года, чтобы разъяснить условия присоединения и предпринять дозволенные правилами ВТО шаги для поддержки тех или иных рынков и индустрий. За эту работу отвечает Алексей Лихачев, заместитель министра экономического развития. Конечно, он отвечает и за многое другое тоже, в том числе за единое евразийское экономическое пространство, о котором говорил Андрей Денисов.

И еще один вопрос к Вам, Алексей Евгеньевич. Договорно-правовая база наших двусторонних отношений насчитывает лет двадцать, некоторые соглашения достались по наследству от Советского Союза. Насколько отсутствие современной договорно-правовой базы мешает развитию торговых отношений, с Вашей точки зрения?

— А. Лихачев: Алексей Николаевич, не могу удержаться от советских воспоминаний. На XXV съезде КПСС самые громкие аплодисменты сорвал Фидель Кастро одной фразой. Это исторический факт. Он сказал, что дело гостя — говорить как можно короче. Но он говорил потом минут сорок. Сейчас, мне кажется, такие же аплодисменты сорвет человек, который заявит, что сегодня не будет говорить о поправке Джексона — Вэника. Тем не менее, я полностью согласен с двумя последними выступающими, и по сути, и по форме данного вопроса.

Теперь собственно к нашей теме. Уже прозвучали как минимум две оценки наших торгово-экономических отношений, я добавлю третью. По оценкам Минэкономразвития, наш товарооборот — 32 миллиарда долларов и рост 2011 года к 2010-му

— 33,3%, вот такая красивая цифра. Видим все нюансы и недостатки, о которых говорил уважаемый Андрей Иванович Денисов. Видим все преимущества и шаги вперед, о которых говорила моя уважаемая коллега госпожа Сапиро. Я могу сделать свой скромный и, наверное, личный вывод, который состоит в следующем: специфика наших двусторонних торгово-экономических отношений в том, что бизнес в этом вопросе идет впереди власти. Мы активно слушаем бизнес. Кстати, хочу поблагодарить и поздравить с пятилетием существования диалога обе стороны деловых кругов: Торгово-промышленную палату США, Российский союз промышленников и предпринимателей, господина Сомерса, который является активнейшим участником диалога, в том числе с нашим министерством. Многие решения по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации приняты с подачи американского бизнеса или с общей подачи РСПП и представителей американских деловых кругов. Это большой плюс.

Мы понимаем, что власть, с точки зрения нормальной базы, пока еще в долгу перед нашим бизнесом, и больше, чем того хотелось бы.

Первое. Вы абсолютно правы, сегодня крайне недостаточно отрегулирована договорная и правовая база наших торгово-экономических отношений. Уже было упомянуто, мягко говоря, отсутствие прогресса в формировании соглашения о защите капиталовложений. Наши эксперты кучу карандашей сточили по этому поводу. Выдам страшную тайну: причина в том, что в России и США разные базовые типовые соглашения. Но, выдав ее, сразу хочу сказать: мы с американскими визави должны самокритично признать, что это просто наша недоработка и мы не смогли переломить экспертное мнение и совершить прорыв на этом направлении. Я знаю, что наши президенты говорили на последних встречах о двусторонних движениях инвестиций, об улучшении доступа товаров и капиталов к нашим рынкам, что называется, в оба конца. Конечно же, достичь принципиальных прорывов, принципиальных изменений без создания современной нормативной базы не представляется возможным. Наше чуть ли не единственное соглашение родом вообще из 80-х годов. По крайней мере, тогда оно начинало разрабатываться, и идет большая пробуксовка по новой, модернизированной базе.

Но, вернемся к теме ВТО: это серьезный рубеж, проходя через который мы сможем достичь нового качества. Я разделю бы эту тему на два вопроса.

Первый: что уже есть? Знаю это не пона-



слышке: работая депутатом Государственной Думы, занимался постройкой российского законодательства — в этом смысле мы уже члены ВТО. В начале 2000-х годов в непосредственном контакте с американскими экспертами мы всерьез подстроили нормативную базу Российской Федерации, впереди уже имплементация основных практических обязательств, в первую очередь таможенного тарифа. Надеюсь, что до 23 июля (срок, отведенный на ратификацию) будет подписан указ президента, а через месяц спустя вступит в силу единый таможенный тариф, связанный с нашими обязательствами, и целый ряд других норм. Хотя не могу не поддержать здесь Александра Николаевича: дискуссия идет очень горячая. И опять же, не открою военной тайны, сообщив, что на 4 июля назначена ратификация, а на 3 июля — заседание Конституционного суда по рассмотрению обращения ряда депутатов Госдумы о неполноценности внесенного закона. Я применил самое мягкое слово, какое только мог придумать за эти минуты. Но работа идет, и в этом смысле движение России в ВТО необратимо.

Трудностей много. Но мы делаем даже больше, чем обещали. Нормы и правила ВТО являются базовыми для всех документов Таможенного союза и единого экономического пространства. Того самого 170-миллионного потребительского рынка, о котором уже упоминалось, рынка, имеющего тенденцию к расширению — я имею в виду присоединение новых государств постсоветского пространства. Рынка, имеющего тенденцию к развитию. Действительно, поэтапная передача полномочий от наших государств наднациональному органу — Евразийской экономической комиссии началась и будет

продолжена. Все эти соглашения, вся эта нормативная база находятся в открытом доступе, и мы ведем по этому поводу открытую дискуссию с бизнесом. Хочу снова поздравить РСПП: буквально на днях подписан новый формат — российско-белорусско-казахстанский диалог между бизнесом и Евразийской экономической комиссией, тем самостоятельным органом власти, которому мы передали регулирование. Это еще одна возможность взаимоотношений, еще одно влияние на улучшение инвестиционного климата. На мой взгляд, выстраивается четкая линия работы через органы РСПП, через ее специалистов, с нашими новыми комиссионерами евразийского экономического пространства.

Закончу следующей мыслью: мы всерьез говорим о несовершенстве структуры российской внешней торговли. Это несовершенство проявляется в преобладании экспорта углеводородов. Тема достаточно известная, обсуждалась на многих круглых столах, в том числе и в эти дни. Проявляется это несовершенство и в другом: в явном перевесе европейской составляющей нашего экспортно-импортного потенциала. Если мне не изменяет память, удельный вес Европы в нашем торговом обороте — около 48%: больше 50% российского экспорта, чуть меньше 50% российского импорта. Мы следим за сегодняшними тенденциями в Европейском Союзе. Мы понимаем, что они не закончатся ни завтра, ни до конца года. В этом смысле переориентация наших производителей, наших инвестиционных проектов и проектов с участием иностранного капитала объективно приводит нас к мысли о смене векторов. Членство в ВТО (а один из его аспектов, не забываем, — более эффективный доступ

российских товаров и услуг на рынки торговых партнеров), создание нового формата евразийской интеграции, растущий рынок на территории евразийского пространства, активная работа по присоединению к Организации экономического сотрудничества и развития, к OECD, — очень надеюсь, что все это будет серьезным аргументом для качественного улучшения уровня наших торгово-экономических отношений и, самое главное, инвестиционного процесса, как сказали наши президенты, в обе стороны. И с точки зрения российских, и с точки зрения американских инвестиций. Спасибо.

— *Дж. Тёрли: Спасибо, господин заместитель министра. Сейчас у нас есть возможность выслушать двух других представителей правительства США. Сначала слово будет предоставлено послу Майклу Макфолу, а затем помощнику министра торговли Майклу Камуньясу. Пожалуйста, господин посол.*

— М. Макфол: Я хочу сделать три замечания о том, что мы, администрация Президента Обамы, и особенно сам Президент Обама, думаем об отношениях США и России, и связать это с тем, что мы думаем о том, что здесь обсуждается. Для тех, кто не знает: прежде чем стать послом, я провел три года, работая в Белом доме, и еще два года до этого — работая на предвыборную президентскую кампанию. Так что я работаю с этой командой уже давно. Два дня назад в Лос-Кабосе я встречался с президентом. Между прочим, мы должны работать над созданием связи между Лос-Кабосом и Санкт-Петербургом. Я долго добирался сюда, поэтому вчера кое-что пропустил. Приношу за это извинения, но тому были серьезные основания: я должен был сопровождать президента во время его встречи с Президентом Путиным. Я просто хочу дать вам общее представление о том, что он думает об этих отношениях когда летит на высоте 30 000 футов, потому что иногда я думаю, что его неправильно понимают.

Во-первых, что действительно значит термин «перезагрузка»? Это слово он сам придумал: «perezagruzka». Идея была очень простой: она состоит из трех элементов. Первое: у Соединенных Штатов и России обнаруживается множество общих интересов, если мы просто садимся и говорим друг с другом о том, что мы делаем, вне зависимости от того, касается ли это торговли и инвестиций или же вопросов, связанных с Афганистаном или ядерным оружием. «Бесприкрытый результат» — как он любит говорить. Он не представитель поколения холодной войны. Это для него дела давно минувших дней, история. Он хочет думать о сегодняшнем дне, а не о прошлом.

Второй элемент «перезагрузки»: нужны, как говорит президент, «многомерные отношения». Эта «перезагрузка» должна касаться не только вопросов безопасности. Она должна также относиться к вопросам, связанным с торговлей и инвестициями, а также к укреплению связей между нашими обществами. Однажды, когда мы согласовывали новый договор по СНВ — я принимал участие в тех согласованиях — и говорили о боеголовках, телеметрии и о забрасываемом весе, президент повернулся к нам и сказал: «Знаете, что? Брежнев и Никсон говорили о том же!» Затем он добавил: «Если все что мы делаем, это говорим об одном и том же, мы проиграем. Мы должны развивать другие измерения в наших отношениях и особенно в их экономическом аспекте». Я вернусь к этому через минуту.

Третьим компонентом «перезагрузки» является сознательное желание не увязывать проблемы безопасности с экономикой или права человека с экономикой. Мы считаем, что связывание этих вопросов в попытке создать рычаги замедляет развитие всего остального. Это — теория «перезагрузки».

Теперь о результатах: каковы наши итоги (итоги), какова оценка «перезагрузки»? Мы считаем, что с точки зрения защиты американских национальных интересов, они были весьма успешны, и мы полагаем, что они также должны успешно реализоваться в отношении российских национальных интересов, в противном случае вы не согласились бы заключить упомянутые сделки. Мы многое сделали вместе: поставки нашим войскам в Афганистане, новый договор о СНВ, Соглашение 123, сотрудничество по вопросам нераспространения ядерного оружия касательно Северной Кореи и Ирана, а также соглаше-

ние о вступлении в ВТО. Я принимал в этом участие. Я вижу многих представителей этой команды здесь, включая тех, кто участвовал в этом процессе, не афишируя своей работы. Я хотел бы поблагодарить всех присутствующих в этом зале, потому что работа ими была проделана грандиозная. Многие и раньше обещали сделать это, а мы сделали. Так что мы думаем, что политический курс, взятый нами в начале января 2009, привел к реальным результатам.

Теперь я расскажу о только что состоявшейся встрече Президента Путина и Президента Обамы. Я на ней также присутствовал. Здесь говорилось о том, что направление развития торговли и инвестиций — правильное, но этого мало. Мы разделяем это мнение. Независимо от того каковы показатели нашей внешней торговли, они слишком малы, учитывая размер американской экономики и российской экономики. Президент Обама четко дал это понять: даже переговоры с Президентом Путиным в Лос-Кабосе были начаты с темы экономики. Первая часть их разговора была посвящена о торговле и инвестициях. Это хороший знак. Это признак прогресса, это — приоритетный вопрос, а не одиннадцатый, двенадцатый или тринадцатый в списке. Оба президента согласились с тем, что нужно делать больше, но четко сказали, что гордятся тем, что уже сделали. Вместе с российским правительством мы создали Двустороннюю президентскую комиссию. Это хорошее дело. Мы заключили соглашение по ВТО. Это тоже хорошее дело. Что касается PNTR и поправки Джексона — Вэника, то на данный момент нам еще нужно кое-что доделать. Когда эта работа будет завершена, я сейчас наверняка сказать не могу, но заверю вас в том, что



эта тема остается приоритетной для нашего президента и для его администрации. Кроме того, нас все время упрекают... Энди, кажется, это были Вы: «...визы являются реальной преградой. Они действительно мешают бизнесу». Мы приняли визовое соглашение, и теперь ожидаем его ратификации Думой. Сегодня оно вышло из комитета, и это, кстати, хороший знак.

Следующей фазой, как только мы закончим с PNTR и поправкой Джексона — Вэника, должно быть такое же сотворчество в решении проблем, как то, которое сложилось у нас во время согласования вопроса по ВТО. Хорошей новостью является ВТО. Я много узнал о тех вещах, о которых хотелось бы забыть. Я не хочу когда-либо снова думать о рактопамине, тетрациклине и количественных обратных транскриптазах (QRTs), а также о большом количестве трудных переговоров, касающихся очень многих аспектов нашей экономики. Это было сложно. Если говорить честно, то мне это не нравилось. Я рад, что все это позади. Хорошим результатом этой работы является полученный опыт, налаженные крепкие деловые отношения с российским правительством. В новом правительстве мы тоже видим многих старых друзей. Нам уже известно и понятно, как строить с ними деловые отношения. Сложная задача, которую Президент Обама поставил передо мной лично как перед новым послом в России, заключается в том, чтобы выделить пять или десять важных проблем, которые препятствуют торговле и инвестициям, и решить их, используя тот же самый подход. Между прочим, это улица с двусторонним движением. Мы слышали от Президента Путина о некоторых препятствиях на пути российских инвестиций в Америке, мы обсуждали этот вопрос и разбирались в том, является ли это политическим моментом. Президент говорит: «Нам нужны российские инвестиции», потому что российские инвестиции в Америке означают создание рабочих мест для американцев, и наоборот. Я рассматриваю эту тему как следующую открывающуюся перспективу для «перезагрузки». У меня нет никаких сомнений в том, что оба президента параллельно думают над этим вопросом и работают над ним. Я полагаю, что на этом сосредоточатся наши дальнейшие действия.

Я должен расставить все акценты, чтобы положить конец потоку жалоб в наш адрес: правительство не создает рабочие места. Мы не делаем инвестиции, не открываем заводы, как вы это сделали сегодня. Для меня, кстати, было большой честью принять участие в закладке первого камня в основание новых цехов завода GM. Необходимо принимать

решения на основании имеющихся данных и реальной ситуации. Наша работа заключается в оказании помощи этому процессу взаимодействия бизнеса, и вам следует сказать нам, что мы можем сделать, чтобы оказать содействие. Мой президент четко дал понять, что это является моей работой здесь, в России. Для меня это дело первостепенной важности. Вы же должны помочь нам узнать о том, что является для вас наиболее важным, и поэтому я призываю вашу комиссию — то, что делает Энди и другие — помочь нам в следующем этапе поиска решения проблем. Спасибо.

— *Заместитель министра Майкл Камуньяс.*

— М. Камуньяс: Мне мало что осталось добавить после выступлений заместителя торгового представителя госпожи Сапиро и посла Макфола кроме, пожалуй, того, что мы чрезвычайно оптимистично настроены по поводу будущего наших отношений. Нам предстоит, отметила госпожа Сапиро, важная работа: отменить поправку Джексона — Вэника и предоставить России статус PNTR. Вот на чем мы сосредоточены. Но еще большее внимание мы уделяем тому, что будет дальше, и Министерство торговли предпринимает некоторые прагматические, практические шаги. Кажется, это Вы, господин Тёрли, сказали, что именно это нам сейчас нужно больше всего. Мы фокусируемся на том, о чем во время нашего разговора госпожа Набиуллина упомянула как о «позитивной программе». Как мы можем воспользоваться этими огромными возможностями и начать их использовать, конкретизировать и предпринять практические шаги для реализации этого нереализованного потенциала, который оба наши лидера идентифицировали недавно в Лос-Кабосе?

Позвольте мне сказать пару слов о том, что наша администрация пытается делать в этом направлении, поскольку в процессе продвижения этой политики нам поручено расширять стратегическую торговлю и коммерческие отношения. Госпожа Сапиро упомянула, что наша торговля выросла на 40% за год, но этого недостаточно. В соответствии с национальной экспортной инициативой Президента Обамы, мы выбрали Россию как приоритетный рынок. Мы выделили на эту работу значительные ресурсы. В России у нас работают 30 чиновников Иностранной коммерческой службы. Это одно из самых крупных представительств нашей службы в Европе. За прошедшие полтора года мы организовали три торговых миссии в целевых секторах, которые уже были идентифицированы как основные возможные направления. Помимо этого у нас идет работа по организа-

ции других торговых миссий, открытие которых запланировано на 2013 год и позже. Госпожа Сапиро упомянула существенные возможности рабочей группы по развитию бизнеса и экономических отношений при президентской комиссии. Группа работает под председательством министра, и мы видим существенные возможности для активизации и расширения этих усилий. Мы намерены работать в разных областях — начиная с целевого содействия торговле до сотрудничества по стандартам и в области регулирования, а также в направлении целого ряда инициатив, ориентированных на те или иные сектора торговли и экономического сотрудничества. Эти инициативы соответствуют возможностям и потребностям индустрии, что позволяет нам использовать все существующие возможности. Я хочу ясно дать понять, что в этой работе участвовало не только Министерство торговли. Хочу публично поблагодарить председателя Эксимбанка США Фреда Хохберга за проводимое им руководство. Фред, я не знаю, здесь Вы или нет, но объявление, сделанное вчера Export-Import Bank of the United States о миллиардном кредите, я думаю, является очень важным и представляет собой практический шаг по направлению к расширению ресурсов, выделенных на поддержку торговли и коммерции в России.

Но, по правде говоря, нашим странам предстоит еще преодолеть трудности, создающие ограничения в области торговли и инвестиций. Эта работа включает в себя проработку инициатив, направленных на улучшение бизнес-среды и инвестиционного климата в России. Нас воодушевила заинтересованность Президента Путина в существенном улучшении и упрощении ведения бизнеса в России, и мы исследуем реальные возможности сотрудничества с российским правительством в этой области. Мы также хотели бы побольше узнать о назначении Президентом Путиным нового омбудсмена частного сектора. Мне представилась возможность посетить господина Титова вчера вечером и сообщить ему о желании нашего правительства сотрудничать в деле упрощения переговоров от имени американских деловых кругов, а также предпринять практические шаги к сотрудничеству с российским правительством по улучшению двусторонней торговли. Госпожа Сапиро уже говорила о нашем стремлении согласовать двустороннее инвестиционное соглашение. Мы хотели бы опираться на рабочую группу, чтобы сделать шаги, устанавливающие доверие к возможному заключению инвестиционного соглашения. Мы также хотим видеть — и это очень важно для нас — увеличение

российских инвестиций в Соединенные Штаты. Президент Обама подчеркнул, что основной частью стратегии восстановления нашей национальной экономики является необходимость показать, что Соединенные Штаты открыты для бизнеса и инвестиций, и мы хотим видеть рост российских инвестиций в Соединенные Штаты. Именно поэтому президент инициировал новую программу, называемую SelectUSA, в рамках которой будет назначен федеральный омбудсмен, отвечающий за прямые иностранные инвестиции. Программа будет представлена в России в сентябре. Это еще один практический шаг нашего правительства, направленный на углубление российско-американских двусторонних торговых отношений.

Наконец, позвольте мне добавить, нам всем предстоит приложить значительные усилия, направленные на повышение прозрачности и на борьбу с межнациональной коррупцией. Я был рад сегодняшней встрече с заместителем министра иностранных дел: нам вновь удалось подтвердить приверженность наших стран той цели, которую вчера очень красноречиво сформулировал Президент Путин. Мы очень довольны мерами, которые Россия уже предприняла, в том числе ее участием в антикоррупционной конвенции OECD (ОЭСР), а также другими совместными обязательствами, которые мы взяли на себя во время G20 и других форумов. Мы ищем способы расширить это сотрудничество. Министерство торговли рассматривает эту программу как один из наиболее важных факторов долгосрочного развития Российской экономики, которая будет действительно конкурентоспособной, инновационной, и разносторонне развитой, что обеспечит стабильный рост обоих наших рынков. Поэтому мы оптимистично настроены по отношению к этому рынку. Мы пытаемся сконцентрироваться на конкретных позитивных действиях, и мы очень ценим партнерские отношения в этой сфере, установившиеся у нас с российским правительством.

— А. Шохин: Я хотел бы напомнить послу Макфолу, как госсекретарь США и министр иностранных дел России включали в Женеве кнопку «Перезагрузка», и в табличке, которую готовили американские коллеги, две буквы потерялись, и получилось «Перегрузка». Так вот, главное не перегрузить нашу перезагрузку. И я очень рад слышать, что посол Макфол будет главным фасилитатором в наших торгово-экономических отношениях. Майкл, в РСПП Вы будете постоянным гостем для проведения встреч с российским бизнесом.

Хотел бы сказать два слова об омбудсмене: вчера Президент Путин особо подчеркнул,

что омбудсмен будет в равной степени защищать права как российских предпринимателей и инвесторов, так и иностранных. Принцип equal treatment у нас работает, и все предложения по улучшению положения иностранных инвесторов должны отражать и улучшение предпринимательского климата в стране в целом. Мы уже вступили во все организации, в какие можно вступить, осталась только OECD; мы провели либо проводим все всемирные ивенты, какие можно провести; в «большой восьмерке» председательствовали, в «двадцатке» — в следующем году; чемпионат мира по футболу, Олимпиада... Осталось всего ничего — улучшить предпринимательский климат.

Я хотел бы предоставить слово первому выступающему от бизнес-сообщества — Андрею Костину, президенту председателю правления банка ВТБ. Прошу Вас, Андрей Леонидович.

— А. Костин: Все российские выступающие начинали с советской тематики, поэтому, чтобы не выделяться, я хотел бы, как в 20-е годы выражали солидарность с пролетариатом Соединенных Штатов, выразить солидарность с американскими банкирами, которых агентство Moody's совершенно незаслуженно, на мой взгляд, понизило в рейтинге, и так же, как в советское время, пригласить их на короткий отдых в Россию. Они сказали, что им нравится, как отдыхают российские банкиры, но долго так отдыхать не смогут. Поэтому отдых будет короткий, но, я надеюсь, очень дружелюбный.

Американские банки сегодня играют важную роль в развитии инвестиционного сотрудничества с Россией. Нет ни одной сделки на долгом рынке или на рынке акционерного капитала, в которой не принимали бы участия крупнейшие американские банки. Все европейские заимствования, а также размещения акций, независимо от того, на какой фондовой бирже они размещаются, нью-йоркской или лондонской, проходят с участием крупнейших американских финансовых институтов. Добавлю, что американские банкиры вносят весьма значительный вклад в создание Московского финансового центра, прежде всего в интеллектуальном плане, в плане высказываемых идей.

Второе. Вступление в ВТО, на мой взгляд, не несет угрозы для российских банков, конкуренции мы не боимся. Во-первых, потому что существует встроенный механизм защиты, но главным образом потому, что американские банки уже определились со своей деятельностью в России. Есть «Ситибанк», который занимается и розницей, и корпоративным кредитованием. Остальные

банки занимаются в основном инвестиционным бизнесом, имеют необходимые для этого представительства. Мы приветствуем их участие здесь, мы приветствуем расширение. Мы считаем, что партнерство российского, американского, а также европейского банков — это оптимальный вариант при выходе на международные рынки, потому что инвесторы сегодня находятся по преимуществу в Европе и Соединенных Штатах.

Расширение сотрудничества должно состоять не в усилении надзора за обменом инвестициями и работой финансовых учреждений, а в создании льготного режима, чтобы банки могли свободно осуществлять свою деятельность.

И последнее. Иногда мы забываем о некоторых полезных механизмах, как, скажем, Экспортно-импортный банк США. Они были бы востребованы в России, поскольку России сейчас требуется очень большое количество инфраструктурных проектов — проектов с длительным финансированием, в которых очень выгодно использовать такой механизм.

— Владимир Якунин, президент «Российских железных дорог».

— В. Якунин: Господин Сомерс помнит — когда я работал в Штатах, мы с ним встречались. Мы тогда были значительно моложе, и волосы у нас были значительно гуще. Один американский бизнесмен сказал мне: знаешь, Владимир, в чем разница между Америкой и Россией, Советским Союзом? В Соединенных Штатах Америки крупный государственный чиновник сидит в приемной у крупного бизнесмена, ожидая, когда его примут. А у вас, в России, крупный бизнесмен едва ли сможет достучаться до дверей чиновника, если заранее не договорился. Распределение времени, которое господин Шохин предоставил представителям власти и бизнеса, полностью отражает эту парадигму. Ничего не изменилось. Что касается темы сегодняшней дискуссии, то мне кажется, будет правильно, если я начну с парадоксального утверждения. Не желаю никого обидеть, но, вопреки этой моей истории, власти — что у нас, что в Соединенных Штатах Америки — недостаточно делают для того, чтобы способствовать развитию бизнес-отношений между российскими и американскими предпринимателями.

Приведу несколько примеров. Семь лет тому назад, еще не будучи президентом ОАО «РЖД», я вел переговоры с представителями General Electric о производстве в России дизельных двигателей для железной дороги. Все шло очень хорошо. До того момента, когда руководство компании сообщило мне, что поскольку этот дизель, видишь ли, может

быть использован не только в локомотивах, но и на подводных лодках, то американский Сенат никогда эту сделку не пропустит. Ровно через семь лет General Electric опять приходит ко мне и говорит о том, что хотелось бы создать такой бизнес. Но поезд ушел: мы этот бизнес создали с европейцами. Это хороший пример того, как политические предрассудки могут помешать реальному развитию бизнеса между двумя странами. Я не знаю, почему это происходит. Опять-таки не желая никого обидеть, предположу: может быть, причиной тому особенность, отмеченная профессором Ноамом Хомским, который описывает в своей книге Соединенные Штаты Америки как страну с империалистическим подходом ко всему миру. И мне кажется, что в этом есть определенная проблема. По крайней мере, мы это чувствуем. Совсем недавно я столкнулся с такой проблемой, как получение денег за железнодорожный проект, который мы начали три года тому назад в Иране и сейчас закончили. Ни оружия, ни атомной энергетики, ни атомной бомбы, ничего там нет, но почему-то американские финансовые власти считают возможным заявить российским банкирам, что если они оплатят или переведут деньги, которые я заработал честным трудом, то у них будут проблемы с американским правительством и с американскими банками. Вплоть до того, что эти банки будут оштрафованы на очень крупную сумму. Какая «перезагрузка»? Как правильно сказал господин Шохин, это очень напоминает мне «перегрузку». Я очень хотел бы, чтобы и в рамках этого круглого стола, и на практике мы ушли от этого исторически неправильного предубеждения, от предрассудков в отношении друг друга.

— **Анатолий Чубайс, генеральный директор компании ОАО «РОСНАНО».**

— А. Чубайс: Поскольку я представляю здесь нанобизнес, я ограничусь одной минутой. Всего три мысли. Первая. Несколько фактов по поводу реальной ситуации в нашей части российско-американских бизнес-отношений. У нас сегодня есть хайтековский экспорт в Соединенные Штаты: от уникальных принтеров, умеющих печатать на пластике, дереве, стали, до уникальных материалов, например германия, используемого в современной оптоэлектронике. Мы осуществляем в Соединенных Штатах 12 проектов с общим объемом инвестиций в размере 1,9 миллиарда долларов. Каждый из этих долларов в обязательном порядке приведет к созданию инновационных хайтековских бизнесов в России.

Второе. Политическая среда вокруг нашей деятельности. У меня другой опыт, Владимир Иванович. Мы не приведем ни



одного случая противодействия со стороны американских официальных властей или американского бизнеса тому, что мы делаем в Соединенных Штатах. Объемы не гигантские, но почти 2 миллиарда долларов — это чего-то стоит. Мы наблюдаем другое, очень забавное явление: нам оппонируют не в сфере политических действий, а в сфере пиара. Кто и где? Нам оппонируют и в Соединенных Штатах, и в России, примерно одинаковые силы и с абсолютно зеркальными аргументами. Это такой extreme write. В Соединенных Штатах появляются публикации под заголовками «Русские идут», «РОСНАНО» захватывает американский хайтек». В России появляются заголовки таких же чудачков: «Чубайс (укравший, как известно, все деньги) переводит их в Соединенные Штаты и разрушает российскую инновационную экономику». Это нормальная ситуация, которая показывает, что инновационный бизнес вполне можно делать, тем более что мы получаем поддержку, в том числе от посольства Соединенных Штатов. Говорю об этом не потому что здесь Макфол, а потому, что это факт.

Ну вот, собственно, из этих двух тезисов следует один простой вывод. Несмотря на все сложности, как-то очень незаметно в сфере под названием «модернизация», к которой многие относятся скептически, перед российской экономикой открывается абсолютно новое окно возможностей. Причем возможностей для очень качественного бизнеса, очень качественных инвестиций серьезного объема. Этим окном необходимо воспользоваться. Спасибо.

— **Давид Якобашвили, президент Российско-американского совета делового сотрудничества.**

— Д. Якобашвили: Я бы хотел высказаться по поводу ВТО. Конечно, вступление в ВТО — очень важный момент. Никколо Макиавелли еще в 16 веке сказал, что нет ничего труднее, и опаснее, и неопределеннее, чем руководить введением нового порядка вещей. Потому что у каждого нововведения есть ярые враги, которым хорошо жилось по-старому, и вялые сторонники, которые не уверены, смогут ли они жить по-новому. Это первое.

Второе. После Полтавской битвы, после тяжелого кровопролития, в Швецию из России и наоборот присылали не послов, а торговцев. Они организовывали торговые дворы недалеко от столицы, завязывался бизнес, завязывались отношения, а там и брачные союзы, потом уже и мир восстанавливался, и все шло вперед.

Далее. Что мы делаем вместе? Мы ведь все работаем вместе, потому что когда возникает проблема, мы боремся. Есть такой закон об отходах промышленных предприятий и потребления. И кто-то хочет ввести поправку, чтобы с оборота всех компаний просто снимать деньги, оброк в какую-то копилочку. Как это будет тратиться — никто не знает. Оперативно собрались все компании, в том числе американские, та же Coca-Cola, родственная мне Pepsi, те же Kraft, Nestle, Danone. И мы сейчас пишем письма, мы добьем всех, чтобы этого не произошло, потому что у нас сотрудничество и общие интересы, общая площадка, и мы это все равно отстоим, потому что никуда не деться. То же самое с русскими компаниями, они все соединены одним началом, потому что бизнес есть бизнес. Так что пустите нас вперед, мы намного быстрее решим вопросы. Хотя я понимаю, у вас работы не будет, если мы будем решать быстрее...



Конечно, российский рынок открывает широчайшие перспективы: и в авиации, и в инфраструктуре, и в логистике у нас еще поле непаханое — сколько всего можно сделать и заработать. Как писал Фрэнсис Бэкон, кто не применяет новых средств, должен ждать новых бед. А главное — это улучшение образа. Недавно, в ноябре, мы встречались с конгрессменами и сенаторами. (Здесь как раз сидит мой друг, Евгений Вадимович.) Встречали нас одними взглядами, а проводжали совсем другими. Мы нашли общий язык. Думаю, все эти некогда введенные поправки должны быть сняты, потому что столько всего надо вместе сделать. Главное, надо всегда задумываться, что мы оставим будущим поколениям.

— Х. Бюркнер: Я думаю, что за последние 20 лет открытие рынков привело к огромному увеличению роста экономической деятельности по всему миру. Полагаю, что доступ России к ВТО создаст огромные возможности для России, а также для компаний, приезжающих в Россию. За последние пять или десять лет мы в VCG убедились в том, что предприниматели в России и управляющие компании в целом стали намного более эффективными и намного более конкурентоспособными. Я уверен, что российские компании будут использовать свои возможности для расширения по всему миру. Перспективы — увеличение экспорта и инвестиций, а также возможностей роста. В то же время я считаю, что никому не следует бояться иностранных инвестиций, потому что они тоже создают большие возможности. Естественно, для создания больших возможностей необходимо прилагать большие усилия. Все участники процесса испытают на себе большее давление — ведь придется стать конку-

рентоспособными, но с учетом того, что мы видели за последние 20 лет в России, у меня нет сомнений, что эти изменения крайне позитивно повлияют на российскую экономику и российское общество. Нет никакой возможности сохранить статус-кво. Мне кажется, что если мы будем открыты для новых возможностей, если мы будем эффективно их использовать, то общая полученная выгода будет просто огромной. Нужно двигаться вперед, другого выхода я для нас не вижу. Я уверен, что российские компании и зарубежные компании, работающие на этом рынке, сделают эти шаги вперед, и, в конечном счете, извлекут из этого выгоду. Спасибо большое.

— Ханс-Пол, спасибо. Хочу добавить, что все участники экспертной группы признательны американской торговой палате. Поэтому я прошу господина Эндрю Сомерса в заключение сказать несколько слов.

— Э. Сомерс: Мне кажется, что вчера Президент Путин задал правильный тон, и я хотел бы упомянуть один из его комментариев: он поставил борьбу с коррупцией во главе своего списка. Один российский бизнесмен напомнил мне сегодня слова известного русского писателя 19 века, сказавшего, что у России две беды: плохие дороги и кое-что еще, о чем я не скажу. Но его мысль состояла в том, что если Путин сможет решить проблему коррупции, то он решит и проблему с плохими дорогами, потому что проблема плохих дорог коренится в коррупции. Хотел бы сказать еще немного о коррупции. Мне кажется, что сейчас начато движение в правильном направлении. Президент Медведев в свое время многое сделал для привлечения внимания к проблеме коррупции, так

что теперь можно говорить об этом, и это не является общественно неприемлемым. Мне кажется, что очень важным шагом может стать представленный сейчас в Думу проект закона о преобразовании системы государственных заказов. Я отдаю должное двусторонней российско-американской комиссии, которая примерно год назад внесла государственный заказ в программу обсуждения для представителей американского, зарубежного и российского бизнеса; у нас было несколько обсуждений этой темы. Государственный заказ остается одним из основных источников коррупции. Поскольку коррупция не всегда имеет дело с конвертами, все дело в прозрачности, а система государственных заказов в России недостаточно прозрачна. Законопроект, представленный сейчас на рассмотрение в Думу, превосходен. Частично это заслуга бизнес-сообщества, принимавшего участие в его разработке. В то же время в Москве, несмотря на большие успехи, достигнутые прежним мэром, много лет существует проблема коррупции. Нынешний мэр делает Москву более прозрачной, у него также имеется законопроект для согласования с системой заказа, с федеральным правительством. Мы способствовали этому. Если этот закон вступит в силу, и его будут соблюдать, он станет важным шагом вперед в борьбе с коррупцией.

Второй момент, на который я хотел бы обратить внимание — это то, что правительство Москвы, крупнейшего и самого богатого города в России, становится намного более открытым для бизнеса. Мэр учредил совет по защите бизнеса, как зарубежного, так и российского. Заседания этого совета проходят ежемесячно. Большинство членов совета — правительственные чиновники. Нас пригласили участвовать, и в течение трех месяцев я обозначил четыре проблемы, о которых нам сообщили члены нашей палаты. Представители администрации ведут протокол, и встречи записываются телевидением в режиме реального времени. Месяц спустя ответственное должностное лицо отчитывается. Мы уже решили две больших проблемы, и городское правительство просит нас сообщать о других трудностях. И это не делается за закрытыми дверями. Все транслируется по телевидению. Можно обозначить любую проблему, которая вас интересует, и назначаются ответственные за ее решение должностные лица. В течение месяца они должны отчитаться перед правительством, а правительство отчитывается перед бизнесом. Я приветствую продвижение этой практики. Мне кажется, что это относится ко всему, что вы делаете в России.

Модернизация, о которой господин Чубайс

говорил с точки зрения инноваций, конечно же, очень выгодно американскому бизнесу, потому что американский бизнес может предложить технические ноу-хау, инновационные продукты, управление производством. Мы видим поток американских компаний, прежде всего со Среднего Запада, пришедших на российский рынок, чтобы предложить инновационные продукты в специализированных химических областях, области инфраструктуры. Региональные правительства становятся намного более передовыми, и многие из них также прилагают усилия, чтобы стать более прозрачными. Поэтому я приветствую то, что происходит в России. Я думаю, что это движение в правильном направлении. Я не наивен. Я был адвокатом в Нью-Йорке в течение 25 лет, так что не думайте, что я смотрю на ситуацию сквозь розовые очки; но я считаю, что движение происходит в правильном направлении, и я ценю усилия господина Шохина по созданию условий для совместного сотрудничества, и поддержку правительством США американского бизнеса.

— *Я хотел бы дать слово Алексею Исайкину, президенту группы компаний «Волга-Днепр».*

— А. Исайкин: Я представляю авиацию, высокие технологии. Я поддерживаю позитивный взгляд на российско-американское сотрудничество и хочу сообщить следующие факты. Больше 20 лет мы работаем на американских заказчиков, последние 10 лет очень активно на правительство Соединенных Штатов, прежде всего на американских военных. Двенадцать лет назад у меня была встреча с командующим Air Mobility Command, он задал мне вопрос, работаю ли я и моя компания за коммунистическую идею или за бизнес. Сейчас ежегодно сменяющееся командование таких вопросов уже не задает. Оно просто приобретает услуги российской компании и каждый год на вопрос конгрессменов, почему оно это делает, отвечает: потому что услуги русской авиации более надежны, чем услуги американской. Это факт, и это стабильное сотрудничество на высоком уровне доверия. Идеология позабыта.

Год назад мы открыли прямую грузовую линию на «Боинг-747», которые покупаем у Boeing, между Чикаго и Москвой. Увеличили объем не на 30%, как было зафиксировано в предыдущей панели, а в 5 раз. Но можно было и в десять. Почему? Товаров, которые поставляют американские компании на российский рынок, перемещается мало, нет соответствующей инфраструктуры, поэтому очень легко создать такую динамику. Мы еще в самом начале пути. Если из Китая, Японии, Кореи на этих же самолетах мы перевозим сотни тысяч

тонн, то из Америки везем тысячи тонн, и это гораздо меньше потенциала.

Очевидно, что общим периодом сотрудничества, превышающим 20-летнюю историю современной России, подготовлен новый этап, когда можно перейти к серьезным проектам. Мы убеждаем сейчас Boeing, General Electric в том, что можно сделать современный самолет, используя современные американские и российские технологии. Но те вещи, о которых говорил господин Якунин, к сожалению, по инерции продолжают действовать. И здесь есть что обсудить политикам и бизнесу. Но потенциал колоссальный, это я хочу подтвердить.

— *Я хотел бы предоставить слово Захару Смушкину, председателю Комиссии РСПП по лесной промышленности и председателю совета директоров группы «Илим».*

— З. Смушкин: В этом году мы отпраздновали пятилетие совместного предприятия с американской компанией International Paper. В отличие от некоторых других, не так удачно складывающихся альянсов, мы чувствуем себя хорошо, у нас нет конфликтов. Мы реализовали в этом году большую инвестиционную программу, почти на полтора миллиарда долларов. Делаем много и не видим никаких проблем и даже никакого негативного оттенка со стороны американцев, у нас абсолютные рабочие, хорошие отношения.

В продолжение полемики первой части панели я хотел бы сказать два слова о российско-американских отношениях. Приведенные цифры участия американского бизнеса в российских инвестициях и наоборот не очень точны. Прямо или косвенно российские, даже государственные, институты покупают достаточно много бумаг, номинированных в долларах. Это тоже можно считать инвестициями. Таким образом, Россия значительно опережает Америку в инвестициях, потому что обратного движения мы не видим. Для того чтобы это происходило, должна быть создана экономическая база, а потом уже политическая, потому что фундамент отношений, безусловно, экономический.

База проста. Зададимся вопросом: почему российские бизнесмены не инвестируют много в Белоруссию или Украину? Только потому, что бизнес там недостаточно прозрачен, предсказуем и управляем. Видимо, по той же причине американские бизнесмены не инвестируют много в Россию. Мы сами в этом виноваты, у нас не так много прозрачных, предсказуемых компаний, у нас, по большому счету, еще нечего покупать. Обещания, которые сейчас дает правительство: приватизация, рутинные изменения судов, инфра-

структуры в прямом и переносном смысле — это и есть база для открытия рынка. Как только это состоится, будет продукт и будет инфраструктура, а значит, будут развиты рыночные отношения. Потому что российская доходность намного выше, чем мы ожидаем, если смотреть на нее из Америки. Если это дело продвинется, будет успех. Спасибо.

— *Слово господину Карлосу Гутьерресу, вице-председателю группы по работе с институциональными клиентами CitiBank и бывшему министру торговли, и хочу еще раз поблагодарить господина Гутьерреса за ту огромную поддержку американского бизнеса, которую он оказал, когда находился на посту министра торговли.*

— К. Гутьеррес: Во время утренней сессии было сказано так много, что трудно что-то добавить. Я собираюсь сосредоточить свое выступление на четырех пунктах, которые, надеюсь, что-то добавят к детальному обсуждению, которое имело место утром. Первое, что я хочу сказать: экономический опыт последних ста лет свидетельствует о том, что самодостаточность оказывается менее эффективной, чем открытие рынков. Мне приходят на ум лишь несколько стран, которые все еще цепляются за принцип самодостаточности. Шаг, который предпринимает Россия — это очень важный шаг: она понимает, что открытие рынка, участие в торговых операциях и выход на мировой рынок принесут процветание этой замечательной стране.

Второй момент — это анекдот, и мне кажется, что он упоминался в книге Президента Буша: как он впервые встретился с Президентом Путиным, и они добрались до раздела по экономике. Они заговорили о цыплятах, и это показалось им немного странным, но после встречи они сказали, «Вы знаете, может быть, говорить о цыплятах глупо, но лучше говорить о цыплятах, чем о бомбах». Это второе, чему мы научились. Лучше говорить о цыплятах, чем о бомбах, и мы добились огромного прогресса в этом направлении.

Третий момент, который я хотел бы упомянуть, состоит в том, что важно признать (и, возможно, нам всем следовало бы усвоить это за прошедшие 30 лет), что глобализация не является американизацией. Каждая сторона может внести в этот процесс что-то свое, и вклад России в это партнерство, в это новое, захватывающее партнерство России, входящей в ВТО, будет очень существенным. Не только Россия получит пользу от участия в ВТО, но, мне кажется, и ВТО получит пользу от участия России.

В заключение я просто хочу сказать своим дорогим друзьям — Александру, Эндрю, всем, кто имел какое-либо отношение к работе по

вступлению России в ВТО: это важный шаг. Это важное историческое событие, и оно создаст новые возможности процветания для России. Я считаю, что, воспользовавшись открывающимися возможностями, Россия станет очень крупной глобальной экономической силой. Я очень горжусь тем, что наш банк открыл свой первый офис здесь 96 лет назад. Мы видели это 96 лет назад, мы видим это и сегодня.

— *Я теперь хотел бы дать слово господину Дэну Акерсону, главному исполнительному директору компании General Motors.*

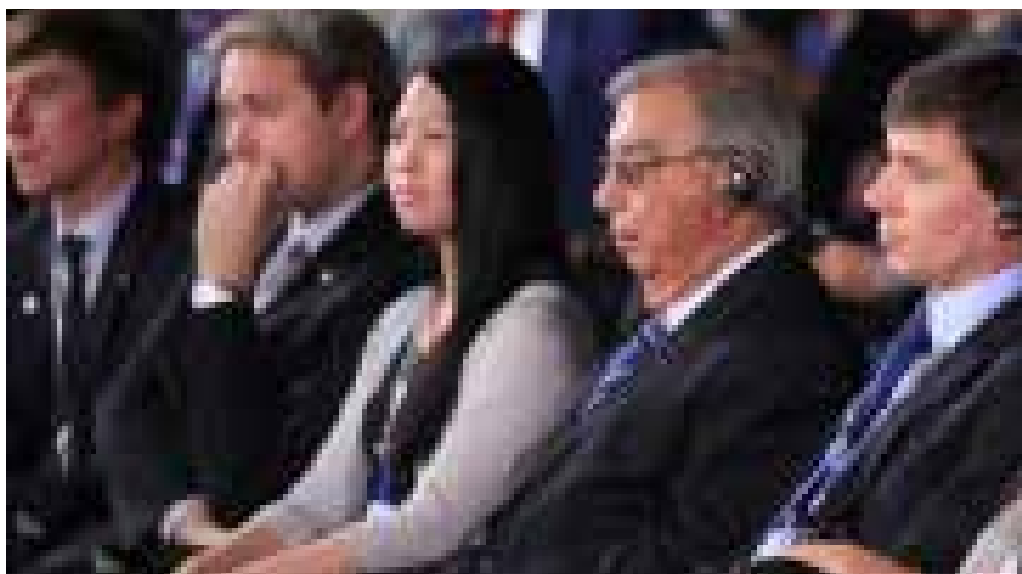
— Д. Акерсон: Джим Тёрли предложил выступать с практической точки зрения, что я и собираюсь сделать. Прежде всего, Россия важна для глобальной стратегии развития компании GM. Наша глобальная цель состоит в том, что мы развиваемся там, где мы продаем свою продукцию. Конкуренция на автомобильном рынке в глобальном масштабе очень велика. Во всем мире происходят колебания курса валют. Мы не можем рисковать созданием предприятий в одном регионе мира и экспортом в другой. Хотя мы находимся здесь только с 1992 года, мы играем важную роль на автомобильном рынке России.

Что касается практических аспектов, о которых ранее говорил господин посол, то я только что вернулся с церемонии открытия автомобилестроительного завода GM неподалеку от Санкт-Петербурга. Он является частью наших планов развития здесь, в России. Чтобы продемонстрировать правительственную поддержку с обеих сторон, там присутствовали посол Майкл Макфол, заместитель министра промышленности и торговли Алексей Рахманов и бывший госсекретарь и лауреат Нобелевской премии Генри Киссинджер. Это представительная группа экспертов с обеих сторон Атлантики. Чтобы более подробно рассказать о наших планах, я приведу конкретные примеры. Мы собираемся инвестировать 1 миллиард долларов США, а не просто оказывать банковскую помощь. Мы инвестируем 1 миллиард долларов США в Россию в течение следующих пяти лет. Мы хотим увеличить свое производство в России и СНГ до более полумиллиона автомобилей в течение следующих нескольких лет. И самое большое увеличение производства произойдет благодаря расширению завода здесь, в Санкт-Петербурге. Мы надеемся постепенно создать 1 500 рабочих мест только в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Мы собираемся знакомить местных клиентов с нашими глобальными продуктами. Мы собираемся перенести сюда наши глобальные платформы, лучшие технологии, лучшие научно-исследовательские и опытно-

конструкторские разработки и включить их в два наших бренда, которые мы продаем в России: это Опель и Шевроле. В августе, на Московском международном автосалоне дебютирует наш новый седан Опель «Астра». Автомобильная промышленность интересна не только тем, что мы производим автомобили. Кроме того мы приносим с собой систему поставок, множество зависимых или производных отраслей. К тому времени, когда окрепнут наши текущие позиции, 60% нашей продукции должно будет производиться в России. Таким образом, здесь в России будет не только возрастать количество рабочих мест, но и развиваться технология. Мы собираемся поддерживать ее при помощи лучших образцов проектирования на глобальном и местном уровне, а также научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. На сегодняшний день у нас четыре завода в России, включая завод в Калининграде, и мы намерены продолжать предлагать все наши продукты. Мы можем экспортировать сюда Кадиллаки. Мы уже экспортируем их в количестве около 2 500 единиц. Мы хотим испытать рынок. Я наблюдал здесь на Форуме такую картину: когда сюда подъезжает Cadillac Escalade, то Mercedes смотрится как антиквариат. Мы работаем здесь, потому что нас хорошо приняли в этой стране. В 2011 году объем наших продаж вырос на 53%, и в течение пятого года подряд Шевроле является той маркой, импортированные автомобили которой лучше всего продаются в этой Вот и все. Нас не интересует динамика и интриги переговоров и ядерное оружие. Мы просто хотим быть хорошей компанией с высокой гражданской ответственностью и производить качественную продукцию, основываясь, в первую очередь, на местную производственную основу и на местные поставки, и мы готовы отвечать за свои слова. Спасибо.

— С. Амиди: Позвольте мне дать вам приблизительно полуминутный обзор по поводу Технического Центра Plug and Play. Мы взяли то, что предлагает Кремниевая долина. Мы работаем приблизительно с 50 университетами в США и за рубежом, и в течение шести лет с момента создания Plug and Play мы помогли созданию 1 000 новых компаний. Они привлекли инвестиции более 1 миллиарда долларов США. Мы сотрудничаем с такими компаниями, как GM и Volkswagen. Когда они хотят быть более инновационными при проектировании автомобилей, мы знакомим их с нашими новыми компаниями в Plug and Play и в Кремниевой долине. Мы также работаем приблизительно с 180 венчурными капиталистами, которые финансируют наши новые компании. В принципе мы взяли все то, что происходит в Кремниевой долине, и собрали это в одном месте.

Почему я здесь в России? Около года назад, когда Магомед из GVA посетил меня и попытался убедить меня работать в России, я рассматривал Россию как некий черный ящик. Я не был здесь 30 лет, и считал, что здесь очень трудно заниматься бизнесом. На самом деле, первый телефонный звонок, который я сделал, был господину Шохину, который объяснил мне, насколько они заинтересованы во внешнем сотрудничестве. И я рад сообщить, что в понедельник 25 июня мы открываем Plug and Play в Москве. Мы планируем делать то, что мы сделали в Калифорнии: работать с большинством университетов в России, работать с предпринимателями и создать мост между Кремниевой долиной и Россией. В надежде на успех мы бы хотели вкладывать капитал как в Россию, так и в Калифорнию, обмениваясь лучшими методиками. Мы действительно надеемся, что российский потенциал динамики предпринимательства и образования может быть



использован для создания крупных международных компаний.

Закончу вот на чем: в этом году около ста международных компаний пришли в Plug and Play, две или три из них являются российскими. Мы не хотим, чтобы компании покидали Россию и перебирались в США, чтобы реализовать свои мечты. Мы верим в то, что вы можете создать международную компанию с самого начала. Чтобы быть действительно международной компанией, вы можете осуществлять в России проектирование и производство и выходить на местный рынок, имея в то же время отдел развития и продаж, а также зарабатывая деньги в США.

Мне очень приятно находиться здесь и участвовать в этом Форуме. Я считаю, что должно быть больше американских компаний, которые приходят и уходят, чтобы развивать коммерческую деятельность. Нужно способствовать тому, чтобы два экономических гиганта теснее сотрудничали друг с другом. Спасибо за предоставленную мне возможность выступить перед вами.

— **В заключение выступит господин Камран Елахян.**

— К. Елахян: Наблюдая за первой частью этой сессии, я, наверное, как и все остальные, видел амбивалентные отношения любви-ненависти между США и Россией. Когда я слушал то, о чем говорили эксперты и докладчики, особенно о том, что некоторые новые компании, такие как Plug and Play или GM, открывают здесь офисы, мне показалось, что сейчас есть хорошая возможность заменить любовь и ненависть любовью и надеждой и действительно кардинально улучшить отношения между двумя странами.

Я полагаю, что история моей собственной жизни отчасти напоминает такую любовь и надежду. У меня интересная история. Моя мать родилась в Туркмении, и она вместе с

семьей бежали оттуда, когда произошла русская революция. Они не хотели менять свою религию и были изгнаны в Иран, где моя мать вышла замуж за моего отца, потом родился я, потом я переехал в Америку, потому что я не хотел снова смотреть, как происходит другая революция и как она уничтожает все то, во что я верил. Так, оказавшись в Кремниевой долине в молодом возрасте, я запустил около 10 компаний. Три из них оказались неудачными, а шесть — стали довольно успешными, и у трех из них, слава Богу, прошли многомиллиардные IPO. Страна возможностей!

Около 10 лет назад я занялся венчурным капиталом. У нас есть глобальный фонд венчурного капитала, который инвестирует в США, Японию, Китай, Индию, и Израиль. Иранский парень, вкладывающий деньги в Израиль и работающий с израильскими компаниями. Когда я еду туда, многие удивляются: как такое вообще возможно? Мне кажется, что мир сильно изменился.

Саид позвонил мне в феврале этого года и спросил, «Не хотите ли Вы приехать и сделать доклад на конференции в Москве?» Я сказал, «Я еще не совсем сошел с ума, чтобы ехать в Москву в середине февраля, когда температура ниже нуля. Зачем мне это?» Он сказал, «Приезжайте, и Вас ждет много душевного тепла, Вы увидите много сердечных людей, очень хороших людей». Так я познакомился с доктором Магомедом Мусаевым — он очень душевный человек, я познакомился с господином Шохиним и со многими другими, я обрел замечательных друзей, действительно тронувших мое сердце. Мы серьезно думаем о создании партнерства и расширении отношений, не только между США и Россией, но поскольку у нас такая сильная сеть, то и в Японии, Китае, Индии и Израиле. Мы можем действительно создать намного более прочные связи в нашей сети между Росси-

ей и всеми этими странами. Я рассчитываю на сотрудничество со всеми вами. Большое спасибо.

— Е. Савостьянов: Мы много говорили сегодня о политических и экономических аспектах, улучшениях или помехах в российско-американских отношениях, но лично я убежден в том, что существующий психологический фон и в России, и в США сегодня явно не благоприятен. У нас слишком сильны люди и организации, настроенные на ухудшение российско-американских отношений. Поэтому я призываю российских участников этого очень важного и полезного мероприятия присоединиться к нашей работе. Она имеет очень серьезный характер и рано или поздно даст положительные результаты, независимо от выдачи визы.

— С. Кравченко: Я не хотел говорить, но меня подвигло к этому последнее выступление. Всегда можно говорить о ложке дегтя в бочке меда. Я помню, как мы все создавали этот круглый стол, и Андрей Владимирович был одним из основателей. Все-таки надо признать, что благодаря нашим общими усилиям за 4—5 лет у нас сформировалась атмосфера стабильности, предсказуемости. Конечно, есть политические разногласия, конечно, не помогают ситуации, когда объединяются политические вопросы и вопросы, относящиеся к большому бизнесу. Надо делать все возможное, чтобы их разъединять.

Но от имени нашей корпорации я могу сказать, что доверие есть, а у нас очень большой бизнес в России. Каждый год совет директоров заслушивает наши планы в России, потому что Россия стала для нас партнером номер один по инжинирингу (Boeing — инженерная компания), партнером номер один по науке, партнером номер два после Индии по IT и партнером номер один по титану (мы теперь строим самолеты из композита и титана). Мы зависим от наших проектов в России на 100%. Если Россия не надежный партнер, компания Boeing не проектирует и не строит самолеты для всего мира.

И если раньше, 10 лет назад, даже 5 лет назад, мне нужно было отвечать на вопрос, какие у нас риски, то теперь каждый год я отвечаю на вопрос, какой у нас бизнес-план. Несмотря на все сложности (я очень сочувствую всем, кому не дают визу в обеих странах), нужно помнить, что у нас есть очень большие успехи. И у меня большая просьба: Андрей Иванович, так как все американские дипломаты и члены правительства, за исключением господина Гутьерреса, теперь уже бизнес-лидера, ушли, помогите нам праздновать успехи. Если мы не будем праздновать успехи, мы не будем двигаться вперед.



Новые инвестиционные тенденции в Турции

Модератор: Суна Видинли, Телеведущая, Haberturk; **выступающие:** Денис Бугров, Старший вице-президент, член правления, Сбербанк России; Эрман Илиджак, Председатель правления, Renaissance Construction; Стивен Пил, Управляющий партнер, TPG Capital; Димитрис Цицирагос, Вице-президент, Международная финансовая корпорация (IFC); Танер Йылдыз, Министр энергетики Турции; Кинед Запсу, Председатель, Cuneyd Zapsu Danismanlik AS

— Как известно, и Турция, и Россия выступают в качестве региональных лидеров. Нельзя утверждать, что Турция и Россия являются стратегическими партнерами — в настоящий момент их партнерство является больше тактическим, чем стратегическим. Стратегическое партнерство предполагает большее совпадение интересов. Мы надеемся в скором будущем увидеть это. Уже заявлено, что цель обеих стран — довести объем товарооборота между ними до 100 миллиардов долларов США. Но сегодня мы больше поговорим о Турции, отношениях между Россией и Турцией, инвестиционном климате в Турции, турецкой политике в области энергетики и ее влиянии на соседние страны, особенно на Россию. Я хотела бы предоставить слово министру Танеру Йылдызу. Что вы можете сказать о том, каким образом вы планируете дальнейшую политику?

— Т. Йылдыз: Я здесь присутствую и в качестве Министра энергетики и природных ресурсов, и как Председатель комитета по российско-турецкому сотрудничеству. За последние три года мы активизировали контакты с Россией, и хочу открыто заявить, что, выбирая тот или иной проект в регионе, мы не отказываемся и от других проектов, реализуемых здесь же. Турция в последние 10 лет осуществила большой прорыв в разных сферах промышленности. Мы смогли достичь больших результатов и в экономическом развитии, и в росте ВВП. Мы практически удвоили потребность нашей страны в энергии. Если посмотреть на наши цели, то в ближайшие 10 лет мы планируем удвоить ВВП и утроить количество потребляемой энергии. Потому нам нужны новые проекты. Новые проекты с иностранными инвесторами и с государствами, которые являются нашими соседями, реализуются для того, чтобы усилить экономический рост, для того, чтобы плавно интегрироваться в Европейский союз. Среди наших соседей — и Россия, богатейшая страна, с ее природным газом и нефтью, и многие другие страны, которые обладают богатыми природными ресурсами. Мы должны учитывать все эти ресурсы. Мы должны пользоваться возможностями наших соседей для того, что-

бы способствовать развитию нашей страны. Вы знаете, что наша растущая потребность в природном газе обеспечивается именно с помощью соседних стран. Более 80% потребляемого газа мы получаем от Российской Федерации.

Мир растет, но регион, о котором я говорю, растет еще быстрее. Мы сейчас развиваемся гораздо быстрее, чем многие другие страны. И рост потребления энергии, и безопасность поставляемой энергии для нас являются первоочередными задачами.

Турецкая экономика вписывается в глобальный свободный экономический рынок. Для того чтобы мы могли развиваться еще быстрее, еще активнее, а в законодательном плане — более здраво и правильно, Турция выбрала политику либерального сотрудничества со всеми странами, которые могут представлять для нас интерес.

Если посмотреть на инвестиции, которые присутствуют в турецкой экономике, то можно отметить, что большая часть иностранных инвестиций сейчас идет в энергетический сектор. И те газопроводы, которые мы сейчас развиваем в нашей стране — и «Южный поток», и «Северный поток» — еще более укрепили статус Турции как центра транспортировки и потребления природного газа. В последние два года мы активизировали приватизацию сектора поставки природного газа. Вы знаете, что в Турции сейчас практически все поставки природного газа проходят через частные компании, а не через государственные предприятия. В секторе производства и поставки энергии Турция отдала от 34%

до 56% мощностей частным компаниям. Мы планируем в ближайшие 10 лет наращивать уровень участия частных компаний в производстве и транспортировке энергии. Еще раз повторю: нефтепровод «Баку-Джейхан-Тифлис», газопровод «Баку-Джейхан-Эрзурум» и Киркукская ветка нефтепровода — все эти проекты обогащают нашу страну и поднимают ее статус. Турция становится центром пересечения всех самых крупных энергетических трубопроводов на Ближнем Востоке. Кроме того, что мы являемся страной, через которую проходят эти трубопроводы, мы станем еще и крупнейшим производителем электроэнергии. Начат процесс частичной приватизации государственной компании BOTAS, которая до этого занималась момента всеми газопроводами и нефтепроводами в нашей стране. Как я уже говорил, сейчас почти 40% этого сектора отдано частным компаниям.

Завершая свое выступление, я должен подчеркнуть, что проект, который мы сейчас осуществляем совместно с Россией — проект атомной станции «Аккую», — не является вытесняющим проектом. Мы продолжаем переговоры с другими странами — с Южной Кореей, с Китаем — о строительстве еще одной атомной станции в нашей стране. Можно назвать эти проекты конкурирующими, но по сути это не конкуренция, а именно сотрудничество, потому что мы сейчас активно идем в направлении либерализации сектора производства и транспортировки электроэнергии. Мы будем наращивать присутствие иностранных инвестиций в производстве электроэнергии. В Турции представлены иранские,



азербайджанские, российские, китайские, южнокорейские инвестиции. Мы будем продолжать усиливать это присутствие.

— *Стивен, теперь я хотела бы обратиться к Вам. Компания TPG управляет инвестиционными фондами, специализируясь на капитале роста, венчурном капитале и общественных акциях. Вы очень активно работаете в регионе и обладаете огромным опытом. Какие риски для Турции, с Вашей точки зрения, породил недавний кризис в Еврозоне? Повлияет ли кризис на потоки инвестиций между странами?*

— С. Пил: Для начала скажу кое-что о частных инвестициях в Турции. В 2006 году мы удачно совершили первую в этой стране крупную международную сделку с участием частного капитала, заключив соглашение с компанией Mevliski, монополистом в сфере производства алкогольных напитков. Мы добились больших успехов, увеличив свой капитал за пять лет в 4,6 раза. С тех пор Турция стала основным центром притяжения для большинства крупных европейских компаний, занимающихся частным инвестированием. Многие из них пополнили свои команды турецкими специалистами или изучают ситуацию в Турции. С тех пор там было заключено еще три или четыре крупных сделки. У некоторых из этих компаний дела идут хорошо. Я бы сказал, что сегодня Турция является одной из стран, интересующих частных инвесторов.

В то же время, как и в случае с любым развивающимся рынком, не стоит рисовать чрезмерно радужную картину. В экономике Турции дела идут неплохо, но с точки зрения инвестора положение на рынке не идеально. В процессе заключения нашей сделки произошел обвал местной валюты, процентные ставки по кредитам возросли до 20%. Это могло сорвать сделку еще до ее завершения. Мы перевели наши активы обратно в доллары США и пошли на риск в отношении валюты и сроков уплаты процентов. Но нам повезло. Мы оказались терпеливее конкурента, который не платил акцизов и примерно за 18 месяцев завладел 30% рынка. Опираясь на поддержку исполнительной и судебной власти, мы добились того, что конкурент свернул свой незаконный бизнес.

На наших глазах разразился финансовый кризис, через который Турция прошла довольно хорошо. Мы также пережили сильную инфляцию и значительный рост акцизов. В прошлом году мы продали этот бизнес компании Diageo. Мы поняли, что можем заметно улучшить эффективность ведения бизнеса, что есть много возможностей для улучшения бизнеса и производственных процессов,

объединения предприятий, более эффективного расходования маркетинговых фондов, экспансии брендов, продуктов и торговых сетей. По большому счету, мы инвестировали в хороший бизнес и сделали его еще лучше, несмотря на нестабильность, присущую турецкому рынку.

Если вы сегодня присматриваетесь к Турции, то должны понимать, что ее рост не будет ровным и беспроблемным. Некоторые показатели очень хороши — это одна из самых быстрорастущих экономик, в стране сложилась отличная демографическая обстановка. Вместе с тем, дефицит платежного баланса страны очень велик. Положительным моментом является то, что Турция нуждается в иностранном капитале и прямых зарубежных инвестициях, и поэтому инвестиционный климат в стране относительно хорош. Но дефицит создает большой риск для экономики. Если будут допущены какие-то политические ошибки или разразится международный кризис, в Турции могут произойти падение валюты и скачок процентных ставок, настанет экономическая нестабильность. Все это нужно иметь в виду, рассматривая возможность инвестирования в эту страну.

— *Поскольку мы говорим о дефиците внешней торговли, я хочу предоставить слово господину Кинеду Запу. В последние годы наблюдается определенная озабоченность внешнеторговым дефицитом Турции. В связи с этим большую роль играет политическая стабильность в стране. Если говорить о влиянии Турции в регионе, что мы делаем в качестве регионального игрока, то что делается для обеспечения внутренней стабильности? Каковы перспективы страны в этом отношении? Как, по-вашему, политическая стабильность повлияет на решение проблемы внешнеторгового дефицита?*

— К. Запу: Если бы я знал, что Вы зададите так много вопросов, я записал бы их. Попробую начать с первого. Вы спросили, что происходило в последние десять лет. У меня есть кое-какие статистические данные. Не думаю, что к ним потребуются комментарии. Десять лет назад отношение государственного долга Турции к ВВП составляло приблизительно 110%. В то время соответствующий маастрихтский критерий составлял 60%. Наши европейские друзья были уверены, что мы никогда не выйдем на этот уровень: в их странах этот показатель составлял от 30 до 40%. Итак, Турция начинала с показателя в 107,5%. Затем он снижался и в прошлом году достиг 39%. В этом году, как мы надеемся, он достигнет 32% или 33%. Маастрихтскому критерию в 60% сегодня соответствуют лишь некоторые стра-

ны Евросоюза, и даже в Германии, где дела идут лучше всего, этот показатель составляет около 78%. Ниже он только в некоторых скандинавских странах. Соотношение для США — около 120%. Я не хочу перегружать вас цифрами. Скажу лишь, что процентные ставки уменьшились с 78% до 8—9%. Снижился и уровень инфляции. Все это известно. Но вам, наверное, будет интересно узнать, что нам удалось, а что — не очень, если говорить о дефиците внешней торговли.

Что именно у нас получилось хорошо, мне кажется очевидным. В таких случаях нужна просто хорошая политика: повышение прозрачности, открытие рынка, введение свободы торговли, либерализация экономики, приватизации. Всем известно, что следует делать, но не каждый может воплотить это в жизнь. Мы стали реализовывать эту политику. Я уверен, что именно из-за отсутствия необходимых мер в нашей стране долго не удавалось снизить пресловутый дефицит внешней торговли, который в прошлом году составил примерно 80 миллиардов долларов США — около 77 или 78 миллиардов. Я помню, как я работал вместе с премьер-министром, когда наша партия пришла к власти. Мы почти не спали, потому что не знали, как будем платить очередную зарплату госслужащим. Мы полностью зависели от очередного займа под 70—80% — только так можно было им заплатить. Вот как мы начинали в 2002 году — даже не десять, а девять с половиной лет назад. И мы были счастливы, когда нам удалось снизить ставки на 1—2%. Затем случился новый кризис, вызванный Иракской войной и событиями на Кипре. За ним последовали и другие.

Переход Турции к полной демократии не был абсолютно гладким. Он происходил скачкообразно, особенно в 2004—2005 годах. Когда правительство готово был вплотную заняться дефицитом внешней торговли, случился очередной сильный кризис — мировой кризис европейского или американского происхождения, если угодно. Но мы были уже научены собственным финансовым кризисом 2001 года. Уже были приняты правильные меры — например, усилен контроль над банковской системой. Наша финансовая система и банки выдержали трудности, мы благополучно прошли через кризис и продолжаем развиваться. Лишь тогда у правительства, сформированного ПСР, появилось больше времени на то, чтобы действовать продуманно, а не только реагировать на кризисные явления, как в первые годы.

Вам, вероятно, известно, что примерно половина внешнеторгового дефицита Турции приходится на импорт энергоносителей, вто-

рая половина — на импорт всего остального. Конечно, я не буду рассуждать о вопросах энергетики в связи с дефицитом торговли. Я уверен, что это сделает министр Йылдыз. Но работа в этом направлении уже началась.

Остальные причины дефицита легко объяснить. Я всегда привожу такой пример: мы экспортируем арахис и импортируем ореховую пасту Nutella. Вот что происходит в Турции. Именно поэтому наш дефицит внешней торговли все еще достигает 40 миллиардов долларов. Это значит, что мы производим слишком мало добавленной стоимости. Я уверен, что правительство занимается этой проблемой, учитывая множество принятых недавно стимулирующих мер. Они уже позволили снизить дефицит на пару процентных пунктов. Надеюсь, что в этом году он будет намного меньше 80 миллиардов долларов.

— *Теперь я обращаюсь к Денису Бугрову. Как Вы слышали, господин Запсу говорил о банковском секторе и о кризисе, который, вероятно, помог нам полностью перестроить банковскую систему. Вы представляете Сбербанк, который приносит более 50% от всей прибыли российской банковской системы. Он очень важен для российской экономики. Вы приняли решение приобрести турецкий Deniz Bank — восьмой по величине банк страны. Это приобретение состоялось в июне 2012 года. Расскажите об этом. Почему вы решили приобрести турецкий банк? Вы довольны этим решением? В какой инвестиционной среде вы оказались?*

— Д. Бугров: Очевидно, раз мы только что заключили сделку по приобретению банка, турецкая банковская система нам очень интересна. Она очень интересна нам по нескольким причинам. Во-первых, мы уверены, что Deniz Bank, который мы надеемся приобрести, — очень хороший банк. Здесь присутствует Хакан Атеш. Я высоко ценю то, что он со своей командой сделал в последние годы. Мы также считаем, что банковский сектор Турции за последнее десятилетие значительно изменился к лучшему, если говорить о структуре и мерах регулирования. Мы уверены, что качественное управление, конкурентная динамика рынка и инвестиции в технологии, сделанные турецкими банками, вывели банковскую систему страны на мировой уровень. Нас очень вдохновляет то, что мы видим. Мы все пристальнее присматриваемся к этому рынку. К этому надо прибавить хорошую макроэкономическую и демографическую ситуацию, а также большой потенциал региона. Поэтому мы очень оптимистичны в отношении Турции, и особенно в отношении ее рынка финансовых услуг. Мы

считаем Турцию одним из самых интересных финансовых рынков в мире.

— *Вам не кажется, что в 2001 году Турция испытала то же самое, через что США и Европа проходят сейчас? Страна преодолела трудности и двинулась дальше. Нет ли у Вас такого ощущения?*

— Д. Бугров: Я не уверен, что это идеальная аналогия, но, конечно, Турция хорошо выучила преподанный ей урок. Мы полагаем, что это усилило банковский сектор страны, сделало его ключевых игроков более сильными, в Турции интересно работать, и мы очень рады там присутствовать.

— *Я передаю слово председателю правления компании Renaissance Construction, человеку, который очень долго работает на российском рынке и очень успешен и известен в России.*

— Э. Илджак: Я уже 10 лет живу в Санкт-Петербурге. Мои контакты с Россией начались в 1998 году. Я представлял одну из тех строительных компаний, которые в 1998 году первыми приехали работать в Россию. И с тех пор мы постепенно занимаем все более уверенную позицию на российском рынке. В 1994 году я создал компанию Renaissance Construction и до 2000-х годов все стадии развития российско-турецких экономических отношений. Я был свидетелем и экономических потрясений, и экономического успеха во взаимоотношениях наших стран.

Я могу уверенно сказать, что отношение России к Турции, к турецкой экономике за последние несколько лет очень изменилось. Я знаю, что сегодня многие российские компании готовы активно выходить на турецкий рынок. У нас есть опыт работы в России. Мы уже знаем, как здесь надо работать. Мы знаем все подводные камни.

2000-е годы для турецких компаний были очень позитивными. В этот период мы активно развивались. Торговый оборот между Россией и Турцией составляет более 30 миллиардов долларов США. В 2001 году он составлял всего 3,6 миллиардов долларов. За 10 лет мы практически в 10 раз увеличили объем нашего торгового оборота.

Теперь, что касается банковского сектора: Турция не очень хорошо известна в качестве банковской державы. Но на самом деле, Турция одна из самых опытных и самых позитивных стран в области банковского дела. У нас большое количество банков, и наши специалисты считаются одними из самых опытных и стрессоустойчивых в мире.

Может быть, не все знают, насколько активно развивается Турция на протяжении последних лет. Это на самом деле так. Турция сегодня является самой активно развиваю-

щейся страной мира. Взять, к примеру, пивоваренную промышленность. Как вы знаете, Турция одна из крупнейших стран — производителей пива в России. Наш банковский сектор тоже очень хорошо представлен в России. Сегодня в России успешно работают около 10 000 турецких компаний. Причем все эти компании работают не только в России, но и во всех странах Ближнего Востока и СНГ. Мы уверены, что обороты, которые мы сейчас имеем, будут ее увеличиваться с каждым годом, потому что мы все лучше знакомимся друг с другом, мы узнаем возможности друг друга. Между нашими странами возникает доверие. Мы живем в одном географическом пространстве. Туркмения, Азербайджан, Казахстан, Киргизия — все эти территории являются нашими географическими и стратегическими партнерами. Я думаю, что как Россия, так и Турция, смогут весьма активно работать на этом рынке.

— *Димитрис, я бы хотела напоследок передать слово Вам, в надежде на то, что Вы, как представитель МФК, предложите более широкое видение ситуации. Вы слышали выступления наших докладчиков. Кризис еврозоны продолжается. Европа была главным кредитором развивающихся стран. Большую часть кредитов им — почти 75% — выдала Европа. Теперь мы опасаемся, что Европа захочет забрать эти деньги обратно. Как это скажется на развивающихся рынках? Турция привлекала инвестиции в больших объемах, но как сохранить эту ситуацию? Что Вы можете сказать?*

— Д. Цицирагос: Во-первых, спасибо за приглашение сюда. Я бы разделил вопрос на две части. Если говорить о возвращении капитала обратно в Европу, то следует различать прямые иностранные инвестиции и средства коммерческих банков. Сегодня отток финансов происходит за счет заемных средств. Европейские банки, которые являются крупнейшими игроками на мировом финансовом рынке, изымают свои средства, хотя и выборочно. Они выводят деньги из таких регионов, как Латинская Америка, Азия и Африка. Но в Европе они поддерживают тесную связь со своими прежними клиентами. Предпочтение отдается давним клиентам.

Мы входим в Группу Всемирного банка, наша цель — финансирование предприятий частного сектора по всему миру. Поэтому мы опасаемся глобального кризиса ликвидности и того, что мелкие и средние предприятия лишатся доступа к финансированию. В таких странах, как Турция, мелкие и средние предприятия обеспечивают значительную часть экономического роста. Кроме того, они соз-



дают немалую часть рабочих мест от общего их числа. Для всех нас в Европе главной задачей является поддержание роста и создание рабочих мест.

Как уже отмечалось здесь, за последние 10 лет в Турции произошло множество изменений. Банковский кризис 2001 года в определенной мере подготовил Турцию к нынешней ситуации. Пока что Турция справляется с кризисом. Рост замедлился, но он все равно вдвое выше, чем в странах Европы, и это большой плюс. В то же время Турция крепко связана с Европой, и крупные внешние потрясения могут неблагоприятно сказаться на ней.

Мы здесь говорим о Турции и России. Обе эти страны подвергаются одинаковым рискам, но по несколько разным причинам. Наша задача состоит в том, чтобы обеспечить экономический рост и продолжить структурную работу внутри каждой из стран. Одна из возможностей состоит в постепенном снижении зависимости от внешнего финансирования. Если взглянуть на ситуацию в Южной и Восточной Европе, то мы увидим, что большая часть финансирования в этих странах осуществлялась европейскими банками. Их банковский сектор на 80—90% контролируется западноевропейскими банками. Сегодня эти банки нуждаются в капитале и не стремятся увеличить свое присутствие в этих странах. Как же увеличить внутреннее финансирование? Надо развивать местные фондовые рынки. В Турции одной из задач и возможностей — мы работаем над этим вместе с Всемирным банком и турецким правительством — является именно развитие местного фондового рынка. Отношение объема турецкого рынка ценных бумаг к ВВП очень невелико. Согласно последним статистическим данным, оно

составляет около 1%. В Малайзии этот показатель равен 36%. Страны вроде Турции и России могут справиться с такими потрясениями, как европейский банковский кризис, путем развития местных фондовых рынков. Потенциал для такого развития есть, поскольку в Турции и в России многим корпорациям и финансовым организациям необходим доступ к рынку. Сильный внутренний рынок позволит привлечь внутренний капитал и направлять деньги в сферы, одинаково важные и для Турции, и для России, — например, в инфраструктуру, которая нуждается в долгосрочных инвестициях.

— *Господин Димитрис Цицирагос упомянул, что необходимо оценивать внутренние рынки. Теперь у меня вопрос к господину Танеру Йылдызу. Какую оценку Вы даете капиталовложениям в Турции?*

— Т. Йылдыз: Наша политика и стратегия в области энергетики направлена на либерализацию рынка и на расширение частного сектора. При этом государственный сектор, государственный бюджет освобождается, от финансирования энергетических проектов. Мы здесь добились значительных успехов, и сейчас присутствие частного капитала в производстве в государственном экономическом секторе составляет от 34% до 46%. Достаточно ли этого? Да, достаточно. Но мы уверены, что в ближайшие несколько лет мы сможем поднять этот уровень до 55%. До конца этого года мы хотели бы завершить в 12 регионах крупные частные инвестиционные проекты. Если мы сможем их реализовать в этом году, то уровень присутствия частного капитала в этом секторе будет увеличен.

Что касается природного газа, то, кроме Стамбула и Анкары, практически во всех ре-

гионах Турции услуги в этом секторе будут предоставляться частными компаниями. Они будут предоставлять услуги по распределению поставок природного газа в эти регионы. Тем самым мы увеличиваем уровень конкуренции. Мы добиваемся снижения цен на природный газ. Наша основная логика состоит в том, что чем больше инвестиций мы будем привлекать в этот сектор, тем большая конкуренция будет существовать и тем выгоднее для населения будут условия потребления энергии и цены на энергию. К тому же, частные компании гораздо более чутки к потребностям людей. Мы всегда открыты к тому, в чем нуждается страна, в чем нуждаются люди. Мы, конечно же, хотели бы, чтобы цены на энергию в нашей стране были как можно ниже, но пока уровень цен на электроэнергию в Турции довольно высокий.

Обратите внимание, в последнее время мы вкладываем большие средства в развитие возобновляемых источников энергии. Однако наравне с этим мы должны гармонизировать уровень присутствия различных источников энергии на рынке. К примеру, мы должны развивать и присутствие атомной энергетики в нашем энергетическом секторе.

Что касается природного газа, то капитализация и приватизация этого рынка идет несколько медленнее. Сейчас примерно 25% этого сектора принадлежит частным компаниям. Мы планируем в ближайшие 10 лет поднять этот уровень до 55%, но есть причины, которые не позволяют активно приватизировать этот сектор. Однако мы делаем все для того, чтобы эта приватизация происходила гармонично. Я думаю, что мы добьемся успеха.

— Спасибо. Сейчас я бы хотела обратиться к аудитории, а затем мы опять попросим высказаться участников дискуссии. Если у вас есть вопросы к нашим экспертам, самое время их задать.

— Я бы хотел задать вопрос Димитрису. Какую роль играет МФК в налаживании деловых связей между странами Ближнего Востока после «арабской весны»? И еще: как Вы относитесь к тому, чтобы Турция стала примером для подражания на Ближнем Востоке и в Южном Средиземноморье? Мы, турки, уверены, что можем выступить примером для подражания благодаря политической стабильности и экономическому росту, которые обеспечиваются в стране на протяжении последних восьми-девяти лет.

— Д. Цицирагос: Мне посчастливилось — или не посчастливилось — одновременно наблюдать и за Европой, и за Ближним Востоком. В Европе происходит финансовый кризис, а в восточных странах — политический, кото-

рый может вылиться также и в финансовый. Надеюсь, что до этого не дойдет, но в ряде стран существует беспокойство, связанное с возможным финансовым кризисом.

Я считаю, что Ближний Восток предоставляет благоприятные возможности для Турции. Дело не только в исторических связях или геополитическом положении — развитие предпринимательства также позволяет Турции извлечь выгоду из перемен, происходящих на Ближнем Востоке. Лучшим примером могут служить те ближневосточные страны, где наблюдается экономический рост — например, Ирак. Крупнейшими инвесторами в Ираке сегодня являются турецкие компании. По мере дальнейшего восстановления Ирака там будет присутствовать все больше турецких компаний. Вам известна ситуация в Ливии. Турецкие строительные компании намерены вернуться туда. В Тунисе, где мы оказывали поддержку некоторым турецким компаниям, для Турции также открываются благоприятные возможности. То же самое можно сказать и про Египет. Эти возможности открываются вследствие как политических, так и экономических преобразований. Страны Ближнего Востока могут последовать примеру Турции и принять на вооружение политику, которую турецкое правительство вело в последние несколько лет.

Итак, на Ближнем Востоке для Турции открываются благоприятные возможности. Еще один важный фактор — это способность турецких предпринимателей быстро адаптироваться к изменениям. Если обратиться к статистике — у моих коллег данные лучше, чем у меня, — то выяснится, что в 2008 году крупнейшим торговым партнером Турции была Европа. В 2008 году в Европе грянул кризис, и для Турции неожиданно открылись ближневосточные рынки. Они закрылись в начале 2011 года — и к середине года Европа снова стала крупнейшим торговым партнером Турции. Это многое говорит об оперативности турецких бизнесменов. Кроме того, на Ближнем Востоке Турция имеет возможность привлечь инвестиции. Сегодня у вас большой дефицит платежного баланса, и вы сильно нуждаетесь во внешнем финансировании. Турция нуждается в увеличении объема прямых иностранных инвестиций. Я считаю, что приобретение Deniz Bank Сбербанком — это хороший признак, поскольку Турцию ждет большой приток капитала. Но на Ближнем Востоке картина иная. Так, странам Персидского залива Турция интересна с точки зрения строительства энергетической инфраструктуры, учитывая ее большие потребности в энергоносителях. Турция —



страна, в которую следует инвестировать. Так же в свое время решили частные инвестиционные компании. Я считаю, что по отношению к Ближнему Востоку Турция может выступать и как инвестор, и как объект инвестиций.

— Хочу заметить, что сегодня в Турции принято говорить скорее о «турецком примере», чем о «турецкой модели». Нам кажется, что это звучит менее угрожающе и более дружелюбно по отношению к нашим друзьям на Ближнем Востоке. Поэтому словоупотребление изменилось.

— Т. Йылдыз: Что касается природного газа и нефти, мы очень активно сотрудничаем с Россией в этой сфере. Вы знаете, что в прошлом году мы с Россией пересмотрели цены на природный газ, потому что они были установлены еще в 2001 году. Конечно же, с тех пор цены претерпели серьезные изменения. Кроме того, Турция активно пытается использовать возобновляемые источники энергии. Примерно 6% электроэнергии в нашей стране производится на гидроэлектростанциях. Турция планирует увеличить этот уровень до 30%. Таким образом, мы повысим уровень получаемой возобновляемой энергии.

Что касается солнечной энергии, то мы начинаем с 600 мегаватт и наращиваем этот объем, особенно для сельскохозяйственных регионов. Учитывая то, что Турция является очень богатой солнцем страной, для сельскохозяйственных регионов мы осуществляем инвестиции именно в развитие солнечной энергетики.

Кроме того, приоритетной для Турции сейчас является атомная энергетика. Мы подписали межправительственное соглашение с Российской Федерацией. Первый проект будет осуществляться с Россией. В ближайшие несколько месяцев мы планируем подписать

соглашение относительно второй и третьей атомной станции в нашей стране.

— *Поймав здесь нашего министра, я хотел бы задать ему несколько вопросов. Вы говорили о том, что Турция имеет большой дефицит внешней торговли и как печально то, что именно высокое энергопотребление и импорт энергии влекут за собой этот дефицит внешней торговли. Не думаете ли Вы, что развивая возобновляемые источники энергии в нашей стране, мы сможем несколько гармонизировать и выровнять уровень дефицита внешней торговли?*

— Т. Йылдыз: Когда мы знакомились с последним пакетом предложений правительства относительно экономического развития на ближайшие несколько лет, мы опять увидели, что Турция все равно будет оставаться энергозависимой страной. Этот дефицит все равно не будет покрыт, потому что мы покупаем очень большую долю потребляемой электроэнергии. Вы знаете, что Турция полностью энергозависимая страна. В нашей стране можно производить лишь очень небольшое количество энергии. Практически 60% наших потребностей мы обеспечиваем посредством покупаемой нефти и природного газа. Каждый год у нас производится 1 миллион автомобилей. Количество автомобилей ежегодно увеличивается на 1 миллион. Сейчас в нашей стране насчитывается 60 миллионов автомобилей. Если мы откажемся от внешних источников ресурсов, то мы просто не сможем обеспечивать потребности нашей страны в энергии.

Конечно же, мы используем и природный каменный уголь, но, как вы знаете, каменный уголь также является не самым безопасным источником энергии. Он загрязняет окружающую

щую среду. Мы используем каменный уголь и у нас есть определенные резервы угля. Я не буду сейчас вдаваться в подробности. По возвращении в Турцию мы планируем опубликовать несколько проектов, связанных с использованием внутренних ресурсов угля. И я думаю, что этот рост использования угля несколько сократит дефицит нашего внешне-торгового бюджета. Вы также знаете, что мы осуществляем большие инвестиции в охрану окружающей среды и в то, чтобы реализуемые энергетические проекты не наносили вреда окружающей среде. У нас немало энергетических проектов. И если кто-то из инвесторов захочет с ними подробно ознакомиться, то мы сможем по возвращении в Турцию дать им более подробную информацию.

— Д. Корриган: Я представляю компанию Sberbank Investment Banking, которая занимается недвижимостью. У меня вопрос к Стивену Пилу. Стратегия частного инвестирования TPG в России заключалась в сотрудничестве с крупными государственными банками, в частности, с ВТБ. Делали ли вы то же самое в Турции? Если нет, то как турецкая стратегия компании отличается от российской и почему?

— С. Пил: Хороший вопрос. В Турции у нас был партнер с десятипроцентной долей — фонд частных инвестиций во главе с известной и влиятельной персоной который был нашими «глазами и ушами». Но, честно говоря, этот политический ресурс нельзя было сравнить с тем, который мы нашли в России в виде ВТБ. Думаю, дело в том, что инвестиционная среда в России и в Турции сильно различается. Можно сказать, что в Турции более развита система судебных и налоговых учреждений. Инвестиционная среда там более доброжелательна. В этом отношении Турция может послужить хорошим ориентиром для России. Страны расположены не очень далеко друг от друга, но различия между ними значительны. Инвестируя в Турцию, необязательно заручаться поддержкой могущественного местного партнера.

— Я хотел бы задать еще один, может быть, несколько провокационный вопрос из другой области. Российско-турецкие отношения, к сожалению, развиваются несколько традиционно. Мы не видим каких-то крупных наукоемких совместных проектов. К примеру, у России и Турции есть общие проблемы со странами Европы. Возможно, имеет смысл использовать эти проблемы для того, чтобы создать какое-то стратегическое партнерство. Ведь и Россия, и Турция сталкиваются с определенными трудностями, даже может быть, с какими-то ограничениями, препонами на европейском рынке. Быть может, нам сто-

ит этот негативный опыт объединить, чтобы создать силу, которая бы позволяла бы нам не чувствовать себя на европейском рынке униженными просителями?

— Э. Илиджак: Я не думаю, что мы сейчас сможем вместе с Россией выходить на рынки третьих стран и там сотрудничать: наши интересы во многом пересекаются. Так что вряд ли мы сможем вести партнерскую деятельность, потому что каждый будет пытаться каким-то образом увеличить свою прибыль. Я могу совершенно точно сказать, что Россия — одна из самых трудных стран для бизнеса. Я говорю эти слова от имени многих турецких бизнесменов, которые работают в России. Все мы прекрасно понимаем, что в России работать очень тяжело. Для того чтобы добиться успеха в России, нужно учитывать огромное количество факторов. Проект «Акку» несомненно является сейчас для нас прорывом, в области наукоемких технологий. И нам очень приятно, что наконец-то наше сотрудничество выйдет за рамки традиционных областей, откроет новые перспективы и новые возможности для высокотехнологичного сотрудничества.

Поскольку последние три года я возглавляю смешанную торгово-экономическую комиссию по России и Турции, мне удалось изучить целый ряд вопросов, которые всегда были проблемными в отношениях между Россией и Турцией, начиная с экспорта мяса и молочной продукции и кончая экспортом и импортом энергии.

Очень большое преимущество Турции и России в том, что мы находимся в одном экономическом и географическом регионе. Турция очень активно наращивает свой опыт и учитывает опыт и ошибки других стран для того, чтобы формировать здоровую экономику в своей стране. И мы уверены в том, что эти меры, наша тщательность в формировании законодательной и финансовой базы для инвестиций в нашей стране позволит нам стать действительно очень выгодным рынком для инвестиций.

Часто бывает так, что у вас есть с какими-то странами общие стратегические интересы, но у вас нет торгового оборота. С другими странами у вас очень активные торговые связи, но вы не можете продвинуться в каком-то политическом партнерстве. Политические отношения меняются, дипломатия стоит на страже политики, да и экономические интересы стран не всегда совпадают. Мы не можем гарантировать, что Турция и Россия всегда будут оставаться стратегическими партнерами, но сейчас мы должны пользоваться этой уникальной исторической возможностью. Мы нуждаемся друг в друге, и должны использовать это для того, чтобы развивать как свою

экономику, так и экономику России, чтобы это было действительно взаимовыгодное сотрудничество.

Учитывая то, что Турция долгое время не может стать членом Европейского Союза, она вынужденным образом создала и использует множество альтернативных путей получения энергии. Мы вынуждены учитывать то обстоятельство, что мы остаемся вне экономического Европейского Союза и должны, к примеру, развивать активное экономическое сотрудничество с Россией, потому что таким образом мы гарантируем свою стабильность и независимость от Европы.

— *Хотел бы обратиться к Стивену Пилу, Димитрису, и, возможно, Кинеду Запу. После 20 лет работы на международных форумах очень приятно услышать такие теплые слова о Турции. Не поймите меня неправильно: я очень этому рад. Но, как журналист, я обязан относиться ко всему с долей недоверия. Чувствуете ли вы, что турки в чем-то становятся слишком самоуверенными? Уверенность — это хорошо, но нет ли здесь самоуверенности? Не может ли она помешать Турции сделать необходимые, но трудные шаги?*

— К. Запу: Большую часть времени я провожу за пределами Турции. Я учился в начальной школе в Германии, в Баварии, и потратил большую часть жизни на борьбу со стереотипами, объясняя, что у моего отца нет сорока жен и мы не ездим на верблюдах. Я не преувеличиваю: все так и было. Дайте нам пару лет на то, чтобы расслабиться со словами: «Мы сделали это».

— С. Пил: Думаю, Вы правы. Достижения Турции за последние 15 лет действительно впечатляют. В 2000 году никто не ожидал, что Турция совершит нечто подобное. Государство проводит правильную в целом политику, банковская система в отличной форме, потребление растет феноменальными темпами. Однако дефицит внешней торговли действительно остается проблемой. В абсолютном выражении это второй дефицит в мире — после американского. Проблему надо решать. По идее, доля внутренних сбережений в Турции должна повышаться, что приведет к снижению темпов роста экономики. Но дефицит внешней торговли слишком велик и может стать источником больших рисков, особенно при сегодняшнем нестабильном состоянии мировой экономики, когда все ожидают — и небезосновательно — крупных потрясений. Поэтому, если бы я входил в турецкое правительство, то был бы прежде всего озабочен снижением внешнеторгового дефицита до относительно приемлемого уровня.

Экономика азиатско-тихоокеанского региона Вызовы и возможности

Модератор: Эвелина Закамская, Ведущая информационных программ, телеканал «Россия-24». **Выступающие:** Владимир Андросик, Председатель правления, исполнительный директор НДЦ «АТЭС»; Клаус Кляйнфельд, Председатель, главный исполнительный директор, Alcoa Inc.; Андрей Костин, Президент . председатель правления, член наблюдательного совета, ОАО Банк ВТБ; Алексей Кудрин, Декан, факультет свободных искусств и наук, Санкт-Петербургский государственный университет; Дэвид Липтон, Первый заместитель директора-распорядителя, Международный валютный фонд; Зиявудин Магомедов, Председатель совета директоров, Группа «Сумма»; Джим О’Нил, Председатель правления, Goldman Sachs Asset Management (GSAM); Бон-Джин Янг, Главный исполнительный директор, Hyundai Energy and Resources Ltd.

Мы обратились к теме развития и интеграции стран Азиатско-Тихоокеанского региона, потому что роль этих экономик в мире, в мировой торговле существенно возрастает, и, соответственно, будет увеличиваться их политическое влияние. Кроме того, в этом году Россия является председателем Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. Претендует Россия и на существенную роль в этом регионе. Однако для того, чтобы все сложилось, нам нужно понимать правила игры. Эти правила сложны и противоречивы, в чем предстоит разобраться участникам дискуссии.

АТЭС — крупнейшее региональное объединение мира. На 21 страну, входящую в Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, приходится 57% мирового ВВП и 48% мировой торговли. По сути, сюда перемещается не только центр глобального экономического развития, но и центр политического взаимодействия по многим вопросам. Участие в АТЭС дает нам больше возможностей продавать наши товары и услуги на растущих рынках. Модернизация торговли и снятие барьеров — ключевые принципы АТЭС, и они должны продвигаться ради создания азиатско-тихоокеанской зоны свободной торговли. За 23 года существования организации товарооборот между странами АТЭС увеличился почти на 400%. ВВП членов сотрудничества растет в полтора раза быстрее общемирового, а таможенные барьеры внутри организации снизились более чем в три раза. Конечно, огромный интерес для наших партнеров представляют природные ресурсы Восточной Сибири и Дальнего Востока — нефть, газ, золото, уголь. Политический раунд переговоров о вступлении нашей страны в ВТО подошел к завершению. При этом Россия, как и многие другие страны, все более внимательно относится и к региональным соглашениям о свободной торговле. Будем надеяться, что такие региональные объединения не заменят глобальные. Важно

понимать, что страны АТЭС, в том числе США, способны ускорить свой экономический рост. Это будет уменьшать воздействие европейского долгового кризиса и сейчас, и в будущем. Однако развитие идет неравномерно: ВВП на душу населения в богатых и бедных странах организации различается более чем в 45 раз; номинальный ВВП и более того — почти в тысячу раз. Четверть из более чем полутора триллионного товарооборота АТЭС обеспечивают только два участника — США и Китай. Странам Азиатско-Тихоокеанского региона необходимо сглаживать торговые дисбалансы, а также социальное и имущественное неравенство. Это важная задача для обеспечения стабильности и развития в регионе. Между странами Азиатско-Тихоокеанского региона усиливаются валютные и торговые войны. 22 группы китайских товаров в США облагаются дополнительными сборами. Мы создаем специальную торговую комиссию, которая будет уполномочена расследовать случаи неконкурентного и нерыночного поведения в таких странах, как Китай. Китай крайне обеспокоен попытками отдельных стран вмешиваться в торговую и экономическую политику других государств. Мы будем всячески оспаривать такие действия, включая обращения с жалобой в ВТО. Десять стран региона, включая Америку, Японию и Канаду, создают альтернативу АТЭС — Транстихоокеанское партнерство. Такие крупные игроки, как Россия или Китай в этот новый клуб пока не приглашены.

— *Первый вопрос у меня к Алексею Леонидовичу. Действительно ли экономика Азиатско-Тихоокеанского региона может претендовать сейчас и в ближайшей перспективе на лидирующую роль?*

— А. Кудрин: Я уверен в том, что в ближайшие 20 лет этот регион станет главным, в основном, из-за увеличения доли Китая и более высоких темпов роста этой экономики по сравнению с другими регионами мира. Поэтому мы сегодня можем в полной мере

обратить свои взгляды в этот регион, готовить новые проекты. Мы будем с ним крепко связаны. Но здесь есть и обратная связь: этот регион сегодня встраивается в новые взаимоотношения с другими регионами. Это имеет очень большое значение для глобализации. В условиях нынешнего кризиса, мы должны учитывать то, что этот регион стал более уязвим для последствий кризиса в Европе. Приведу пример: банки этого региона выдали кредиты европейским банкам. Почти 10% всех кредитов выдано европейским банкам, или точнее, европейским, компаниям.

Таким образом, от ситуации в этом регионе зависит очень многое. Многие виды продукции, производимой в этом регионе, вступают в конкурентную борьбу с товарами и услугами из других стран. С другой стороны, можно сказать, что даже эта борьба способствует усилению разноуровневых связей между самыми разными и далекими друг от друга странами и территориями.

— *Господин О’Нил, когда Вы предлагали миру аббревиатуру БРИК, Вы указали и на другие точки роста, не связанные с Азиатско-Тихоокеанским регионом. В аббревиатуре БРИК есть всего лишь две страны, расположенные в этом регионе.*

— Дж. О’Нил: Надеюсь, я правильно понял Ваш вопрос. Как только что сказал Алексей, во многих аспектах мировой жизни ключевой фигурой является Китай. В ходе других мероприятий Форума я уже упоминал о том, что масштабам роста Китая не найти аналога за многие десятилетия, а может и больше. Приведу такой пример: только за прошлый год ВВП Китая вырос почти на 1,4 триллиона долларов. За один год Китай почти создал вторую Индию, по крайней мере, значительно больше, чем Индонезию. Чтобы как-то соотносить это с европейским кризисом, о котором мне часто приходится говорить в последние дни, можно сказать, что Китай создает эквивалент тому, что производит Греция, каждые 11 с половиной недель. Поэтому, как говорит

Алексей, во всем, что происходит в мире, и тем более в таких узких сферах, как торговля и АТЭС, ситуация в Китае играет важнейшую роль. Есть и другие обстоятельства, которые, я уверен, проявятся интенсивнее и которые очень интересуют всех в азиатском регионе. Частично из-за очень быстрых темпов роста, частично в связи с историей региона в будущем здесь многое может измениться. Собственные потребности Китая в сырье и вопрос о его границе с Индией, например, обсуждаются не так часто, как другие проблемы. Кроме того, множество важнейших вопросов связано с Тайванем, Пакистаном, Индией и возможным объединением Кореи в ближайшие двадцать лет. Ситуация в этих странах очень сложна, но может породить огромное количество новых возможностей. В центре же всего — заглавная «К», Китай.

— *Господин Янг, компания Hyundai — это мультинациональный конгломерат, который успешно представлен на мировых рынках в самых разных секторах экономики, начиная от автомобилей, которые мы все знаем, заканчивая судостроением, строительством буровых скважин. Какие рынки Вы сегодня считаете наиболее перспективными?*

— Б.-Дж. Янг: Безусловно, я полностью согласен с Джимом. Китай — это очень важный рынок, однако у Китая есть собственные мощности, конкурирующие с нашими. Поэтому нам приходится искать другие рынки. Я согласен с Джимом в том, что Китай играет большую роль, но и у Китая есть свои проблемы. Сомневаюсь в том, что демографические проблемы позволят Китаю удержать темпы роста. Население страны трудится для того, чтобы обеспечить экономический рост и повысить благосостояние 1,3 миллиарда человек. Однако возникли проблемы, связанные с «политикой одного ребенка», проводимой уже на протяжении 30 лет. Молодым семьям приходится обеспечивать пожилых родителей и мужа и жены, а также себя и своего «принца» или «принцессу». Итак, одна молодая пара должна зарабатывать на жизнь семи человек. Кроме того, как бы парадоксально это ни звучало, Китай уже страдает от нехватки рабочей силы. Такая нехватка после новой годовщины КНР наблюдается в Шанхае. Только в провинции Гуандун не хватает около двух миллионов работников. Заработная плата растет, а значит, экспортная продукция теряет свою конкурентоспособность, и экспортерам приходится снижать свои ожидания. Таким образом, у России есть возможность занять на Дальнем Востоке лидирующую позицию, если она грамотно реализует проекты по строительству трансграничной инфраструктуры: железных



дорог, электросетей и газопроводов. АТЭС — это в некотором роде концептуальная региональная партия. Но помимо этого АТЭС должно служить цели укрепления международного мира и безопасности. Если вам удастся грамотно реализовать трансграничные инфраструктурные проекты, поощряя при этом встраивание Северной Кореи в общемировую систему, то, по моему мнению, Россия сможет стать явным новым лидером в рамках АТЭС. Думаю, что полное присоединение к механизмам ВТО и предстоящий сентябрьский саммит АТЭС станут ключевыми этапами российского лидерства в АТЭС.

— *Приятно слышать, но все-таки это вызывает серьезные сомнения. Особенно трудно поверить в демографические проблемы Китая, да еще и сравнивать демографическую ситуацию в этой стране с Японией. Спасибо Вам за аванс, выданный России, и за предложение стать лидером. Но достаточно ли у нас для этого ресурсов — не только демографических, но и экономических? Скажите, пожалуйста, Зиявудин Гаджиевич, что Вы об этом думаете.*

— З. Магомедов: Я полагаю, что в нашем случае демография, о которой Вы сказали, это, безусловно, важное обстоятельство. При этом ключевым все же является понимание нашим руководством тех перемен, которых мы так ждем. А для развития России важнейшим фактором является понимание того, что на торговлю между Европой и Азией приходится порядка триллиона долларов, а роль России в этом триллионе ничтожна и составляет менее 1%. С одной стороны, качественное, интенсивное развитие возможно с учетом ресурсной базы тех проектов, которые реализуются самой Россией внутри страны. С другой стороны, мы все находимся в глобаль-

ном прозрачном мире, поэтому нужно понимать процессы, протекающие за нашими границами, и правильно соотносить их с тем, что происходит у нас в стране. Эта корреляция не только может, но и должна дать большой импульс к развитию. Задача, которую мы ставим перед собой, — достичь уровня 3—4%. Но этого тоже мало. Мы неправильно себя идентифицируем: мы — динамично развивающаяся страна, нам надо добиться своих 8—9%, как у северного Китая.

— *Как Вы считаете, в какие сроки нужно достичь этих целей? Время уходит, и ситуация меняется.*

— З. Магомедов: Здесь на первый план выходит иерархия ценностей. Надо понимать, что для нас первично, а что вторично. Надо понимать, что в течение ближайших восьми — десяти лет в Индии и Китае появится порядка еще одного — двух миллиардов человек, которых можно будет отнести к среднему классу. Это первое. Во-вторых, ключевым обстоятельством развития России является наша наиболее контентная часть, железная дорога. Количество «узких мест» — одноколейных участков — порядка семи тысяч километров, а дефицит припортовых железнодорожных погрузочных мощностей составляет 150 миллионов тонн. Если бы эти проблемы были решены, можно с уверенностью предположить, что мы сегодня играли бы более значимую роль. Нас тормозит отсутствие инфраструктуры. Сегодня Владимир Владимирович справедливо критиковал желание потратить много, сразу и одновременно. За этим желанием как раз и скрывается загадка и проблема качественного и недорогого строительства. Я знаком с инженерно-строительными подразделениями компании Hyundai в Китае и Корее. Там ориентируются

на разумные цифры и показатели, и нам также придется привыкать к качественному планированию и разумному освоению средств — иначе это приведет к усугубляющейся структурной инфляции. Надо делать правильно, как в Китае. Другое дело, что в Китае на один город — «миллионник» могут построить два аэропорта, и находятся средства на строительство шикарных дорог, по которым никто не ездит, кроме местных фермеров, которые возят зерно и сушат его.

Основная проблема точки роста России, помимо технологической отсталости, заключается в неразвитости инфраструктуры. В рамках АТЭС мы обсуждаем трансферт технологий, а это очень чувствительный вопрос. Мы рассчитываем убедить наших партнеров, что главная цель сотрудничества — это выравнивание технологического неравенства.

— А как можно сегодня эффективно функционировать в рамках объединения АТЭС? Я напомним, что это объединение имеет крайне размытые формы и крайне размытые принципы существования по сравнению с любым другим экономическим союзом, прежде всего, с Евросоюзом. Добровольность, компромисс и взаимность — вот главные принципы, по которым сегодня существует это объединение. Андрей Леонидович, на Ваш взгляд, может ли такое сотрудничество быть плодотворным?

— А. Костин: Безусловно, Россия сравнительно недавно подключилась к этому механизму. Я не могу не воспользоваться возможностью напомнить о том, что 7—8 сентября Россия в рамках сопредседательства в АТЭС проводит саммит на Дальнем Востоке, на острове Русский, в самом Владивостоке, Надеюсь, что многие из присутствующих здесь смогут принять участие в этом мероприятии. Как председательствующий на этом саммите, могу сказать, что это очень важное событие и для России, и для всех участников. Приглашены все страны региона, стройка во Владивостоке идет полным ходом и, надеюсь, будет завершена вовремя. Есть основания предполагать, что этот саммит станет новым этапом в развитии процесса интеграции. Безусловно, страны, входящие в АТЭС, очень разные, проблемы у них тоже разномасштабные. Есть ряд направлений, которыми АТЭС занимается довольно успешно. Одно из них — развитие принципов свободной торговли, принципов свободного движения капиталов. Это является доминантой всех предыдущих встреч. Я думаю, что эти процессы будут развиваться, интеграция будет идти дальше.

Сейчас, ссылаясь на европейский опыт, многие скептически говорят об интеграции. Но я думаю, что в АТЭС будет другой вид интеграции, может быть, не столь глубокой, но,

безусловно, весьма обширной.

Если можно, я бы хотел поднять другую дискуссионную тему. Мне кажется, что для России работа в рамках АТЭС важна даже не столько для получения каких-то выигрышных позиций на экономических переговорах. Мне кажется, она важна для огромного пространства России, которое называется Дальний Восток и которое Россия осваивает на протяжении столетий, и до сих пор в этом особенно не преуспела. Те, кто бывал во Владивостоке, знают его как регион, где все мужчины ездят на японских машинах, а все женщины носят китайские шубы. Даже для того, чтобы собрать форум АТЭС, нам пришлось с нуля строить практически всю инфраструктуру: и отели, и дороги, и мосты, и общежития, и вообще всю структуру, которая позволит нам принять лидеров и бизнесменов стран-участников АТЭС. Перед Россией стоят очень непростые проблемы развития этого региона. У нас с одной стороны — Япония, с которой мы до сих пор не имеем мирного договора, перспективы которого, на мой взгляд, не стали ближе за весь послевоенный период, потому что не просматривается никакого решения проблемы островов. С другой стороны лежит Китай, который мы все очень любим, но которого опасаемся. Не потому, что там военная сила и мощная экономика, а потому что там очень много людей. Китайские мужчины меньше пьют и больше работают и зарабатывают. «Окитаивание» большей части российского пространства является вполне очевидной тенденцией, и это становится определенной проблемой для России.

На мой взгляд, задача развития этого региона состоит в том, чтобы японские и китайские бизнесмены все-таки летали не в Москву, а во Владивосток или в Хабаровск, чтобы бизнес развивался там, а Россия смогла консолидировать свои позиции там как часть российской государственности, российской экономики. Это даже важнее, чем лидерствовать в каких-то структурах АТЭС.

— *А как Вы думаете, в этом заинтересована только Россия, или это нужно и нашим соседям, странам АТЭС? Господин О`Нил, США ведь тоже опасаются Китая? Мы видели выступление Барака Обамы, в котором говорилось, что он больше не хочет предоставлять конкурентных преимуществ китайским компаниям. То есть, некоторое соперничество все-таки присутствует. А если еще и Россия начнет бурно развиваться? Зачем Соединенным Штатам сильная Россия на Востоке?*

— Дж. О`Нил: Как это ни странно, но чем больше мы говорим, тем больше я задаюсь вопросом: а что такое, собственно, АТЭС? Вы

сравнили его с ЕС, что очень интересно: у ЕС есть четко определенная цель, а АТЭС — это, как мне кажется, нечто вроде свободного объединения стран, которые просто хотят больше сотрудничать друг с другом. Сотрудничать хотя бы в том, о чем говорил Андрей, включая тот факт, что китайцам нужно больше пить. Во многих отношениях развитие АТЭС странами-участницами приносит пользу каждой из них. Это «просвещенный эгоизм», который заставляет делать то, что усиливает экономику и конкурентоспособность. То есть по определению работает для общего блага. Конкуренция между двумя сторонами, как правило, рассматривается как источник беспокойства, но в реальности она делает сильнее весь мир.

Если говорить о Корее, то в последние несколько лет я все чаще ловлю себя на мысли, что эта страна является в некотором роде ролевой моделью. Мы свели воедино данные по всем странам БРИК и разрабатываем индексы конкурентоспособности по 180 странам. Южная Корея занимает четвертое место среди всех стран мира. Среди стран АТЭС она занимает по этому индексу первое место. Кроме того, уже на моем веку благосостояние Южной Кореи выросло с уровня какой-нибудь африканской страны до уровня стран «Большой семерки». Итак, если говорить о том, какие шаги должны предпринять другие страны, то я лично думаю, что многим, включая Россию, следует присмотреться к Корее и к тому, что помогло ей добиться таких успехов. Инфраструктура может быть малой составляющей, необходимо сделать очень многое в отношении производительности труда, использования технологий и, конечно, не забывать об открытости в торговле. Торговля — это основа всей системы. Однако я не думаю, что следует бояться конкуренции. По-моему, конкуренция — это хорошо.

— *Что Вы думаете об этом, господин Кляйнфельд? Конкуренции бояться не надо, но все-таки ее опасаются и прилагают некоторые усилия по сдерживанию своих соседей.*

— К. Кляйнфельд: Думаю, за последние 20 лет Россия доказала, что конкуренции она не боится. Ей удалось добиться значительных успехов, и, по моему мнению, это устойчивая тенденция. Вместе с тем, при разработке стратегии развития необходимо понимать свою позицию, свои слабые и сильные стороны. Было бы глупо не выстроить такую основу. Что же мы имеем? Исторически сложилось так, что Россия очень сильно зависит от сырьевых товаров. Если с учетом этого обстоятельства посмотреть на статистику, становится очевидно, что Европа — Запад — является

крупнейшим торговым партнером России. Для России ЕС — торговый партнер номер один. А для ЕС Россия — третий торговый партнер, что тоже очень важно. Значимость «Газпрома» для России — это практически 25% государственного бюджета. Такова статистика. Вместе с тем, во взаимоотношениях ЕС и России существуют сложности. Думаю, ни для кого здесь не будет новостью, если я скажу, что Европа переживает серьезнейший кризис. А это влечет за собой некоторые вопросы. Вам известно не хуже, чем мне, что существуют и внутренние проблемы: снижение запасов природных ресурсов, затрудненный доступ к оставшимся, более дорогим ресурсам, изменения схемы энергопотребления, открытие месторождений сланцевого газа, доступность СПГ. Вот каково положение дел.

Другая сторона вопроса, и вряд ли кто-то будет с этим спорить: Восток привлекателен, а Восток — это Китай. Все остальное — дополнение к нему и решающей роли не играет. Джим, я полностью с тобой согласен. И я считаю, что это, в общем и целом, ответ на вопрос об АТЭС. АТЭС без Китая мало что из себя представляет. А с Китаем АТЭС может приобрести вес, только начинать нужно прямо сейчас. Думаю, все это хорошо понимают, особенно здесь, в России. Интересно посмотреть на статистику: по прогнозам до 2020 или 2017 года китайский спрос на природный газ будет ежегодно расти примерно на 13%. Это огромный объем. Что касается производства и потребления Китаем нефтепродуктов, то по статистике за прошлый год тремя крупнейшими поставщиками Китая стали, в порядке значимости, Саудовская Аравия, Ангола и Иран. Россия в этом списке стоит гораздо ниже, хотя и является одной из крупнейших нефтедобывающих стран. Это указывает на некий дисбаланс.

Однако стратегические инициативы, особенно недавние, свидетельствуют о том, что руководство страны принимает в расчет эти обстоятельства. Россия, совершенно очевидно, действует, а действия начинаются с определения целей. Здесь цель фактически такая: увеличить объемы двусторонней торговли между Китаем и Россией до 100 миллиардов долларов к 2015 году и до 200 миллиардов долларов к 2020 году. Это огромные цифры. Были сделаны важные шаги, а именно подписано 17 двусторонних соглашений. Теперь эту структуру необходимо наполнить реальным содержанием.

Здесь возникает одна трудность. Андрей, Вы упомянули о ней вскользь, но очень по делу. Настоящая проблема — это инфраструктура. Только представьте себе. По плану все идет замечательно, мы продвигаемся на Восток и застраиваем его. Но как мы физически собираемся сделать все то, о чем здесь говорим? Вы упомянули Владивосток. Саммит АТЭС вне всяких сомнений — важнейшее событие, которое позволит России показать то, на что она способна. Вместе с тем, мы знаем о существующих трудностях, и не должны закрывать на них глаза.

При подготовке к этой встрече я просмотрел статистику. Я был поражен, когда узнал, что на Дальнем Востоке только треть российских дорог соответствует стандартам качества Всемирного банка. Это обстоятельство позволяет понять, насколько легко или сложно будет добиться поставленных целей. Еще один любопытный факт: большая часть портовой инфраструктуры на российском Дальнем Востоке была построена более 50 лет назад. И наконец, проблема, которой мы пока не касались: в России не растет население. С

другой стороны, население у вас все же большое, ему нужно много земли, а условия в стране, насколько мне известно, не так уж благоприятны. Речь идет, Андрей, не только об отношении к алкоголю, о котором Вы упоминали.

Итак, на мой взгляд, трудности есть. Значит, с ними нужно как-то справляться. Хорошая стратегия должна учитывать все возможности. Речь не идет об отказе от тех связей с Западом, которые выстраивались веками. Замечательным символом этих взаимосвязей является Санкт-Петербург. Речь о том, как сочетать оба этих подхода. На мой взгляд, такая стратегия должна иметь два вектора. С одной стороны — диверсификация экономики, усиление роли высокотехнологичных отраслей, развитие автомобилестроения, IT-технологий, всего того, о чем здесь так много говорилось. С другой стороны — экспансия в Азию и создание правильной стратегии такой экспансии. А Азия начинается с Китая.

— На самом деле, о диверсификации российской экономики говорится много. Мы говорим, что это было бы положительным для всего мира, но все чаще приходим к выводу — и все чаще это звучит в экспертном сообществе, — что более чем на роль «бензоправщика» мы претендовать не можем, и в другом качестве нас никто не ждет. Ваше мнение, Владимир Иванович.

— В. Андросик: Это правда. Россия многими воспринимается как некая «батарея» этого мира, по крайней мере, ее хотят воспринимать такой. Поскольку АТЭС является компромиссной организацией, то на сегодняшний день мы можем наблюдать интерес со стороны наших партнеров в развитии следующих направлений. Первое: этот регион хочет усилить свою торговлю с Европой. Очевидно, что путь через Россию — самый дешевый. Соответственно, партнеры считают, что развитие инфраструктуры, прежде всего — транспортной, позволит решить общие задачи региона: это будет win-win стратегия для каждой страны. Второе. Поскольку АТЭС, как уже было сказано, это компромиссная организация, в ее рамках обсуждаются различные общегуманитарные вопросы, например, продовольственная безопасность. По оценкам партнеров, Россия имеет дополнительный потенциал поставки сельскохозяйственной продукции на Восток, в первую очередь — зерна, порядка 20 миллионов тонн. Причем реализовать этот потенциал, можно за три—четыре года. Это тоже, несомненно, выигрышная для всех стратегия. Про энергетику мы уже говорили. Речь идет не только о нефти и газе — партнеры просят надежно





обеспечивать поставки электроэнергии. Вот те три направления, которые постоянно обсуждаются в рамках АТЭС.

— *А что Вы, Зиявудин Гаджиевич, скажете по поводу поставок зерна? Наши традиционные партнеры все-таки находятся в Европе, Турции и Египте. Какие у нас возможности наладить этот рынок сбыта?*

— 3. Магомедов: Основными покупателями нашего зерна на сегодняшний день являются все же не европейцы, а страны Северной Африки. Россия в прошлом году экспортировала 23 миллиона тонн зерна. У нас, к сожалению, проблема все та же, банальная. Потенциально за пять лет только алтайский «Зерносоюз» может увеличить производство зерна с 5 до 15 миллиардов. Проблема связана с расходами на железнодорожные перевозки. Существующие тарифы слишком высоки, и, чтобы поставки зерна были экономически привлекательными, надо включать некие механизмы, в том числе те, которые предписаны Всемирной торговой организацией. Я имею в виду так называемую «желтую корзину». Это позволит снизить стоимость перевозки, и тогда у нас появится возможность транспортировать порядка 10—12 миллионов тонн зерна на рынки Юго-Восточной Азии. Всего в мире около 925 миллионов людей не обеспечены продовольствием в достаточной мере. Порядка 850 миллионов испытывают недостаток пресной воды, а 875 миллионов — не имеют доступа к электричеству. Основные болевые точки находятся в Африке, все эти проблемы наиболее остро стоят именно на этом континенте.

В Америке огромное количество зерна тратится на производство этанола, это тоже

вызывает иногда некую озабоченность у наших коллег. С другой стороны, я думаю, что они движутся в правильном направлении: производство чистых биологических видов топлива — это тоже очень важно.

При этом в России расположены 20% мировых запасов пресной воды. Это поистине неисчерпаемые объемы. Следовательно, у нас есть огромный потенциал для увеличения производства зерновых культур. Что же касается рынков потребления, то Европа, безусловно, является традиционным рынком для российских товаров, а трендом в течение последних семи — десяти лет является растущий азиатский рынок. Естественно, в последнее время мы все более внимательно посматриваем и в ту сторону.

— *Первое место по разведанным запасам газа, второе место по запасам пресной воды — таково положение России. Можно и дальше перечислять наш потенциал, но речь должна вестись о реальных возможностях. Что сегодня необходимо для того, чтобы улучшить инфраструктуру? Справимся ли мы с тем, чтобы самостоятельно ее освоить и наладить? Или мы сейчас нуждаемся в приходе инвесторов?*

— 3. Магомедов: Никто же не отменял известное правило Джона Мейнарда Кейнса, которое он высказал в 1932 году. Согласно этому постулату, точка роста России — строительство инфраструктуры. Сразу ответу на возможный вопрос по поводу инфляции. Надо просто ограничить расходы, сократить стоимость инфраструктурных проектов. В этом отношении, по всей видимости, велика будет роль такой формы организации предприятий, как ЧГП, частно-государственное партнерство. Частный бизнес будет внима-

тельно следить за расходами своих средств на каждый километр железной дороги, на строительство очередного моста и так далее. Я полагаю, что в рамках такого партнерства можно совершить огромный рывок вперед, построив второй Транссиб, БАМ или совершенно новую скоростную трассу, которая свяжет Китай и Индию с Европой. Участие частного бизнеса просто необходимо, иначе это будут запредельные расходы, иначе это будет долго, и, признаемся себе в этом, не слишком эффективно.

— *Тему стоимости километра дорог я тоже не могу обойти вниманием. Когда мы сравниваем стоимость строительства дорог в Китае и в России, то, как правило, от властей, от чиновников можно услышать, что у нас совсем другой рельеф. Но к Дальнему Востоку Китай-то ближе! Все-таки можно было бы уже сопоставить и синхронизировать затраты.*

— 3. Магомедов: Можно сколько угодно говорить о топографии, ландшафте, и так далее, но проблема для нас состоит и в том, что у нас с Китаем несопоставимы масштабы железнодорожного строительства: в год Китай строит тысячу километров новых железных дорог. Закон диалектики: переход количества в качество. Они за эти годы научились строить правильно. Я полагаю, что и мы должны определить иерархию наших проектов — решить, что нам нужно. Потому что иногда мы строим то, что не нужно. Денег у нас, как все мы знаем, мало. А вот уходит их много. Много денег вкладывается в американские, европейские рынки, и так далее. Если направить их на внутренние инвестиционные проекты, денег будет достаточно.

— *Что ненужного мы уже построили?*

— А. Кудрин: Давайте про инфраструктуру. Дело в том, что я неоднократно говорил, что ежегодный объем инфраструктурного строительства в стране нам нужно увеличить раза в четыре как минимум. Мы просто катастрофически отстаем по строительству инфраструктуры. Проблема в популизме властей. Я сегодня признаюсь: мне в свое время не удалось это преодолеть. Если мы не будем решать пенсионную проблему в рамках нашей сложной демографической ситуации, то все наши ресурсы будут «съедены» за очень короткое время. Сегодня мы тратим 2% ВВП на дефицит Пенсионного фонда. Через пять лет будем тратить 3%. Мои предложения о том, что нужно менять пенсионный возраст, искать другие решения, позволяющие высвободить ресурсы для развития инфраструктуры, сегодня не принимаются.

Второй пример. Мы сегодня, по сравнению с любой другой страной с похожей

структурой экономики, очень много тратим на субсидии предприятиям, бизнесу. Неимоверно много, 2—3% ВВП. Эти расходы можно сократить и направить высвободившиеся средства на инфраструктуру. Я вам только что назвал 5% ВВП, которые в рамках бюджета можно перераспределить на строительство инфраструктуры. Нежелание этого делать, желание поддерживать патерналистскую систему поддержки некоторых отраслей, определенный социальный популизм, — все это и лишает нас возможности строить серьезную инфраструктуру. В этом смысле я Зиявудину отвечу: нам необходимо не увеличение расходов за счет еще большего использования средств от нефти, а перераспределение объема тех ресурсов, которые у нас на сегодня уже имеются.

Я с большой ответственностью говорю, что в ближайшие 2—3 года мы все убедимся в том, что уровень расходов, который на сегодня заявлен, нам не потянуть — ни по социальным вопросам, ни по расходам в целом. Сегодня мы тратим бюджетные деньги в расчете на цену от 115 долларов США за баррель. Наш бюджет балансируется только при цене на нефть 115 долларов за баррель. Поэтому нам нельзя наращивать расходование ресурсов внутри страны, и конечно, необходимо произвести перераспределение инвестиций на инфраструктуру.

Во-вторых, я думаю, что определенным ограничителем активности в дальневосточном регионе является, к сожалению, и позиция власти. Мы ограничиваем приток иностранных инвестиций в этот регион. Речь не идет о каких-то непреодолимых законодательных ограничениях, хотя они тоже существуют. Нам нужно смелее создавать совместные предприятия, смелее разрабатывать месторождения и добываться переработки продукта на этой территории. Речь идет об освоении и переработке любых природных ресурсов, как возобновляемых, так и невозобновляемых. Конечно, мы будем зависеть от пикового притока рабочей силы из других регионов. Но этого не надо бояться. Нужно создать понятные правила для этого региона, и активность здесь сразу увеличится.

И последний момент, имеющий отношение к инфраструктуре. Я считаю, нужно допустить существование элементов частной инфраструктуры. Разумеется, это допустимо только при соблюдении одного принципиально важного условия: инфраструктурные объекты должны отвечать критерию всеобщей доступности. Частный же характер их принадлежности будет означать только то, что доходы от их использования будет получать собственник. Повторю: доступность инфраструктуры

для всех пользователей, несомненно, должна быть прописана на законодательном уровне. Мы сможем существенно нарастить темпы строительства инфраструктуры за счет частных инвестиций. Например, прокладывание дорог к месторождениям может быть существенно ускорено за счет частных средств.

— А. Костин: Пример от «ВТБ»: В Питере реализуются два проекта по инфраструктуре, «Пулково» и «Западный скоростной диаметр». Вчера мы подписали документы — там сумма свыше 10 миллиардов долларов США. Может быть, она для Дальнего Востока не очень существенная, а для нас немалая. Там нет государственных денег, там есть встроенные государственные механизмы, которые дают определенные гарантии инвестору, и тридцатилетние концессии.

— Андрей Леонидович, а каковы будут в таком случае источники дохода для частного инвестора?

— А. Костин: Тридцатилетняя концессия, с возможным продлением еще на 30 лет — это абсолютно реально, особенно в случае аэропортов. В подобных случаях есть абсолютно четкая доходность, причем привязанная к курсу валют. Просто государство должно уделять этому больше внимания. У нас до сих пор ГЧП воспринимаются как единичные случаи. Была идея развивать эту программу, потом случился кризис, и стали строить за бюджетные деньги. Но сейчас такое время, когда непросто получить деньги даже для ГЧП, потому что инвесторы стали более подозрительными. «Длинные» деньги найти нелегко. Но мне кажется, что именно таким должен быть основной путь развития инфраструктуры. Почему мы строим дорожке китайцев? Если Розенбаума перефразировать, то получается, что у нас — любить так любить, гулять так гулять, украсть так украсть. Поэтому все и стоит дорожке. У китайцев всего понемножку, а тут у нас размах другой. Я хочу, чтобы было создано министерство по Дальнему Востоку, это момент, я считаю, ключевой.

— Вы сказали, что финансируете дорожные проекты в Санкт-Петербурге и Москве, а на Дальнем Востоке пока нет.

— А. Костин: На Дальнем Востоке пока нет, потому что государственная поддержка нужна в виде институциональных соглашений. Кроме того, там есть определенные обязательства государства.

— В таком случае, я хочу обратиться с вопросом к нашим зарубежным гостям. Господин Янг, что Вы можете сказать по поводу инвестиционного климата на Дальнем Востоке? Что препятствует приходу бизнеса и вложению денег именно на Дальнем Востоке?

— З. Магомедов: Вы знаете, что совершенствование транспортных систем является одной из важнейших задач России. Взаимный интерес очевиден. Кроме этого, мы продвигаем некоторые другие инициативы, учитывая, например, тот факт, что почти половина населения земного шара — около 49% — на сегодняшний день является городским. Процесс происходит очень интересно. Мы вновь обратили внимание на известную концепцию живых городов. Мы знаем, что есть инициатива Клинтона C40. Мы знаем, что существуют глобальные экологические стандарты, такие как LEED и BREAM. Мы инициировали разработку и внедрение российского национального экологического стандарта, который собрал бы в себе все лучшие практические наработки. Деятельность по обеспечению продовольственной безопасности конвертирована нами в глобальное продовольственное партнерство. Основные элементы — это технологии, информационная открытость по аналогии с AMIS, инициативой «Большой двадцатки».

Одна из проблем, препятствующих успешному осуществлению этой программы, — отсутствие достоверной информации. Немало сложностей порождает и волатильность рынка. Очевиден разрыв между реальными физическими объемами производства и деривативами, выпущенными с коэффициентом 10—15. Это тоже является проблемной точкой всех сырьевых рынков — нефтяного, газового и других. Результат, которого мы хотим достичь, это идентификации роли России в данном транзите. Я думаю, что это вполне может стать точкой реализации совместного проекта.

Что касается тезиса, который выдвинул Алексей Леонидович, то я абсолютно с ним согласен. Создание SPV западными или восточными компаниями — это важный элемент бизнес-инициативы, который может качественно изменить ландшафт нашего рынка. В моем понимании, присутствие государства должно сохраняться в инфраструктурных проектах, к объектам которых должен быть гарантирован равный доступ. Инфраструктурный потенциал должен набрать достаточную емкость. Все остальное сделает частный бизнес. Поверьте мне, у него это получится гораздо лучше, чем у госкомпаний.

— Я предлагаю продолжить опрос наших зарубежных гостей по поводу перспектив создания совместных предприятий и тех условий, которые сформированы для этого в России.

Компания Alcoa, представленная в России и в 31 стране мира, на сегодняшний день является одной из крупнейших ме-



таллургических компаний. Господин Янг сказал, что у нас много времени уходит на то, чтобы открыть офис, — два с половиной месяца. Я не знаю, сколько времени требуется для этого в Китае, но, возможно, Вы можете сравнить и определить, где созданы более комфортные условия для работы и насколько российские условия отвечают этим стандартам.

— Б.-Дж. Янг: Да, у нас есть инвестиции на Дальнем Востоке. Только Hyundai инвестировал 40 миллионов долларов в строительство в Приморском крае завода по производству КРУЭ — это электрораспределительные устройства с элегазовой изоляцией. Во Владивостоке у нас есть отель «Хёндэ», — а также две фермы в Приморском крае, которыми я сейчас руковожу. При этом нам часто приходится сталкиваться с бюрократией. На одной из сессий Форума я рассказывал о том, что в Корее если кто-то переезжает, то вечером он ложится спать в ту же кровать, в которой проснулся утром в день переезда. Все делается настолько быстро. У нас быстро все, а быстрота доставки и услуг по переезду — это символ всей системы. Но когда я переезжал из Владивостока в Уссурийск, из нашего офиса на одну из ферм, то это заняло у нас два с половиной месяца. Если работать с такой скоростью, то конкурировать с другими невозможно. Думаю, что ускорение всех процессов — это та сфера, где России необходимо продвинуться вперед.

Если говорить о Китае, то с точки зрения Кореи он важен. Однако ориентироваться только на Китай, возможно, не очень хорошо для целей глобального лидерства. Я представляю Корею. Китай — это единственный старший брат Северной Кореи. Но мы хотели бы иметь двух или трех старших братьев. Я

имею в виду, что раньше Россия была более важным старшим братом, чем Китай. Сегодня у вас есть возможность вернуть это положение, если вы будете правильно действовать в этом регионе. Хотелось бы более подробно остановиться на трех направлениях, о которых я упоминал ранее. Прежде всего, газопроводы. Мы импортируем примерно 35 миллионов тонн СПГ. Если вы построите газопровод через Северную Корею, то у вас будет и средство влияния на нее, и доход. СПГ дороже, чем газ, транспортируемый по газопроводам, так что для нас было бы выгодно импортировать из России напрямую. Если вы свяжете Транссибирскую магистраль с южнокорейской железнодорожной сетью, то у вас появится доступ в хорошо обустроенные, незамерзающие порты в Южной Корее. То есть вы сможете воспользоваться уже существующей в Южной Корее инфраструктурой. Вам не придется ничего больше строить. В том, что касается электричества, наши мощности составляют примерно 76 миллионов киловатт. Если у вас будет нехватка электроэнергии, то вы сможете присоединиться к сети и использовать излишек выработанной энергии, просто соединив Россию и Южную Корею через Северную Корею. Обсуждение этих вопросов в составе повестки дня сентябрьского саммита АТЭС стало бы ключевым этапом переходного процесса развития российской экономики. Думаю, этот саммит станет важнейшим событием, которое позволит России занять среди стран АТЭС лидерские позиции в экономической сфере.

— К. Кляйнфельд: Можно провести сравнение. Как Вы правильно сказали, мы работаем во многих странах, а в России общая сумма наших инвестиций составляет примерно 1 миллиард долларов. У нас в России два боль-

ших завода и более пяти тысяч работников. Честно говоря, нам потребовалось приложить огромные усилия для того, чтобы вывести наше производство на мировой уровень, какой мы поддерживаем по сей день. Правды ради, просто не могу не упомянуть о том, что в процессе нам пришлось столкнуться со многими трудностями. Однако, на мой взгляд, есть один критический момент. Конечно, с административными барьерами всегда нужно бороться, я с этим полностью согласен. Недавно, около двух лет назад, на совещании консультативного совета по иностранным инвестициям председатель предложил создать нечто вроде «горячей линии». Так была создана должность омбудсмана, на которую назначен Игорь Шувалов. Это была хорошая, очень хорошая инициатива. Мы обращались к нему в двух случаях. Один из этих случаев как раз касался порта на Дальнем Востоке, где у нас возникли проблемы, которые затем были решены. Очень хорошая инициатива.

Конечно, административные барьеры существуют, в России, возможно, больше, чем где бы то ни было. Но я рассматриваю это как часть переходного процесса, который, как думается, развивается правильно. В течение долгих лет я жаловался Алексею Кудрину на налоговое бремя, на огромное количество административных процедур и документов. Могу сказать, что в иные годы нам приходилось делать больше 80 тысяч бумажных копий документов для налоговых органов, а наша деятельность не так уж сложна, для ее отражения не нужно 80 тысяч копий. Хорошая новость заключается в том, что сегодня наш завод является одним из пилотных заводов, перешедших на электронный документооборот. Уже в этом году объем бумажных документов уменьшился на 50%, а в следующем он уменьшится на 90%.

Однако главная сложность, с которой мы столкнулись, это разница в менталитете. Например, мы придаем огромное значение вопросам безопасности. На наших заводах всегда было довольно много несчастных случаев, которые, конечно, происходили ненамеренно. Должен сказать, что сегодня эти заводы соответствуют мировому стандарту безопасности. Для любого сотрудника условия работы на заводе Alcoa в 40 раз более безопасны, чем условия на любом другом промышленном предприятии в Соединенных Штатах. Это также верно и в отношении России. На это ушло много сил и времени, но добиться такого уровня реально. Думаю, наша компания — не единственный пример, есть и множество других.

В том, что касается партнерства государственного и частного секторов, я полностью

согласен с прозвучавшими здесь мнениями. Этот механизм обладает огромным потенциалом. В мире испытаны различные модели такого партнерства. По такой схеме работают многие. Как совершенно правильно сказал Андрей, для того, чтобы создать хорошую бизнес-модель, нужен постоянный обратный поток. Могу сказать, что инвестировать в российскую экономику хотят очень многие компании.

— *Господин О'Нил, что Вы по этому поводу думаете? Вы видите улучшения?*

— Дж. О'Нил: Ранее, говоря о Южной Корее, я уже упоминал об индексе конкурентоспособности. Мы составляем особый индекс условий роста (Growth Environment Score), при расчете которого используются 18 различных переменных, имеющих значение для устойчивого роста и производительности. Важно отметить, что в число этих 18 переменных инфраструктура не входит. Но возможность создать хорошую инфраструктуру, находящуюся в коммерческой собственности и приносящую экономике доход, зависит от этих 18 переменных. Посмотрим, какое место занимает Россия. Индекс имеет значения от 0 до 10, и я приведу несколько примеров. Индекс для Южной Кореи составляет 7,7. 10 — это наилучший результат, «Манчестер Юнайтед» среди индексов условий роста. У Китая и Бразилии два лучших результата среди четырех стран БРИК при значении индекса 5,4. Самый низкий показатель у Индии, не у России. Тем, кто шлет мне электронные письма с вопросом, что делает «Р» в составе БРИК, я могу ответить, что среди четырех стран на деле самая слабая — Индия, а не Россия. Не знаю, сколько времени займет открытие офиса в Индии, но подозреваю, что гораздо больше, чем в трех других странах этой группы.

Ситуация в России неплохая, но если Россия хочет ее улучшить и активнее торговать с интересными партнерами в Азии, то она должна принять меры для повышения своего индекса условий роста. Я не уверен, что, сосредоточившись лишь на инфраструктуре, вам удастся добиться прямых результатов. Речь идет о другом: об использовании различных технологий, о поддержке научных исследований и разработок, обо всех основных переменных. Кстати говоря, образование — возможно, единственный из параметров, по которому в сравнении с другими Россия имеет довольно высокие показатели. Для россиян это совершенно точно так. Индия по этому параметру находится ниже всех.

Еще один важный аспект, о котором с таким энтузиазмом говорит Алексей, — цены на нефть, сама нефть, добыча сырья — также

не входит в упомянутые 18 переменных. Я часто ловлю себя на мысли о том, что полностью поддерживаю действия Алексея в замечательное время его пребывания на посту министра финансов. Возможно, России следует самой стремиться к снижению цен на нефть, поскольку в экономике существует такое явление, как «голландская болезнь». У Южной Кореи, например, с ее индексом условий роста в 7,7 баллов, не очень много сырья. Располагать нефтяными запасами и считать, что цены на нефть так и будут расти, — это опасно. Думаю, нужно предусмотреть какое-то специальное условие, согласно которому государственные средства на строительство инфраструктуры можно использовать, только если цены на нефть опустятся до 20 долларов. Нужно сосредоточиться на всех остальных параметрах, тогда и инфраструктура появится. По крайней мере, таково мое убеждение, возможно, несколько наивное.

— *У нас остается совсем немного времени. Все-таки зачем нам АТЭС? Мы в начале программы упомянули, что это структура, которая существует на добровольных и необязательных условиях. Я напомню, что создание зоны свободной торговли было целью АТЭС. Эта цель была декларирована еще в 1994 году. В 2010 году зона уже должна была функционировать. Этого не случилось, и на место АТЭС приходят более узкие локальные союзы, которые решают свои, в том числе — и политические проблемы. Я имею в виду и Транстихоокеанское партнерство, и зоны свободной торговли, которые рассматривают сейчас страны Юго-Восточной Азии. Может быть, и нам сосредоточиться на таких отношениях, а АТЭС рассматривать как своего рода клуб по интересам?*

— В. Андросик: Да, действительно, были приняты «Богорские цели», где говорилось о том, что к 2010 году развитие страны должно сформировать зону свободной торговли. Развивающиеся, как предполагалось, должны были прийти к этому к 2020 году. Эта цель пока не достигнута, но время еще есть. На самом деле, был продемонстрирован неплохой результат — сначала были заявлены «Богорские цели», а затем начался процесс снижения среднего таможенного тарифа. На сегодняшний момент этот важнейший показатель снизился с 20% до 5%. Как видим, движение есть, и это движение в заданном направлении.

Кроме того, АТЭС — это не организация, это форум. Там компромиссно обсуждаются различные вопросы, порой противоречивые. Если какая-то группа стран приходит к компромиссу, то они могут создавать организацию уже иного — обязывающего типа. Поэтому Тихоокеанское партнерство, «АСЕАН плюс 3», «АСЕАН плюс 6» — эти форматы воспринимаются всеми участниками как промежуточный шаг к достижению целей АТЭС. В этом нет никакого противоречия.

— *И все-таки — какие цели будет преследовать здесь Россия?*

— А. Кудрин: Мы создали с Белоруссией и Казахстаном Таможенный союз. Теперь мы уже вместе можем вести переговорный процесс, добиваться подписания соглашений о свободной торговле с отдельными участниками АТЭС. Я думаю, здесь нет противоречий: Россия не случайно создает тихоокеанский таможенный союз, вектор нашего дальнейшего развития идет в Азию. И я думаю, что на базе достигнутого уже можно и нужно создавать национальную экономическую дипломатию и вести переговоры о зонах свободной торговли со всеми государствами АТЭС как по



отдельности, так и в рамках этого форума.

— *Со всеми, наверное, все-таки не получится, наверняка будут приоритеты.*

— А. Кудрин: Я думаю, что получится. Конечно, это будет происходить поэтапно, начиная с небольших стран — таких, как Новая Зеландия. Этот процесс только-только начался, и, если он пойдет успешно, у нас появится шанс достичь успеха в формировании подобных договоренностей и с крупнейшими странами АТЭС.

— *Господин Кляйнфельд, как Вы оцениваете шансы организовать зоны свободной торговли и пополнения Таможенного союза на постсоветском пространстве, к которому, как я понимаю, вот-вот должна присоединиться Новая Зеландия.*

— К. Кляйнфельд: Глядя на приоритеты России со стороны, я бы сказал, что это не главный из них, и работа по верным направлениям ведется. Я уже упоминал, что в ходе совсем недавнего официального визита были определены цели, довольно смелые, но реальные с учетом значительного роста, наблюдаемого в Китае. Что касается ориентации на Китай и Азию — думаю, Вы правы: с геополитических позиций очень правильно развивать связи и с другими странами, прежде всего с Южной Кореей, по целому ряду причин. Одна из этих причин состоит в сильной ориентированности Южной Кореи на высокие технологии и в существовании там компаний, подобных Вашей, которые могут содействовать диверсификации экономики. Было бы глупо не воспользоваться этим. Это лучше и с точки зрения различий в менталитете, поскольку я считаю Корею сильно

вестернизированной страной. Я вижу здесь большую вероятность успеха. Новая Зеландия как новый стратегический партнер по альянсу в будущем — честно говоря, на мой взгляд, это немного надуманно.

— *Да, это своего рода экзотика. У нас осталось всего 10 минут. Если есть вопросы из зала, то я предлагаю перейти к ним. Думаю, что мы успеем ответить на несколько вопросов.*

— Елена Теплицкая, президент Американско-Российской торгово-промышленной палаты. Несколько кратких замечаний. Вчера у нас проходила панель ВЭБа — как раз о господдержке инфраструктуры. И в связи с этим хотелось бы услышать, — я этого не услышала — о том, насколько важно для России развитие внутреннего рынка. Это как раз то, что помогает справляться с последствиями кризиса и предотвращать сильнейшее влияние кризиса на устойчивое развитие экономики страны.

Не услышала я также о важности поддержки малого и среднего предпринимательства. Эта поддержка всем надоела: давать не хотят, микрокредиты — это головная боль, но без этого в России не будет среднего класса того необходимого уровня, который обеспечит развитие экономики России, социальную и политическую стабильность страны.

Дальше. Я не услышала о том, как важно развивать государственно-частное партнерство, используя те успешные модели стран БРИКС, которые уже применяются на практике. Это не только концессии, но и, как, например, в Китае, Infrastructure for Resources, IFR, Build-Operate-Transfer, BOT, которые уже доказали

свою успешность. В странах БРИКС отработано целевое интенсивное финансирование одного из регионов. Другое дело, что Сибирь и Дальний Восток — это огромный кусок России, сравнимый по масштабам с целым материком. В Дели прошла сессия, которая приняла решение об образовании банка БРИКС как раз для таких целей. Новая, еще не формализовавшаяся группа стран — БРИКС плюс SK (South Korea, Южная Корея) — вполне может оказать в этом процессе существенную помощь.

— Поддержка малого и среднего бизнеса: Андрей Леонидович, хотите что-нибудь сказать?

— А. Костин: Я думаю, что тема малого и среднего бизнеса безусловно важна. Возразить здесь нечего. Что касается разных форм ГЧП, то, конечно, каждая из форм подходит для той или иной области, и это логично.

Что касается различных банков, то стоит ли банки по каждой проблеме создавать — опыт покажет. Я пока не знаю. Может быть, стоит сделать какое-то укрупнение имеющихся структур. У нас есть «Внешэкономбанк», и правильно, что не стали создавать корпорацию по Дальнему Востоку. Если выделить проект Дальнего Востока в рамках того же «Банка развития», мне кажется, это будет вполне адекватным решением. Лучше дать государственную поддержку уже существующей организации, чем создавать структуру заново: сначала здания искать, машины и секретарш, а уже потом начинать работать.

— А. Кудрин: Я хотел бы попытаться ответить на предыдущий вопрос. У нас каждый россиянин знает, что в США, и в Нью-Йорк особенно, лететь очень далеко, от 10 часов. Как-то забывается, что



мы с США соседи: у нас общая граница. И АТЭС — это тот регион, где у нас два соседа, Китай и США, величайшие экономики мира. А если добавить сюда Японию и Корею, то мы в одном регионе имеем, я бы сказал, ядерный потенциал для работы. Причем плюс территория, плюс природные ресурсы. Взаимные интересы настолько высоки, что я могу сказать, что потенциал АТЭС далеко не реализован, и в первую очередь — для России. Сегодня Россия едва ли не больше всех остальных стран региона заинтересована в том, чтобы реализовать этот потенциал.

Еще раз повторю: самое главное ограничение — наша собственная российская политика в отношении того, как, на каких условиях, кого, и насколько быстро допустить на эти территории.

В Сочи для строительства крупного градостроительного и курортного комплекса мы мигрантов завозим. Здесь, в этом регионе, мы можем иметь просто столицы для развития, и тогда малому бизнесу здесь будет много места. Работы хватит всем, включая мигрантов.

У нас с крупнейшим восточным соседом есть общая проблема — у нас государственная экономика, и мы по-прежнему поддерживаем крупные корпорации. Почему-то у нас принято считать, что без крупных корпораций ни одна проблема не решится. В этом отношении, я полагаю, нам нужно допустить большую конкуренцию. При этом нужно усилить контроль за соблюдением правил игры всеми игроками. Корпорации, крупные компании неформально завоевывают свое место. Нужно эти неформальные правила сделать более

прозрачными, тогда у нас и малый бизнес заработает.

— Й. Хилл: В качестве посла такой маленькой экзотической страны, как Новая Зеландия, я просто обязан защитить ее честь. Наша страна маленькая, но в торговой политике, полагаю, пользуется значительным доверием во всем мире. Мы также являемся соседом России, а тот факт, что между нами 10 тысяч километров океана, делу не мешает. Я хотел бы прокомментировать использованное господином Кляйнфельдом слово «стратегический». Называть наше партнерство стратегическим альянсом — это что-то из области фантастики. Мы не используем этот термин. Инициатива руководителей наших стран, насколько я понимаю, состоит в заключении соглашения о свободной торговле. Для России это стратегический шаг в той же мере, что и для Новой Зеландии. Думаю, для России это первый шаг. Его назвали пробным, пилотным проектом по расширению присутствия России в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который, как уже говорилось, развивается очень динамично и в котором торговля растет в геометрической прогрессии. Новая Зеландия — часть этого процесса. Мы стали первой страной, которая подписала соглашение о свободной торговле с Китаем, мы провели переговоры с Индией и Кореей. Новая Зеландия заключила соглашение о свободной торговле с АСЕАН и участвует в Транстихоокеанском партнерстве. Мы полностью вовлечены в этот процесс. Россия ранее в нем не участвовала, она делает первый стратегический шаг, и мы приветствуем его. Мы с нетерпением ждем подписания соглашения. Это произойдет в сентябре во Владивостоке, если все сложится удачно. Я считаю, что оно даст прекрасный стимул. Благодарю за предоставленное слово.

— У меня вопрос к Алексею Кудрину по поводу России и ее сотрудничества с Азиатским банком развития. В середине 2000-х годов у России была перспектива вступления в этот банк, причем в роли донора. Тогда не складывались договоренности с США, с Японией. Как обстоит ситуация сейчас, есть ли перспективы? Целесообразно ли это в настоящий момент?

— А. Кудрин: И тогда, и сейчас я за то, чтобы мы были участниками Азиатского банка развития. Это накладывает определенные обязательства, в том числе донорские, но я думаю, что общий эффект будет существенно больше. Я сейчас не буду перечислять те препятствия, которые стояли перед нами. Здесь присутствует заместитель министра экономического развития Лихачев — он, наверное,

больше знает, что сейчас происходит с заявкой, но я ее в любом случае поддерживаю.

— *Государство стремится поддерживать крупные компании. Может быть, это и нужно, но нужно их контролировать, причем контролировать жестко. Одновременно нужно усиливать роль малого и среднего бизнеса. Я вам приведу только один пример: отношение крупных компаний к нефти. Я думаю, что к нефти отношение отрицательное, хотя я уверен в том, что альтернатива нефти есть. Вопрос заключается в том, как организовать строгий контроль над крупными компаниями. Иначе мы — приведу такой пример — в ближайшее время потеряем примерно 6 триллионов долларов из-за того, что 15 миллиардов тонн нефти загоним из извлекаемых запасов в неизвлекаемые. В какой сфере необходимо наладить контроль над крупными компаниями?*

— К. Кляйнфельд: Эта проблема является ключевой почти для всех тем, которые обсуждались на Форуме. Насколько я могу судить, в России прекрасно отдают себе в этом отчет, как и в том, что экономику необходимо диверсифицировать. Очевидно, что диверсификация касается не только фундаментальных отраслей промышленности, как, например, аэрокосмическая. Россия стала вторым по величине автомобильным рынком в Европе после Германии. В мире нет ни одной автомобилестроительной компании, которая не была бы заинтересована в инвестициях в Россию. Для диверсификации также необходима сильная предпринимательская культура и развитие малого и среднего бизнеса. Здесь требуется не только финансирование, но и соответствующее образование, дающее навыки коммерции. Совершенно очевидно, что невозможно создать успешные малые и средние предприятия, не предоставив им возможностей для роста. А рост означает, что предприятия должны понимать, каким образом выстроен глобализованный мировой рынок. Иначе они не выживут в борьбе с глобальной конкуренцией в собственной стране. В России есть несколько замечательных примеров. Такие компании, как «Яндекс» и Mail.ru показали на деле, как можно преуспеть. Я смотрю в будущее довольно оптимистично, в особенности, если учитывать такие сильные стороны России, как уровень образования и изобретательность ее народа. Советские времена, в течение которых ему пришлось столкнуться со столькими трудностями, доказали, что народ этой страны обладает гораздо большей изобретательностью, чем многие полагают.



Россия и арабский мир

Российско-арабские отношения имеют длинную историю. Некоторые из событий «арабской весны» — в частности, события в Сирии — выявили различия в оценке происходящего Россией и другими странами. Естественно, это отразилось на отношениях России с арабскими странами, в том числе и на экономических отношениях. Многие призывают к продолжению сотрудничества, но имеются и возражения против развития отношений, потому что события «арабской весны» отразились на позиции России. Конечно, в прошлом Россия много сделала для укрепления этих отношений: достаточно вспомнить Асуанскую плотину и другие проекты, — но необходимо учитывать изменения, происходящие в последнее время. В отношении конфликтов Россия занимает взвешенную позицию, но вклад российских компаний в развитие торгово-экономических связей пока скромнен. В то же время, в последние годы предпринимаются попытки восстановить влияние и вес российских компаний. Успех таких попыток зависит, среди прочего, от взаимодействия с новыми властями арабских стран.

Модератор: Артем Капшук, Ведущий аналитической программы российского арабоязычного спутникового телеканала «Русия Аль-Яум»

Выступающие: Фади Аббуд, Министр туризма Ливана; Абделькадер Амара, Министр промышленности, торговли и новых технологий Королевства Марокко; Владимир Евтушенко, Председатель совета директоров, ОАО АФК «Система», председатель, РАДС; Петр Фрадков, Генеральный директор, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («ЭКСПАР»; Сергей Катырин, Президент ТПП России; Нуруддин Муса, Министр жилищного строительства и городского развития АНДР; Михаил Погосян, Президент, ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»; Александр Салтанов, Вице-президент, ОАО «РЖД»; Руз Нури Шавайс, Вице-премьер Ирака. Участники дискуссии: Мустафа Абдел-Вауд, Главный исполнительный директор, Abraaj Capital; Али Махди Джавад Аль-Даббаг, Официальный представитель кабинета министров Ирака; Аднан Аль-Хаддам, Председатель, Иорданская ассоциация фермеров; Бадер М. Аль-Саад, Член совета директоров, Кувейтское инвестиционное агентство (KIA); Сергей Чернышов, Директор, Департамент стран Азии и Африки, Министерство экономического развития; Набиль Итани, Генеральный менеджер, Ливанская организация по развитию инвестиций; Евгений Новицкий, Председатель Российской части Российско-Иорданского делового совета; Сергей Попельныхов, Председатель совета директоров, ГК «Загранстрой»; Константин Рыжков, Директор, ООО «УК Российский фонд прямых инвестиций»; Жак Жан Сарраф, Председатель Ливанской части Российско-Ливанского делового совета; Хасан Сентисси, Председатель правления, «Рада-Холдинг»; сопредседатель, Мароккано-Российский деловой совет (РАДС)

— Для максимально эффективного использования предоставленного нам времени я хотел бы сначала познакомить вас с небольшим

рекламным материалом, который рассказывает о торгово-экономическом сотрудничестве России с арабскими странами. Сейчас вы слушаете краткий репортаж Аниса Абазида, корреспондента спутникового телеканала на арабском языке «Русия Аль-Яум» — «Россия сегодня», который говорит об этой проблеме.

Российско-арабские отношения имеют длинную историю. Некоторые из событий «арабской весны» — в частности, события в Сирии — выявили различия в оценке происходящего Россией и другими странами. Естественно, это отразилось на отношениях России с арабскими странами, в том числе и на экономических отношениях. Многие призывают к продолжению сотрудничества, но имеются и возражения против развития отношений, потому что события «арабской весны» отразились на позиции России. Конечно, в прошлом Россия много сделала для укрепления этих отношений: достаточно вспомнить Асуанскую плотину и другие проекты, — но необходимо учитывать изменения, происходящие в последнее время. В отношении конфликтов Россия занимает взвешенную позицию, но вклад российских компаний в развитие торгово-экономических связей пока скромнен. В то же время, в последние годы предпринимаются попытки восста-

новить влияние и вес российских компаний. Успех таких попыток зависит, среди прочего, от взаимодействия с новыми властями арабских стран.

При этом следует учитывать, что политические силы ислама, которые пришли к власти в ряде арабских стран, смотрят на эти события по-своему и по-своему понимают экономические интересы России. Они с пониманием относятся к невмешательству со стороны России, однако во властных эшелонах ряда арабских стран появляются представители новых течений, что не может не приводить к определенным изменениям. Возможно, именно прагматизм, которого придерживаются некоторые представители политического ислама, вписывается в контекст высказанного выше мнения. В то же время, раздаются голоса, призывающие к снижению интенсивности отношений, особенно экономических, между Россией и странами, где происходят такие изменения. Важно также принимать во внимание мнение ряда стран, заинтересованных в этом процессе. Очевидно, что взаимовыгодное экономическое сотрудничество играет важную роль в развитии отношений между Россией и арабскими странами.

Мы, в Объединенных Арабских Эмиратах, анализируя инвестиции и экономические ин-



тересы, не вмешиваемся в политические проблемы. Мы рассматриваем вопросы экономического сотрудничества со стороны конкурентных моментов и со стороны будущего развития отношений. Что касается российской стороны, то существует мнение, будто нынешние разногласия не могут привести к ухудшению отношений. Мы, конечно, хотели бы развивать экономические отношения, но события, происходящие в регионе, оказывают определенное влияние на возможности развития. В настоящее время в ряде отраслей отношения развиваются весьма ограниченно.

При этом некоторые арабские страны занимают в отношении сотрудничества с Россией прямо противоположную позицию. У России есть экономические интересы в Ираке, потому что российские компании получили концессии на разработку нефтяных месторождений. Россия несет экономические обязательства перед этими странами. Мы знаем, что ни Ирак, ни Иран не критикуют российскую позицию по отношению к Сирии. Да, действительно, существует ряд факторов, так или иначе влияющих на российско-арабские экономические отношения. Но, говоря объективно, в будущем эти отношения должны развиваться.

— Хотел бы предоставить слово господину Рузу Нури Шавайсу, вице-премьеру Республики Ирак.

— Руз Нури Шавайс: Я приветствую всех участников нашей панели. Хотел бы также поприветствовать весь российский народ от имени иракской делегации, от имени правительства Ирака. Я очень рад возможности принять участие в этой важной дискуссии, которая позволит нам обменяться мнениями, а лично мне — рассказать об экономической ситуации в Ираке и об инвестиционных возможностях сотрудничества с Россией в ряде областей. Мы счастливы принять участие в Петербургском международном экономическом Форуме, где присутствуют многие бизнесмены, привлекающие инвестиции из различных стран мира. Для нас, как и для российских бизнесменов, и для представителей других стран этот Форум — хорошая возможность обменяться мнениями по инвестиционным вопросам. В нашей стране существуют большие инвестиционные возможности, и многие заинтересованные страны могут принять участие в развитии экономики Ирака, известного своими природными богатствами и многообещающими экономическими проектами.

Для нашей страны Россия — это партнер, располагающий большими инвестиционными возможностями, и, в то же время, партнер в более широкой области международных отношений. Между нами давно существуют прочные научно-технические, экономические,

политические, культурные и другие виды сотрудничества. Российская Федерация списала 22% нашей задолженности. Ирак стремится к упрочению экономических, торговых и других связей. Мы также приветствуем идею создания Международного газового союза по типу ОПЕК, объединяющей, как известно, нефтедобывающие страны. Нужно сказать, что мы руководствуемся рядом документов о развитии сотрудничества, подписанных между нашими странами, в том числе первым соглашением 1995 года. Мы придерживаемся той точки зрения, что это сотрудничество необходимо и в будущем его следует развивать.

Может быть, кто-то скажет, что теракты и напряженная обстановка в сфере безопасности отчасти препятствуют развитию этих отношений. Тем не менее, мы преисполнены решимости продолжать сотрудничество и надеемся в будущем расширить его объемы. Кроме того, мы считаем, что необходимо развивать связи с компаниями частного сектора, с российскими инвесторами. Мы всесторонне поощряем такое взаимодействие в различных областях и считаем его чрезвычайно перспективным как для инвесторов, так и для иных заинтересованных сторон.

— В прошлом году мы говорили об Ираке и упомянули, что он нуждается в новых, более современных технологиях в различных областях. Хотелось бы обсудить эти вопросы с практической стороны. Появились ли новые факторы — скажем, в области проектов среднего объема?

— Руз Нури Шавайс: Мы рассматриваем необходимость сотрудничества между иракскими и российскими компаниями, стремимся к разнообразию этого сотрудничества и использованию научного и практического опыта российских организаций.

В настоящее время российские компании работают в Ираке в различных областях: например, в области энергетики — «Технопромэкспорт». В частности, в Насирии осуществляется проект строительства электростанции. Российские компании нефтяной и газовой отраслей также участвуют в этой деятельности. Министерство нефти и газа Ирака стремится развивать проекты в этой области. Осуществляется строительство школ и других общественных учреждений.

Конечно, политика Ирака не ограничивается только созданием инфраструктуры и реализацией крупных проектов. Мы стремимся развивать широкое сотрудничество в различных сферах, в особенности между частным сектором Ирака и России.

— Господин Евтушенков является председателем Российско-Арабского делового совета. Прежде чем передать ему слово, я хотел бы

здать ему вопрос. Российско-Арабский деловой совет начал свою деятельность в 2003 году. Прошло уже девять лет. Тогда объем торгового сотрудничества между нами составлял всего лишь два миллиарда долларов, сейчас он достиг 14 миллиардов. Каков Ваш взгляд на будущее этого сотрудничества? Подтверждаете ли Вы, что наши отношения получили развитие с тех пор, как мы обсуждали аналогичные проблемы на Форуме прошлого года? Российско-Арабский деловой совет начал работу в 2003 году, когда уровень взаимных торгово-экономических отношений не превышал одного миллиарда долларов, а сегодня, спустя девять лет, он достиг уже 14,3 миллиардов долларов. Каким Вы видите будущее этого сотрудничества? Подтвердится ли то, что Вы отмечали в своем прошлогоднем выступлении? По крайней мере, никто из тех, кто выходил на российский рынок, свои деньги не потерял?

— В. Евтушенков: В связи с общеэкономическим и политическим положением, по сравнению с прошлым годом ситуация усложнилась. Однако укрепление бизнес-контактов и реализация проектов продолжаются — как в России, так и в странах арабского мира, — хотя, к сожалению, менее интенсивно, чем нам бы хотелось. Это вызывает озабоченность и у Российско-Арабского делового совета, и у арабской стороны. Я смотрю в будущее с оптимизмом, но не могу не отметить, что возник целый ряд проблем в реализации совместных проектов. Здесь правильно констатируют, что торговый оборот увеличился, уровень доверия друг к другу возрос, потому что в течение ряда лет мы работаем рука об руку. Не все так печально, как могло бы показаться, но имеется целый ряд проблем, которые мешают нам резко увеличить количество успешных проектов со странами арабского мира и которые, как я думаю, сегодня станут темами для дискуссий.

Несколько лет назад мы пережили пик, и сейчас требуется достаточно большое усилие, чтобы адаптироваться к новым возможностям и к новой ситуации, которая сложилась в арабском мире в экономической и политической сферах. Мы стараемся максимально изучить эти новые возможности, потому что ряд проектов, которые развивались в Ливии, Сирии, Египте, оказался в «подвешенном» состоянии. Я думаю, что в рамках индивидуальных встреч на этом Форуме мы найдем ответы на некоторые вопросы. Некоторые проекты, находящиеся в «замороженном» состоянии, получат толчок к реализации в текущем и следующем годах.

Полагаю, что сложившуюся ситуацию понимают все: нам нужно адаптироваться к работе в новых условиях, которые стали тяжелее, чем пять лет назад. Да, мы знаем друг друга лучше, но экономическая и политическая ситуация

бросает бизнесу совершенно новые вызовы, на которые мы должны реагировать, к которым должны адаптироваться.

— **Рад предоставить слово Нуруддину Мусе. Алжир является наиболее организованной страной в области деятельности Российско-Арабского делового совета. Что должна сделать российская компания для выхода на алжирский рынок? Какие шаги необходимо предпринять? Каковы области сотрудничества с российскими компаниями, желающими это сделать?**

— Нуруддин Муса: Я согласен с Вами в том, что уровень развития российско-арабских отношений, который поднялся от двух до 14 миллиардов долларов, не удовлетворяет требованиям экономических партнеров. Обе стороны стоят перед серьезным вызовом, преграждающим путь к совершению качественного скачка, который бы обеспечил значительный прогресс в развитии отношений. Алжир, который исторически связан с Россией прочными отношениями, прилагает усилия для укрепления этих отношений и интенсификации экономического обмена между российскими и алжирскими партнерами. В последние годы динамика развития российско-алжирских отношений вызывает у нас оптимизм. В этой области состоялись две встречи, действует совместная российско-алжирская комиссия.

Я рад сообщить, что в данный момент климат нам очень благоприятствует, потому что Алжир начал осуществлять большую программу развития, затрагивающую различные сферы — от изменения инфраструктуры до повышения уровня жизни граждан. Эта программа продолжает другую, начатую нами в 2009 году. Объем финансирования новой программы составляет 210 миллиардов долларов в области инфраструктуры и в других областях.

Данная программа появилась и начала реализовываться в период, когда в нашем регионе сложились особые политические условия: в частности, в свете выборов, которые прошли недавно в полном спокойствии. Треть нашего парламента составляют женщины. Это явление новое, и я надеюсь, что оно улучшит политические и экономические результаты нашей деятельности. Итак, с 2000-х годов алжирское правительство улучшает инвестиционный климат в стране, предпринимая различные шаги, в том числе в организационно-законодательной области, а также организуя подобные встречи между российскими и алжирскими партнерами.

Сфера жилищного строительства также входит в состав большой программы развития, реализуемой в Алжире: около 60 миллиардов долларов выделено на улучшение жилищных условий населения. Также мы стремимся повысить уровень жизни нашего народа.

Перейду теперь к ответу на вопрос о том, что должен сделать российский предприниматель, чтобы начать бизнес в Алжире. Мы приняли закон об инвестициях, который существенным образом улучшает климат в этой сфере и обеспечивает наилучшие условия для деятельности. Необходимо организовать сотрудничество между российскими и алжирскими партнерами в этой области. Мы надеемся, что в результате подобного партнерства мы сможем обеспечивать алжирских и российских бизнесменов необходимой информацией. Мы выделили около 60 миллиардов долларов для обеспечения жилищного строительства и развития городов. У нас есть предприятия, которые способны, в соответствии с планом, построить огромные объемы жилья. Государство предоставляет обширные возможности для инвестиций в этой сфере, что также открывает перспективы для партнерства и участия различных компаний.

— **Деятельность подобного рода часто сталкивается с целым рядом препятствий. С российской стороны возникали проблемы, в том числе связанные с финансированием. Российским компаниям, которые стремятся попасть на арабский рынок, приходится нелегко. Подчас они не знают законов, традиций арабского мира. Недавно было организовано Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («ЭКСПАР»). Я хотел бы представить вам об этом предприятии.**

— П. Фрадков: Фундаментом наших отношений в советские времена стали строительство и реализация крупных проектов в сферах металлургии, энергетики, гидропроектов, гидроэнергетики. В российские времена фокус сместился на нефтегазодобычу, на развитие железнодорожной сети, но, в любом случае, мы сейчас говорим о крупных инфраструктурных или промышленных проектах.

Конечно, изменения, которые произошли в политической сфере многих государств арабского мира, не могут не влиять на объективную оценку того риска, который должны принимать на себя российские экспортеры, предприниматели, банки, финансирующие экспорт или инвестиционные сделки за рубежом. На данном этапе такую оценку провести сложно. Компании, уже представленные на рынке арабских стран, переживают, что могут быть изменены контракты, предприняты действия, ограничивающие возможности российских компаний или пересматривающие договоренности, достигнутые прежде.

Как отметил господин Капшук, новые компании, которые хотели бы выйти на рынок некоторых стран, не понимают, чего ожидать.

Они не понимают, каковы экономические и политические ориентиры развития в некоторых государствах. Торговлю отменять нельзя. Что делать в такой ситуации, какие существуют инструменты? На прошлогодней сессии мы говорили о том, что необходимо применять современные механизмы, используемые во всем мире.

Я бы хотел сообщить, что в России был создан специализированный институт, призванный оценивать риски, в частности риски Арабского региона, и предоставлять российским экспортерам и банкам, финансирующим экспорт, страховое покрытие, а также защищать их, покрывать их риски, в том числе и в политической сфере. Все страны мира применяют такую практику. Учитывая специфику данного региона, мы понимаем, что без этого обойтись нельзя. Мы должны действовать в соответствии с международными правилами, современными нормами, которые России необходимо соблюдать как члену ВТО, как потенциальному члену ОЭСР. Это гибкий современный механизм, который можно применять, но с определенными ограничениями. Мы обязаны и будем оценивать риски конкретных стран, которые существенно различаются.

По ряду направлений сейчас будет тяжело предоставить полноценную государственную поддержку, но по некоторым регионам это сделать возможно. Страховое покрытие от неисполнения обязательств иностранным контрагентом будет различаться по срокам. На первом этапе упор будет сделан на краткосрочные сделки, в которых очень заинтересованы многие страны и регионы: это сделки в областях металлопродукции, металлопроката, трубной продукции, сельскохозяйственной продукции российских производителей.

Все это можно реализовать: необходимый инструмент уже существует. Согласно нормативной базе агентства, по этим видам продукции предусмотрены определенные лимиты. Мы готовы этим заниматься. Мы понимаем, что нам нужно выстроить отношения с новыми властными структурами некоторых стран, что мы будем развиваться совместно с экономиками этих государств, предлагая все более сложные продукты, поставив цели перехода к долгосрочным проектам и к страхованию инвестиций. Такая задача стоит перед нами.

Я очень надеюсь на совместную работу для достижения конкретных результатов. Готов ответить на все вопросы, потому что механизм хотя и не нов сам по себе, но для России он новый. Я бы не хотел сейчас подробно о нем рассказывать. Сегодня чуть позже будет отдельная сессия по этой теме: если интересно — прошу в гости. Могу также после окончания этой сессии подробнее все рассказать и обсудить.



— Когда российский торговый сектор сможет получить помощь от этого важного агентства? Есть ли у Вас конкретные примеры, когда Ваше агентство оказывало поддержку тем или иным компаниям?

— П. Фрадков: Конечно, мы работаем уже достаточно активно. К сожалению, пока не можем похвастаться сделками в арабском мире, но у нас есть сделки в Азии, в Латинской Америке, в СНГ. Главный принцип работы агентства заключается в том, что мы покрываем риск неисполнения обязательств российского контрагента по политическим и коммерческим причинам.

Политические причины могут быть совершенно разными: от масштабных событий, революций, до односторонних решений власти экспроприировать собственность, отказаться от реализации контракта и многое другое.

Предпринимательские, коммерческие причины тоже достаточно разнообразны: это банкротство российского контрагента — формальное и неформальное, неисполнение обязательств по разным причинам, дефолт по сделке. Это действенный механизм, он функционирует везде. Думаю, что он должен быть востребован и в работе с нашими партнерами из арабских стран.

У нас есть такая нацеленность и есть понимание, что как государственное агентство мы должны это делать, у нас для этого есть ресурс. Я очень надеюсь, что в ближайшее время появятся первые примеры таких сделок. Страхуется риск экспортера, риск банка, финансирующего иностранного импортера, риск любой другой организации или участника процесса внешнеэкономической деятельности. У нас нет ограничений: главное, чтобы из России шел экспорт или экспорт капитала в виде инвестиций.

— Прежде чем передать слово для выступления Наефу Фаляху Алхайрафу, министру образования, министру высшего образования и финансов Кувейта, я хотел бы сказать, что отношения между Россией и странами Персидского залива развиваются, но, вместе с тем, они еще достаточно скромны. Проблемы постепенно решаются.

— Наеф Фалях Алхайраф: Во имя Аллаха, милостивого и милосердного!

Большое спасибо, господин модератор. Я благодарю организаторов за предоставленную мне возможность принять участие в этом заседании. Хотел бы поблагодарить также представителей Российско-Арабского делового совета за приглашение участвовать в этой встрече и в дискуссиях.

Нет сомнений в том, что российско-арабские отношения имеют большую историю и очень важны для обеих сторон. В будущем году мы будем праздновать пятидесятилетие установления дипломатических отношений между Кувейтом и Советским Союзом, а ныне — Россией как правопреемницей Советского Союза. У нас особые отношения, и мы хотели бы добиться истинного партнерства. В экономической сфере мы стремимся к активному развитию торгового сотрудничества и обмена между российскими и кувейтскими компаниями. Это особенно важно в современном мире, в котором на пути экономического развития стоит ряд проблем и вызовов. Многие компании стремятся развивать отношения.

Российско-Арабский деловой совет на протяжении девяти лет своей работы приложил очень много усилий для развития наших отношений. Тем более это важно теперь, когда на пути развития этих отношений встает ряд проблем, связанных со спецификой тех условий, в

которых сейчас оказались некоторые арабские страны. Развитие партнерства требует улучшений во многих сферах, в том числе — в сфере инфраструктуры. Я думаю, что российские компании имеют достаточный опыт, чтобы эффективно участвовать в выполнении сложных задач и реализации существующих проектов, несмотря на сложности, преодоление которых требует вмешательства государства, например, в части совершенствования законодательной базы и усилий по расширению возможностей для работы российских компаний в арабских странах и арабских компаний — в России.

Я полагаю, что Российско-Арабский деловой совет должен также думать и о последствиях мирового финансового кризиса, разразившегося в 2008 году. Сейчас в Европе продолжают кризисные явления, и мы должны думать о том, как связанные с ними трудности отражаются на экономике всего мира и нашего региона.

Так или иначе, мы должны предоставлять больше возможностей частному сектору, для того, чтобы устанавливать подлинно партнерские отношения в сфере экономики — так, чтобы это соответствовало интересам обеих сторон. Российско-Арабский деловой совет должен способствовать созданию определенного формата для развития экономических отношений. Думаю, что усилия, которые прилагает этот совет, приводят к действительно плодотворным результатам и что встречи, которые проводятся в рамках совета, способствуют развитию наших партнерских отношений и сотрудничества. Совет должен привлекать к такому сотрудничеству как можно больше компаний.

У инвесторов, которые хотят вступить на рынок наших стран, действительно могут возникнуть трудности. Безусловно, инвестор должен знать о тех сложностях, которые его ожидают на пути вступления на арабский рынок, и Российско-Арабский деловой совет, конечно, должен информировать потенциальных инвесторов об этих проблемах.

У нас в Кувейте существует специальный комитет, который занимается вопросами инвестиций и пытается решать такие проблемы. Если у инвесторов не будет полной информации о трудностях, которые их ожидают при вступлении на наш рынок, то им, конечно же, будет сложно. У нас принята программа, которая предусматривает информирование российских компаний, желающих вступить на наш рынок.

— Предлагаю перейти в другой регион — Марокко. Что нового в нашем сотрудничестве? Наши отношения, возможно, не нуждаются в большем просвещении, если можно так выразиться. Мы хорошо знаем друг друга. Мы знаем, что появились новые

компании. Поэтому прошу вас разъяснить этот вопрос.

— Абделькадер Амара: В настоящее время мы можем говорить о трех принципах в экономической политике Марокко. Существует политическая стабильность, которая упрочилась в результате «арабской весны». В 2011 году была принята новая конституция, прошли выборы, сформировалось новое правительство, во главе которого встала оппозиция, — все это привело к стабилизации ситуации. Вы хорошо знаете, что политическая стабильность является основой развития экономики и улучшения инвестиционного климата. Относительно политической стабильности мы можем сказать, что Марокко большими шагами движется в направлении развития своей экономики. Правительство формирует парламентское большинство, в котором участвуют представители оппозиции. У нас появилась новая конституция. Могу также сказать, что, наряду с принципами, утверждающими права граждан, в конституции сказано об ответственности правительства за развитие экономики, за ее основные ориентиры и за реализацию прочих принципов, сформулированных в основном законе и имеющих влияние на общую политику — как в экономической сфере, так и в социальной.

В последнее время экономика Марокко активно развивается. После вступления страны в ВТО в ней был проведен ряд реформ. Было заключено около пятидесяти соглашений, направленных на стимуляцию частного сектора, на развитие экономического сотрудничества с арабскими странами, с Турцией, с африканскими странами, а также торговых отношений с Россией и другими государствами. Политика экономической открытости, «открытых дверей» позволила нам провести ряд важных преобразований.

Существуют льготы на банковском, инвестиционном уровне. В течение последних лет мы стремимся к выработке так называемой секторальной стратегии, то есть такой стратегии, которая предусматривает развитие каждого важного сектора экономики, в том числе промышленности и сельского хозяйства. У нас существуют «дорожные карты» для развития каждой из этих отраслей: это четкие планы, которые позволяют руководству страны создать привлекательный инвестиционный климат, в том числе в промышленности. Всем известно, что в этой области у нас есть большие возможности, и сейчас мы выстраиваем приоритеты, в соответствии с которыми внимание будет уделяться развитию той или иной сферы.

Нужно также отметить, что инвестиционный климат в Марокко сейчас чрезвычайно благоприятен. Существуют определенные стимулы для развития инвестиций. Мы бы хотели, чтобы

все инвесторы, приходящие в Королевство Марокко, извлекали из своих проектов максимум выгоды. Также у нас существуют определенные преференции в ряде секторов и областей: например, в автомобилестроительной промышленности. Существуют и таможенные льготы. У нас есть зоны свободной торговли, в том числе в известном городе Танжере. Есть ряд областей, привлекательных для инвестиций: это авиастроительная промышленность, в которой также существуют преференции. Здесь даже можно говорить о концессиях, в которых участвовали и канадские, и другие иностранные компании. Радиоэлектронная промышленность, текстильная промышленность, пищевая промышленность — все эти отрасли перспективны и чрезвычайно привлекательны для инвестиций.

Также привлекательны для инвестиций и сельскохозяйственные отрасли, связанные с земледелием и экспортом овощей и фруктов из Марокко. Есть большие возможности для рыболовного хозяйства, особенно морского, в котором наметился определенный прогресс. Существуют и другие области, в которых мы могли бы создать так называемые трехсторонние компании, то есть компании с участием Марокко и двух иностранных партнеров. Инфраструктура, в частности финансовая, в Марокко чрезвычайно развита. Коммуникации, транспорт и смежные отрасли активно развиваются, поэтому есть все возможности для сотрудничества.

— **Туризм — это очень важная отрасль, которая связывает Россию и арабские страны. Российские туристы известны в арабских странах так же широко, как и российская продукция. Позвольте мне предоставить слово господину Фади Аббуду, министру туризма Ливана. И мой вопрос: как Вы хотите привлечь российских туристов? Естественно, есть определенные возможности, но есть и определенные препятствия, которые, могут мешать Вам в привлечении туристических потоков.**

— Фади Аббуд: Действительно, туризм — чрезвычайно важная отрасль. Прежде всего я хотел бы сказать: не верьте словам, которые часто слышны с экранов телевизоров и которые высказываются в других СМИ, — будто бы ситуация в Ливане не очень способствует развитию туризма. Некоторые СМИ стремятся раздувать имеющиеся проблемы до невероятных размеров.

Что касается так называемой «весны» (или назовите это любым другим именем): у нас в Ливане этот процесс начался еще 35 лет назад, и мы хорошо знаем, как он происходил. Сейчас обстановка у нас безопасная. На нее, конечно, влияют события, происходящие в соседних

странах, но туризм, тем не менее, развивается неплохими темпами. Мы хотели бы привести несколько цифр — немного статистических данных о туризме, прежде чем поговорить о конкретных проектах. В течение 2010 года Ливан принял два миллиона туристов, а в 2011 году, после напряженной ситуации в ряде стран региона, и особенно востока арабского мира, эта цифра сократилась до 1 миллиона 650 тысяч человек. В результате событий в Сирии Ливан потерял туристический поток «по суше», то есть сирийских туристов. Сократился поток туристов и из ряда других соседних стран (70—80% туристов к нам приезжали из Иордании и Ирана). Мы пытаемся компенсировать эти потери. 2011 год был действительно важным и сложным. В первые пять месяцев нынешнего года арабский туристический поток увеличился на 15% — в основном, «по воздуху»: туристы прилетают к нам самолетами.

Я уже упоминал, что мы стремимся улучшить ситуацию. Недавно был издан ряд рекомендаций от стран залива: возможно, они более жесткие, чем те, которые издаются в западных странах. Надеюсь, этот вопрос будет освещаться дипломатично, и проблемы, которые возникают у нас со странами Персидского залива, будут решены. Мы, со своей стороны, стремимся преодолеть все существующие препятствия и нормализовать отношения.

Все знают, что Ливан прилагает максимум усилий, чтобы нормализовать ситуацию, в том числе в соседней с нами Сирии, для нас братской стране. Произшедшие в ней события повлияли на наш туристический поток. Тем не менее, Ливан остается страной, привлекательной для туризма.

Что касается развития туризма между Россией и Ливаном, обратимся к числовым показателям. Как видите, они довольно скромны. Сегодня моя задача — привлечь внимание потенциальных российских туристов, потому что Ливан может предоставить им то, чего не могут предоставить многие другие страны в силу своего географического положения: ведь здесь можно заниматься и летними видами спорта, и кататься на лыжах в горах. Особенности, свойственные многоконфессиональному государству, такие как веротерпимость, определяют наше сходство с Российской Федерацией. Эту тему необходимо всячески пропагандировать. Мы должны более широко знакомить потенциальных туристов с ситуацией в нашей стране. Нам нужно увеличить приток туристов воздушным путем. Необходимо расширять авиаперевозки, авиалинии. Мы пригласим должностных лиц, отвечающих за туристическую промышленность в России, и обязательно организуем для них туристическую поездку, чтобы они ознакомились с существующей ситуацией и с



возможностями, которые предоставляет наш туристический сектор.

Сегодня Ливан по соотношению качества услуг и цен представляет собой довольно умеренное направление. Цены у нас гораздо более низкие, чем в соседних странах. Мы можем предоставить российским туристам всё, что необходимо для отдыха.

Мы проводим кампанию по продвижению туризма в нашу страну: в последние месяцы ряд телекомпаний, в том числе CNN, размещали на своих каналах рекламные объявления о поездках в Ливан. Мы должны разнообразить источники возможных туристических потоков. Главная цель — привлечь примерно 12 миллионов человек, которые живут в эмиграции. Ливан — небольшая страна, в которой проживает всего четыре миллиона человек, но 12 миллионов ливанцев живут в эмиграции в различных странах мира. Мы надеемся привлечь их в нашу страну.

Я готов ответить на все вопросы, касающиеся туризма в Ливане. Могу сказать, что Ливан — это страна, которая существует на протяжении тысячи лет, и она всегда готова принять большое количество туристов. Мы любим, уважаем вас, между нами существуют тесные связи, которые объединяют нас и с арабскими странами. Ливану нужен новый туристический поток: эта потребность связана с развитием демократии в нашей стране. Мы хотели бы рассказать всему миру о том, как мы живем и как можем жить. Мы готовы показать вам страну с тысячелетней историей, во всем ее великолепии.

— Слово предоставляется **Александр** **Салтанову**, бывшему заместителю министра иностранных дел, а сейчас — вице-президенту ОАО «РЖД».

— А. Салтанов: Я не впервые участвую в подобной встрече. По-моему, именно в этом зале

четыре года назад состоялась первая встреча российского и арабского бизнеса, связанная с поиском путей для более интенсивного развития. Мы ни разу не обсуждали вопрос о том, что именно препятствует более динамичному и плодотворному движению к взаимной выгоде обеих сторон и какое решение необходимо найти. Как мне представляется, 14,5 миллиардов — это хороший показатель, но если учесть экономические и финансовые потенциалы наших сторон, то он окажется незначительным. Возможно, традиционная торговля между Россией и арабским миром достигла своего предела. Почему?

Сэкономической точки зрения мы являемся в большей степени экспортерами сырья, чем экспортерами продукции с высокой добавленной стоимостью. Возникает вопрос: что делать дальше? Если присмотреться внимательно, то окажется, что сфер, где мы могли бы работать более интенсивно, не так много. Если мы выведем за скобки средний и малый бизнес, у которого очень высокий потенциал для сотрудничества, то получится, что перед всеми нами возникает один общий вызов — новые технологии добычи и производства углеводородов. Я имею в виду не только сланцевый газ, но и новые технологии добычи нефти, трудно извлекаемых запасов. Говорят, появились технологии добычи сланцевой нефти: не знаю, насколько это верно. Некоторые рынки из нетто-импортеров углеводородов могут стать экспортерами. Для нас — для арабского мира, Ближнего Востока и России — это серьезный вызов. Следовательно, помимо поисков общего ответа на этот вызов, мы должны обратить взоры и на другие отрасли.

Исторический опыт показывает, что в период кризисных явлений в мировой экономике — а они нарастают и, судя по всему, будут

нарастать — наиболее перспективными стабилизирующими факторами являются инвестиции в несколько отраслей, и одна из них — это инфраструктурные проекты. Мы можем вспомнить выход Соединенных Штатов из Великой депрессии, недавний опыт Китая в ходе кризиса 2008—2010 годов. Здесь мы могли бы поработать вместе. Я говорю так, наверное, потому, что сейчас занимаюсь этим делом, но объективный экономический анализ также показывает, что перспективы здесь есть.

Что можно было бы предпринять? В-первых, существует такой проект, как транспортный коридор «Север — Юг». В нем участвуют несколько стран. Нельзя сказать, что он развивается быстро, но все же развитие идет, и это дает возможность повысить конкурентоспособность арабских стран, Ирана, Индии, Пакистана и России в международном грузовом сообщении. Реализация этого проекта позволила бы значительно сократить расстояние и время доставки грузов владельцам. Вот один из путей.

Другой путь — это взаимное участие в инфраструктурных проектах. Все присутствующие знают, что существуют впечатляющие планы создания сети железных дорог на Ближнем Востоке — в зоне залива и дальше, с выходом в Турцию и Европу. Компания «Российские железные дороги» и ее дочерние компании, такие как «Зарубежстройтехнология», обладают очень высокими технологиями строительства самых современных железнодорожных путей. У нашей компании уже накоплен немалый опыт работы за рубежом — и позитивный, и негативный. Негативный — по не зависящим от нас обстоятельствам, таким как события в Ливии.

Третье направление — это участие в инновационных проектах, связанных с созданием новой транспортной, путейной, строительной техники и, возможно, инвестирование в такие проекты. Что могло бы быть близко и для вас, и для нас? Это развитие и внедрение новых двигателей для локомотивов, работающих на газе, — газотурбинных двигателей, газотурбовозов и газотепловозов. Кому, как не нам, выходить на это — на принципиально новые технологии.

Есть целый ряд других направлений, где мы могли бы сотрудничать более плотно, выгодно и перспективно. Мы являемся свидетелями «ренессанса железнодорожного транспорта», как говорят в Европе. Это не просто красивые слова: это на самом деле так. Известно, что Европейский союз вкладывает сотни миллиардов евро в модернизацию своей железнодорожной сети. Модернизацией будет заниматься и Россия. Можно обсудить пути работы над инвестициями у в нашей стране.

Что касается проектов в арабских странах, то, как сегодня уже говорилось, риски велики. Мы чувствуем, что арабский мир вошел в фазу ожидания крупных инфраструктурных проектов. Это ожидание понятно: ведь нужно определить, что принесет 2013 год мировой экономике, как сложится политическая ситуация в арабском мире, вокруг Ирана. Все это понятно, но, прошу мусульман меня простить, в России в таких случаях говорят: «Кто не рискует, тот не пьет шампанского».

— **Необходимо, чтобы каждый из нас придерживался регламента: две минуты, времени у нас очень мало. Сейчас слово предоставляется господину Мустафе Абдел-Вадуду, главному исполнительному директору компании Abraaj Capital.**

— Мустафа Абдел-Вадуд: Наверное, на сегодняшней встрече я единственный представитель частного сектора. Большинство участников это представители государственных структур. Развитие частного сектора и сотрудничество в сфере частного сектора, безусловно, должно опираться на государственную помощь. Правительства должны поощрять его в целях организации лучшей формы капиталовложений. Мы в значительной мере опираемся на частное инвестирование и должны изучать сложности, которые нам мешают. Господин Салтанов правильно сказал, что мы дошли до определенного предела в сотрудничестве в традиционных сферах. Торговый обмен сейчас существенно ограничен. Я полностью согласен со словами господина Салтанова о том, что частные компании, мелкий и средний бизнес в России и арабских странах имеют значительные перспективы взаимного сотрудничества. Государственные компании составляют очень серьезную конкуренцию частным компаниям, а крупные компании — мелким. Вот что я хотел сказать.

— **Сейчас к нам присоединится господин Катырин, председатель Торгово-промышленной палаты России.**

— С. Катырин: Я бы горячо поддержал ту часть выступления коллеги, которую я застал. Он говорил о возможностях за пределами простого товарообмена. У нас есть Российско-Арабский деловой совет, который работает очень активно. В него входят деловые советы с 19 арабскими странами, проявляющие себя не менее активно. Каждый из этих советов и бизнес, который объединяется в этих советах, мы пытаемся вывести на новый этап сотрудничества в рамках деятельности Торгово-промышленной палаты России.

Первое, на наш взгляд, — это средний бизнес. Не могу сказать, что в массовом количестве малый российский бизнес готов к международному сотрудничеству. У нас не так много

малых предприятий, которые были бы готовы к этому. Однако предприятия среднего бизнеса могут работать и над совместными проектами, а не только над товарообменом. На стадии, которую мы уже прошли или проходим в нашей совместной работе, товарообмен сохранится, однако нужно более серьезно относиться к проектам, касающимся высоких технологий и новых разработок.

Вторую часть этой работы составляет, мне кажется, необходимость взаимодействия с регионами России для организации контакта и работы малых и средних предприятий, потому что не все сосредоточено в Москве — при всей моей любви и к ней, и к Санкт-Петербургу. Сегодня больше возможностей в плане сотрудничества представляют российские регионы: там возможности организации контактов и работы со средним и малым бизнесом гораздо шире, поэтому мы с коллегами пытаемся организовать эту работу.

Сейчас арабский мир переживает непростое время, но история развития наших отношений никуда не уйдет: она дает нам возможность подумать о будущем, о способах объединения наших усилий в новой политической конфигурации и о дальнейшем развитии.

— **Сейчас выступит господин Жак Жан Сарраф, председатель Ливанской части Российско-Ливанского делового совета.**

— Жак Жан Сарраф: Я думаю, что сегодня существуют очень хорошие возможности для российско-арабских инвестиций, особенно учитывая, что Европа переживает очень тяжелые времена в финансовой сфере. Сейчас много говорят о проблемах, которые переживает арабский мир. Но я думаю, что, несмотря на это, существуют хорошие возможности для сотрудничества между Россией и арабским миром в сфере развития бизнеса. Россия — очень сильное государство, и я полностью поддерживаю мнение господина Салтанова. Конечно, необходимо строить железные дороги и создавать общую сеть из России через Иран, затем в Ирак и Сирию — до Индии; из портов Ближнего Востока, из Бейрута, из Триполи — в глубину региона.

Второй вопрос касается активизации деятельности Российско-Арабского делового совета. Мы хотим создавать зоны свободной торговли, мы хотим реального партнерства с Россией — такого, какое существует в рамках Средиземноморского сотрудничества, где 14 стран участвуют в зоне свободной торговли. Мы хотим, чтобы между Россией и арабскими странами были заключены соглашения по такой зоне.

Также я считаю очень важным (о чем говорил и господин Фрадков) вопрос о создании инвестиционного фонда для обеспечения или

страхования наших инвестиций. У нас существует соглашение с Международным банком, который также дает гарантии инвестициям, и здесь также нужно создавать такие гарантии. Нам как частным предпринимателям часто не хватает именно этого, и мы хотим развивать эту сферу.

— **Господин Чернышов, директор Департамента стран Азии и Африки Министерства экономического развития.**

— С. Чернышов: Я хочу высказать две мысли. Наш диалог сегодня — это своего рода идеальная модель для российско-арабского диалога в целом. Почему? Во-первых, потому что число участников постоянно увеличивается: сначала их было меньше, теперь их стало значительно больше. Во-вторых, мы говорим на двух языках, но с очень хорошим переводом. Я думаю, если число участников российско-арабского диалога будет расти и дальше, а понимания в наших отношениях будет становиться все больше, это приведет к качественному сдвигу в его экономическом содержании. Что для этого нужно? Мне кажется, нам нужно лучше понимать друг друга, лучше понимать экономическую политику, которую мы проводим.

Я хотел бы отметить один интересный момент. Российско-арабское сотрудничество всегда было результатом экономических реформ, которые проводились в наших странах. Советский Союз в свое время строил развитую инфраструктуру и тяжелую промышленность. Появилась возможность передать этот опыт в арабский мир, и он был востребован. Сейчас мы все решаем одну задачу: создаем конкурентоспособные государства в новых условиях — в условиях многочисленных вызовов, главным из которых для нас является неизбежное усложнение конъюнктуры на рынке углеводородов. Этот вызов мы должны и можем принять вместе. Обмениваясь опытом, осуществляя совместные проекты в области исследований и разработок в самых различных секторах, деньги на которые у нас есть, мы можем создать совершенно новый уровень доверия и координации экономической политики, и от этого пойдут проекты в конкретных областях.

— **Возможно, следует вернуться к теме прямых инвестиций. Сейчас выступит представитель Ливана, который нам о ней расскажет.**

— Набиль Итани: Следует упомянуть о некоторых важных моментах, в том числе о том, что инвестиция, чтобы быть серьезной, должна опираться на соответствующие возможности страны, которая привлекает инвестиции — прежде всего, на ее инфраструктурные возможности. Можно говорить об опыте Российской Федерации и о тех больших проектах, которые планировалось или планируется осуществить. Нужно ли делать упор на частный сектор, на

государственный или на смешанный сектор? Это очень важные вопросы.

Далее, я хотел бы сказать, что необходимо вести работу по привлечению российских компаний, вкладывать в частный сектор. В арабских странах, которые в этом заинтересованы, важные составляющие этой проблемы имеют огромное значение именно сейчас, когда речь идет о рациональном использовании как человеческих, так и финансовых ресурсов, других возможностей для развития инвестиций. Это могут быть прямые инвестиции, другие виды инвестиций. Большинство арабских государств в последнее десятилетие создали соответствующие фонды по привлечению и развитию инвестиций в своих странах, по привлечению стран-инвесторов и других международных структур для развития инвестиционного климата. Это должно способствовать стимулированию и привлечению потенциальных российских инвесторов в нашу страну. Например, у нас нет принципиальных различий между местными ливанскими и российскими инвесторами. Условия для всех одинаковы, что создает благоприятные возможности для роста инвестиций.

— *Сейчас выступит Константин Рыжков, который возглавляет Российский фонд прямых инвестиций.*

— К. Рыжков: На прошлом Форуме, я так понимаю, Российский фонд прямых инвестиций уже был представлен: вам рассказали о том, что мы делаем, чем занимаемся. Может быть, следует напомнить, что это десяти миллиардный фонд, который создан российским правительством, чтобы помогать иностранным инвестициям приходить в Россию. Мы — фонд соинвестирования: мы не можем вкладывать ни копейки, если у нас нет международного инвестора, который инвестирует на тех же условиях вместе с нами. Наверное, когда мы говорим про арабский мир, про арабские инвестиции, то понимаем, что суверенные арабские фонды и частные инвесторы входят в число крупнейших в мире. Соответственно, мы являемся естественными партнерами, с удовольствием работаем и приветствуем любые интересы арабских инвесторов в России. Кувейтский суверенный фонд является одним из крупнейших партнеров, глава фонда — член наблюдательного совета Российского фонда прямых инвестиций. Мы пытаемся активно задействовать все имеющиеся ресурсы, привлекать арабские деньги в Россию.

Мы открылись только в сентябре прошлого года, однако считаем, что уже достигли определенных результатов. Одну из сделок по инвестициям мы провели совместно с фондом, управляющим арабскими деньгами: это фонд AGC. Инвестиция в ОГК-5 стала со стороны арабских инвесторов крупнейшей за всю историю инвестиций в Россию.

Хочу напомнить, что мы открыты: мы работаем со всеми, готовы помогать и рассмат-

ривать различные проекты инвестиций в компании, расположенные в России. Также мы готовы работать над интересными возможностями инвестиций вне России, если для российской стороны в этих инвестициях имеется какой-либо стратегический или прямой интерес. Мы готовы также рассматривать инвестиции в арабских странах, поэтому, пожалуйста, обращайтесь.

— Али Махди Джавад Аль-Даббаг: Я ограничусь только двумя вопросами, во имя Аллаха, милостивого и милосердного. Прежде всего нужно отметить, что политические отношения также важны для развития экономических и торговых отношений между нашими странами. Сейчас отношения между Россией и новыми властями в ряде арабских стран несколько отличаются от тех, что были раньше: здесь есть свои особенности. Многие нити, которые позволили бы развивать это сотрудничество, утеряны, но необходимо смотреть в будущее с оптимизмом. С одной стороны, сотрудничество по газу практически утеряно, но возможности для взаимодействия существуют: мы сотрудничаем с компаниями «Лукойл» и «Газпром», и не только у нас в Ираке.

Наш рынок довольно привлекателен для инвесторов, поэтому многие оценивают его высоко, даже при наличии определенных проблем в области безопасности. Конечно, некоторые российские компании не торопятся прийти к нам. Я слышал много различных историй, но в прошлом Россия без конкуренции получала такие проекты, как строительство Асуанской плотины.

Сейчас Россия вынуждена вести конкурентную борьбу и в Ираке, и в других арабских странах: теперь нет проектов, которые можно было бы сразу же отдать вам. Ирак и арабские страны не должны стать демпинговым рынком: нам нужно учитывать свои стратегические интересы. Господин Салтанов затронул важные аспекты, говоря о проекте развития сети железных дорог, который важен не только для Ирака, но и для многих других стран — его соседей. Он свяжет Европу с Персидским заливом и далее. Я считаю, что эта грандиозная программа железнодорожного строительства очень важна для всех нас. Полагаю, что и в областях сотрудничества, о которых мы не говорили, существуют довольно широкие возможности для дальнейшего взаимодействия.

— *Поговорим немного об инфраструктурных проектах. Возможно, несколько слов скажет Сергей Попельныхов, генеральный директор ООО «Загранстрой».*

— С. Попельныхов: Я представляю группу компаний, которая работает в секторе сооружения инфраструктуры — как линейной части, так и портовой морской инфраструктуры.

Я представляю компанию, которая работает в частном секторе. Являясь активным участником Российско-Индийского делового совета и посещая многочисленные мероприятия, которые проходят в рамках нашей организации, я хочу сказать, что в последнее время динамика и контакты по линии сотрудничества стали более интенсивными. Несомненно, конкуренция присутствует: без конкуренции рынка не бывает. Вместе с тем, мы наблюдаем усилия со стороны наших государств, направленные на развитие сотрудничества. Очень хотелось бы установить в рабочем порядке контакты с нашим агентством по поддержке экспорта. Этот институт нам нужен: мы чувствовали его нехватку. Теперь, думаю, он придаст новый импульс развитию наших взаимоотношений. Говоря о сотрудничестве, хочу отметить, что значительную динамику прироста товарооборота между российскими и арабскими компаниями обеспечили в основном предприятия среднего сектора. Они способны наиболее гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка и на существующие вызовы. Я вижу, что большую перспективу имеют именно средние компании частного сектора, наряду с крупными компаниями государственного масштаба. Хотелось бы, чтобы наше государство в лице институтов развития, созданных для поддержки экспорта, обратило особое внимание на этот сектор.

— *Сейчас выступит господин Аднан Аль-Хаддам — представитель председателя Иорданской ассоциации фермеров.*

— А. Аль-Хаддам: Прежде всего я хотел бы поблагодарить Российско-Арабский деловой совет, а также уважаемых министров и особенно господина Руз Нури Шавайса. У нас существовали определенные проблемы, которые касались отношений Иордании, Ирака и России. Они были связаны с отгрузкой товаров в прошлом году. Российская сторона освободила Иорданию от уплаты таможенных пошлин, и мы надеемся, что отношения между Россией и арабскими странами будут партнерскими. Именно с упором на последнее слово.

— Хасан Сентисси: В прошлом году я предложил создать Арабско-Российский банк. Этого не произошло, но я продолжаю утверждать, что создание такого банка станет чрезвычайно важным делом. Все проекты, которые мы будем обсуждать, будет легче осуществить. Уважаемый господин министр говорил о некоторых проектах в Марокко, упоминал даже названия этих проектов — туристических, так называемого «зеленого Марокко». К сожалению, на настоящий момент не существует ни одного российско-марокканского проекта, и присутствие россиян пока не очень заметно. Я бы приветствовал появление российских инвестиций в Марокко: это очень важно. Благодарю вас.

Россия — Индия: бизнес-диалог

Модераторы: Сергей Черёмин, Председатель правления, Деловой совет по сотрудничеству с Индией; Ади В. Годреж, Президент, Конфедерация индийской промышленности (CII); сопредседатели: Дмитрий Rogozin, Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации; председатель российской части Межправительственной Российско-Индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству; Ананд Шарма, Министр торговли и промышленности Индии; участники дискуссии: Сергей Абутидзе, Заместитель генерального директора по развитию, ОАО «ВО «Технопромэкспорт»; Александр Казначеев, Первый вице-президент «Газпромбанка»; Шив Викрам Кхемка, Заместитель председателя правления, SUN Group; Дипак Лумба, Председатель, главный исполнительный директор, DeCore Nano Semiconductor Co; Мотупалли Венката Рамана, Старший вице-президент и глава направления развивающихся рынков департамента непатентованных лекарственных препаратов, Dr. Reddy's Laboratories Ltd.; Алексей Репик, Председатель Совета директоров, ЗАО «Р-Фарм»; Арун Савней, Главный исполнительный директор и управляющий директор, Ranbaxy Laboratories Limited; Андрей Теребенин, Вице-президент, руководитель комплекса корпоративных коммуникаций, АФК «Система»; Кришнамурти Венкатараманан, Главный исполнительный директор и управляющий директор, Larsen & Toubro Ltd

Российско-Индийский Бизнес-совет традиционно проводит свои мероприятия в рамках Санкт-Петербургского экономического форума. Хочу отчитаться о деятельности Совета в течение прошедшего года. По итогам последнего заседания, проходившего ровно год назад, был подготовлен доклад с предложениями по оптимизации российско-индийского сотрудничества. Этот доклад был передан в Правительство Российской Федерации, предложения Делового совета были рассмотрены в ходе заседаний российско-индийской межправительственной комиссии и внесены в итоговый документ.

В результате были приняты следующие конкретные меры: в двустороннем порядке упрощена процедура выдачи деловых виз. Ведутся переговоры по оптимизации механизмов торгового и таможенного регулирования между нашими странами. Ведется работа по взаимному признанию стандартов. Достигнут определенный успех в работе по созданию совместного инвестиционного фонда. Активно продолжается обмен бизнес-миссиями. Дал большой положительный эффект четвертый Форум по торговле инвестициями, который проходил в Дели. В сентябре в Ростове-на-Дону прошел очередной трехсторонний деловой Форум предпринимателей России, Индии и Китая. В рамках этого мероприятия состоялись двусторонние встречи предпринимателей в формате B2B, работали три секции: по сотрудничеству в сфере подготовки кадров, по совместным научно-исследовательским и научным работам в сельском хозяйстве, фармацевтике, химической индустрии, биотехнологиях, промышленном производстве, строительстве, а также по совершенствованию инфраструктуры. Прошла совместная конференция Делового совета и Индийского бизнес-альянса. В рамках Шестой международной энергетической недели прошел

круглый стол, посвященный сотрудничеству со странами Азии, в частности с Индией. Интересным событием стала встреча российских и индийских бизнесменов с главами государств в ходе визита премьер-министра Индии в Москву. По итогам этой встречи мы также направили свои рекомендации главам двух государств. Отрадно видеть, что, помимо сотрудничества на федеральном уровне, начало развиваться и региональное сотрудничество. В частности, на сегодняшний день подписан ряд документов между Татарстаном и штатом Андхра-Прадеш, между Самарской областью и штатом Карнатака. Астраханская область подписала соглашение о сотрудничестве со штатом Гуджарат, а Санкт-Петербург — с Мумбаи. Список можно продолжить. Он свидетельствует о том, что наши связи стали активно развиваться.

Растет число бизнес-миссий индийских бизнесменов в Россию и российских бизнесменов в Индию. В частности, в ноябре прошлого года состоялся официальный визит представителей Нижегородской области, принявших участие в работе 31-ой Индийской международной торговой выставке в Нью-Дели. В марте этого года состоялись бизнес-миссии российских инвестиционных компаний в Индию. В прошлом году индийские бизнесмены посещали Новосибирск, Приморский край, Алтайский край, Ярославскую область, Волгоградскую область. Активно стали развиваться отношения между малым и средним бизнесом. Все это свидетельствует о том, что наши встречи дают реальный эффект, и я думаю, что сегодняшний круглый стол также упрочит фундамент наших экономических отношений. А теперь позвольте приступить к дискуссии.

Хочу представить первого выступающего — председателя некоммерческого партнерства содействия развитию на-

вигационных технологий, президента корпорации "Навигационные информационные системы". Корпорация давно присутствует в Индии, внедряя современные навигационные технологии. Александр Гурко, пожалуйста.

— А. Гурко: Я хотел бы коротко рассказать о нашем опыте сотрудничества с Индией. На наш взгляд, потенциал рынка Индии и потенциал сотрудничества между нашими странами огромны. Последние результаты нашей деятельности дают еще больше поводов для оптимизма. Мы видим, что индийское правительство проводит последовательную политику по развитию инфраструктуры своей страны, в частности, транспортно-логистической инфраструктуры и в области высоких технологий. Наша организация занимается внедрением систем услуг на основе спутниковой навигации ГЛОНАСС. Мы отвечаем за коммерческое использование ГЛОНАСС в России и за рубежом, за продвижение этой технологии в различные страны. Сотрудничество между Россией и Индией в этой сфере успешно развивается.

Мы оптимистично оцениваем рынок навигационных технологий, который растет ежегодно в несколько раз. По прогнозам некоторых аналитиков, к 2016 году он должен составить 3-4 миллиарда долларов.

Ситуация на этом рынке во многом напугивает динамику развития навигационных технологий в России, где активный рост начался пять лет назад. Мы рассчитываем, что сможем занять серьезную долю на индийском рынке.

К сегодняшнему дню нам удалось создать дочернюю компанию в городе Мумбаи, открытый офис и шоу-рум в Мумбаи и в Дели, организовано представительство в Дели. Мы реализовали несколько пилотных проектов с крупными компаниями, активно сотруднича-

ем с группой Тата, с другими корпорациями.

Сегодня основными заказчиками наших систем являются органы управления и крупный бизнес. В этом году мы выходим на потребительский рынок с навигационными продуктами на основе ГЛОНАСС-GPS.

Мы активно продвигаем российские технологии на индийском рынке, но основной потенциал сотрудничества видим в создании совместных продуктов, в совместных разработках. Наш опыт показывает, что сотрудничество с индийскими специалистами в области программного обеспечения, в разработке микросхем для ГЛОНАСС-GPS и бортовых устройств, для системы управления транспортом. Сейчас эти продукты проходят доработку для того, чтобы мы могли поставлять свои решения на рынки за пределами Индии и России.

Полтора года у нас ушло на локализацию наших продуктов с учетом специфики индийского рынка. Мы локализовали не только разработку и производство программного обеспечения, но и разработку и производство микросхем для ГЛОНАСС-GPS и бортовых устройств, для системы управления транспортом. Сейчас эти продукты проходят доработку для того, чтобы мы могли поставлять свои решения на рынки за пределами Индии и России.

В основном мы работаем в штатах Керала, Карнатака, Махараджа и Пенджаб. Приглашаем всех посетить этой осенью наши шоу-румы

в Мумбаи и в Дели, чтобы ознакомиться с возможностью применения технологии ГЛОНАСС в различных сферах.

Опыт сотрудничества с индийскими партнерами показал, что очень важно выстроить доверительные партнерские отношения с индийскими компаниями, индийскими специалистами, участвующими в разработке современных технологий. Мы видим, что наши сотрудники, работающие в Индии, становятся патриотами этой страны. Чтобы достичь успеха в Индии, надо любить ее. И всерьез заботиться о развитии совместных технологий, чтобы продвигать их на рынки за пределами Индии и России. Наверное, еще будет возможность обсудить различные проекты более подробно. Но во вступлении я хотел обратить внимание на самые важные вещи.

— Важной областью взаимодействия между Россией и Индией является сотрудничество в области фармакологической промышленности, поставки лекарственных препаратов. Сегодня Россия является одним из ключевых партнеров Индии в этом секторе. Россия закупает большими объемами не только готовые лекарственные препараты, но и субстанции. Хочу предоставить слово господину Рамане, старшему вице-президенту, руководителю корпорации Dr. Reddy's Laboratories Ltd. по России и СНГ.

— М. Венката Рамана: Dr. Reddy's работает в России уже 20 лет и является крупнейшей индийской компанией в этой стране. Мы являемся полностью интегрированной фармацевтической компанией в том смысле, что мы производим активные фармацевтические ингредиенты (АФИ), рецептуры, связанные с биотехнологиями, проводим базовые исследования и сохраняем нашу приверженность идее предоставления доступной продукции высокого качества.

Наш министр торговли и промышленности, господин Ананд Шарма, уже неоднократно красноречиво говорил о том, что Россия сделала для Индии, будучи ее лучшим другом и партнером с самого начала ее становления как независимой страны. Она оказывала Индии поддержку в различных отраслях, будь то сталелитейная или ядерная промышленность или создание инфраструктуры, и всегда была нашим важным партнером на политической арене.

Говоря о фармацевтических препаратах, для нас также важно отметить, что несколько десятилетий назад именно Россия стала инициатором развития этой отрасли путем создания совместного предприятия под названием Indian Drugs and Pharmaceuticals. Председатель нашей компании, доктор Редди, сам участвовал в работе этого индийско-русского совместного предприятия в



Индии, а впоследствии создал компанию Dr. Reddy's Laboratories, которая остается ведущей индийской фармацевтической компанией. Когда в рамках стратегии «Фарма 2020» прозвучал призыв о необходимости локализации и развития отрасли, мы стали одними из первых, кто на него откликнулся, чувствуя свой долг перед Россией за то, что она сделала для Индии, и памятуя о тех отношениях, которые наш председатель давно поддерживает с Россией.

Мы производим ряд препаратов из тех 67 стратегически важных лекарственных средств, которые определило российское правительство, и у нас есть доступ к технологиям. Мы вступили в партнерство с ведущей российской компанией и привезли с собой технологию производства биоаналогов той продукции, которая пока не выпускается в России, а также онкологических препаратов.

Что касается нескольких из тех препаратов, которые мы планируем производить на местном уровне, мы также содействуем развитию этой продукции в России путем обучения людей в области контроля качества, научных исследований и разработок, а также производства. Кроме того, мы могли бы вывести эту продукцию на международные рынки.

Мы уверены, что благодаря этому процессу можно значительно повысить производство высокотехнологичной продукции в России. Что особенно важно, сегодня мы могли бы снизить стоимость лекарств из перечня наименований, которые мы определили для местного производства и на которые российское правительство тратит около миллиарда долларов США, и экономить до 500 миллионов долларов США за счет их местного производства. Компания Dr. Reddy's испытывает твердую приверженность стратегии «Фарма 2020», как, я уверен, и многие другие компании. Мы позаботимся о том, чтобы местная промышленность развивалась и вскоре стала глобальной.

— *Сегодня одним из ведущих партнеров индийской алмазной отрасли является корпорация «АЛРОСА». Вероятно, она — один из самых постоянных участников российско-индийских экономических отношений. Позвольте мне предоставить слово вице-президенту корпорации «АЛРОСА» Сергею Пушкину.*

— С. Пушкин: Компания «АЛРОСА» является сегодня ведущим мировым производителем алмазов. И две трети нашей продукции идет на экспорт. Индийские компании относятся к числу наших основных торговых партнеров. За пять лет, начиная с 2007 года,

товарооборот с Индией увеличился более чем в 10 раз и составляет полмиллиарда долларов. А если принимать в расчет головные компании с индийским капиталом и головные офисы, которые расположены в Антверпене, в центре мировой алмазной торговли, то общий оборот составит уже полтора миллиарда долларов — это почти половина наших экспортных поставок.

Для нас очень важно, что значительную часть поставок алмазной продукции — более 70% — мы осуществляем по долгосрочным соглашениям. Это говорит о том, что сотрудничество с индийскими компаниями носит устойчивый характер. Более того, как я уже сказал, товарооборот растет чрезвычайно быстро, и мы глубоко удовлетворены таким состоянием дел.

Достаточно сказать, что в 2011 году 29 индийских фирм так или иначе участвовали в закупках алмазного сырья. Часть из них высказали пожелания стать нашими партнерами на постоянной основе, в рамках долгосрочных соглашений. Мы действительно глубоко удовлетворены сотрудничеством с индийскими компаниями, и думаю, что это сотрудничество будет развиваться и дальше к обоюдной выгоде и российской «АЛРОСЫ», и индийских компаний.

— *Позвольте перейти к следующей теме нашего круглого стола и обсудить взаимодействие в области промышленности и энергетики. Сегодня в Индии присутствуют ряд очень крупных российских компаний, которые налаживают взаимодействие со своими партнерами на базе создания совместных производств. Я хочу предоставить слово президенту и председателю правления корпорации «СИБУР» Дмитрию Конову.*

— Д. Конов: Я бы хотел сказать, что «СИБУР» не только является крупнейшей российской нефтехимической компанией, но и строит совместные производства на индийской территории, базируясь, как это ни странно, на индийском сырье для производства синтетического каучука. При этом мы используем свою технологию и ориентируемся на индийский рынок. Основой для сотрудничества с Индией служит тот факт, что мы являемся одним из пяти крупнейших в мире производителей синтетического каучука.

Хочу рассказать, как выстраиваются отношения с нашим индийским партнером, компанией Reliance.

Первое. Специфика нефтехимической продукции состоит в том, что она обычно растет быстрее ВВП, в ряде случаев темпы прироста потребления бывают в два раза выше, и эти продукты определяют развитие многих

других индустрий. Рассмотрим глобальную картину потребления полимеров по сравнению с такими традиционными материалами, как стекло, металл, дерево, цемент. За прошедшие 40 лет потребление последних возросло от 2 до 4 раз, тогда как полимеров в их различных применениях более чем в 15 раз. Для Индии, как и для России, эти показатели близки к средним показателям. То есть идет массированное замещение традиционных продуктов синтетическими, которые во многом создаются на основе нефтехимии. И рынок нефтехимической продукции в Индии растет за счет модернизации старых и создания новых производств, за счет нового строительства, увеличения частного потребления, расширения инфраструктуры.

По опыту сотрудничества с крупным индийским партнером, мы видим, что в Индии во многих отраслях есть сильные локальные игроки. Их присутствие, как с точки зрения их компетенции, так с точки зрения влияния, позволяет активно развиваться вместе с ними, а при конкуренции существенно ограничивают возможность входа на рынок и построения какого-либо проекта на самостоятельных ресурсах.

Индийский рост базируется на нескольких основополагающих факторах. Это демография — Индия одна из немногих стран, где население продолжает молодеть. Это сильное предпринимательство и развитая демократия, характерная и для индийского общества, и для бизнес-сообщества. Эти положительные особенности имеют в некоторых случаях ограничения, которые необходимо учитывать иностранному партнеру.

Эти три фактора: демография, предпринимательство и демократия, нуждаются в сильных решениях, связанных с инвестициями в инфраструктуру. Нам кажется, эти решения не всегда успевают за темпами роста индийской экономики, за темпами роста потребления, и это может порой сдерживать развития отдельных проектов и даже целых отраслей.

Мне кажется, сотрудничество России и Индии достаточно прагматично. «СИБУР» работает в нескольких быстрорастущих странах, и мы видим, что Индия имеет свою специфику. Высока степень прагматизма и наличие экономической целесообразности для сотрудничества, что не везде является основным драйвером или основной причиной для построения партнерств. Для Индии прагматичность стоит во главе угла. Это как помогает, так и, в некоторых случаях, сдерживает развитие, когда за прагматизмом теряется большая картина и долгосрочные перспективы.

Резюмируя, можно сказать, что индийский рынок является привлекательным для боль-

шинства игроков в индустриях, связанных с энергетикой либо с базовыми продуктами. Он достаточно сложен для самостоятельного входа.

Наличие сильного местного партнера является большим преимуществом и, во многих случаях, единственно возможным вариантом проникновения. Это быстрорастущий рынок с выраженной спецификой, которую нужно учитывать, выстраивая сотрудничество.

— *Одним из драйверов в области развития высокотехнологичных отраслей между Россией и Индией, являются биотехнологии. Предоставляю слово господину Виджаю Чандре, председателю и главному исполнительному директору корпорации Strand Life Sciences Ltd.*

— В. Чандру: Учитывая высокую степень смежности биотехнологий и фармацевтики я, с вашего разрешения, попробую дать точное определение того, что мы подразумеваем под биотехнологической отраслью. Любая отрасль, которая использует рекомбинантные технологии — вот какое определение мы даем биотехнологии. Индийская биотехнологическая отрасль, безусловно, является молодой и инновационной. В Индии в настоящее время в биотехнологии задействованы около 400 компаний. По состоянию на март 2012 года общий оборот в этом секторе составил 4,1 миллиарда долларов США.

В течение последних десяти лет совокупные годовые темпы роста в этом секторе составляли примерно 25%. Начиная с 2003 года, мы проводим в данной отрасли тщательные исследования: биофармацевтический сектор в сфере биотехнологии составляет примерно 60–62% от всей биотехнологической отрасли, поэтому он является доминирующим аспектом в биотехнологии Индии.

Национальная политика и стратегия нацелены на создание в Индии биопроизводственного центра. Мы хотели бы стать поставщиками доступных лекарств, которые являются биологическими препаратами, подобно тому, как Индия добилась большого успеха в производстве доступных лекарств на основе малых молекул.

Я считаю, что это будет основным направлением биофармацевтического сектора в Индии. Биоаналоги, как сказал мой коллега господин Рамана, несомненно являются одной из составляющих этого сектора. У нас также имеются различные виды инъекций. Инсулин, например, — это один из очень важных продуктов на данном этапе.

Одним из аспектов биотехнологии является то, что она требует очень тесного взаимодействия между университетскими исследовательскими лабораториями и про-

мышленностью. Было бы очень хорошо, если мы смогли понять, как вывести подобное сотрудничество на международный уровень.

В частности, я считаю ваши эксперименты в «Сколково» очень интересными. Одним из интересных направлений могло бы стать развитие такой области как биоинформатика, которая может послужить основой для определенного взаимодействия между Индией и Россией — поскольку Индия действительно обладает некоторыми преимуществами в области биоинформатики.

Как я уже говорил, в эту работу вовлечено около 400 компаний. Около 200 из них находятся в районе Бангалора. Нет сомнений в том, что Бангалор стал одним из важных кластеров по инновационной деятельности в этом секторе, и было бы полезно наладить дискуссии между государственным департаментом с их стороны и их российскими коллегами.

Недавно в правительстве Москвы мы принимали группу индийских бизнесменов и обсуждали именно вопросы развития биотехнологий. Учитывая огромный научный потенциал Москвы, где сосредоточено чуть менее половины ученых Российской Федерации, мы выражали глубокое сожаление, что индийские компании не очень активно приходят в столицу России с целью создания совместных исследовательских центров. Сегодня, когда Москва получила для развития новые территории, я просил бы наших индийских коллег обратить внимание на возможности инновационного развития не только в «Сколково», но и на новых территориях Москвы. Город планирует вкладывать огромные ресурсы в создание на этих территориях самой со-

временной инфраструктуры, в том числе и в создание высокотехнологичных научных кластеров.

Сегодня в Индии присутствует ряд крупнейших российских банков. В рамках Делового совета мы давно обсуждаем проблемы взаимодействия между финансовыми структурами. Начинали со сложностей, с которыми сталкивались российские банки при открытии представительств, а затем уже полноценных филиалов, осуществляющих весь объем банковских операций. Тогда мы говорили о трудностях, которые возникают при регистрации филиалов, о долгих бюрократических процедурах в Резервном банке Индии. Но, тем не менее, российские банки активно выходят на индийский финансовый рынок и, конечно же, одним из лидеров здесь является Сбербанк Российской Федерации.

— *Хотел бы предоставить слово Владиславу Войцехову, «Сбербанк России» в Индии.*

— В. Войцехов: Индийские банки первыми появились на российском рынке, и уже только потом российские банки стали приходить в Индию. Пока они работают в режиме филиалов, что является традиционным для индийского рынка.

Товарооборот между нашими странами растет, и банки, как посредники, как институты опосредующие товарооборот, в нем активно участвуют. Мы прошли долгий путь, у нас существуют постоянные тесные отношения с 20-30 крупнейшими индийскими банками. Мы, честно говоря, очень довольны этим сотрудничеством и продолжаем его развивать, как в России, так и на территории Индии.

Национальные особенности, о которых тут уже говорилось, безусловно, присутству-



ют, и мы их учитываем. Это и позволяет нам двигаться вперед.

Как финансовый институт, мы видим свою задачу в том, чтобы не только традиционно участвовать в финансировании проектов, в кредитовании предприятий, в опосредовании торговли, но и обеспечивать взаимодействие бизнес-структур. Мы в Сбербанке, готовы содействовать российским предприятиям, готовы подставить им свое финансовое плечо, которое, как вы знаете, теперь окрепло, чтобы предприятия могли развивать проекты, готовы помогать им в создании предприятий в Индии, подбирать партнеров и на территории России, и на территории Индии. В этом я вижу самые большие перспективы. Именно бизнес должен быть основным драйвером, а мы, со своей стороны, будем оказывать содействие и всячески способствовать взаимным, я подчеркиваю, именно взаимным процессам. Поэтому обращайтесь: мы присутствуем в Дели, мы есть в Мумбаи. Будем всегда рады видеть и российских, и индийских коллег.

— *С. Черёмин: Я воспользовался своим правом и немного нарушил порядок выступлений, потому что Сбербанк является одним из банков, активно финансирующих развитие инфраструктуры. И сегодня в России Сбербанк финансирует долгосрочные проекты, о которых раньше трудно было даже мечтать, с длительностью до 20-30 лет. Уже можно говорить о проектах самых разных форм организации — и концессионных, и государственно-частного партнерства. Наверное, одной из самых известных компаний в Индии, которая имеет огромный опыт по развитию и строительству инфраструктуры, является компания Larsen & Toubro Ltd. Я бы хотел предоставить слово господину Венкатараманану, главному испол-*

нительному директору и управляющему директору корпорации.

— К. Венкатараманан: Благодарю вас, господин председатель, сопредседатель и уважаемые делегаты. Очень коротко, на полминуты, о Larsen & Toubro и о проектах, в которых мы принимали участие в России. Мы принимали участие в только что завершившемся строительстве атомной подводной лодки, которое проходило в тесном сотрудничестве между Организацией оборонных исследований и разработок и российской стороной. Мы также занимались строительством четырех— и пятизвездочных гостиниц в бывшем СССР. Мы имеем большую историю строительства жилья для российских солдат, вернувшихся из Германии. По сегодняшней теме я хотел бы изложить несколько предложений, касающихся инженерной инфраструктуры и оборудования, которые были бы весьма уместны для расширения сотрудничества, которое у нас уже налажено.

Одной из важных областей в рамках энергетического сценария является огромный спрос на энергоносители, который мы будем наблюдать в Индии до 2020 года. В России идет строительство по ряду энергетических проектов, в том числе на Ямале, Штокмановском месторождении, в Печоре и Владивостоке. Ряд индийских компаний играют важнейшую роль в поставке аналогичного оборудования и модулей для австралийских проектов, мы также поставляли их в прошлом на Ближний Восток. Одной из важных областей сотрудничества может быть осуществление поставок ключевого оборудования и модулей для этих энергетических проектов совместно с российскими организациями.

Второй важной частью является индийская нефтеперерабатывающая промышленность. Вы только что упомянули Reliance и

S-Oil. Недавно они построили крупнейшие в мире нефтеперерабатывающие заводы. Многие индийские компании, в том числе Larsen & Toubro, принимали участие в поставках критически важного оборудования для этих производств с использованием новейших технологий. Индия уже вышла на уровень Евро-4 и переходит на Евро-5 для всех производимых в стране нефтепродуктов. Это еще одна область, где мы были бы очень рады сотрудничеству между индийскими и российскими компаниями, и где мы могли бы обеспечить значительное расширение и переоснащение нефтехимического и нефтеперерабатывающего секторов в России.

Третьей частью является добыча нефти и газа. В Индии идет большая работа на маргинальных месторождениях, а также на большой глубине. Это, опять же, сложнейшая техническая область, в которой тоже есть пространство для сотрудничества. Как Вы отметили, вам нужно партнерство с хорошими индийскими компаниями для проникновения на рынок, а также для преодоления языкового барьера. Добыча нефти и газа — это область, в которой у российских компаний есть опыт, и это еще одна область высоких технологий, очень подходящая для сотрудничества.

Второй момент — это то, что в настоящее время индийские компании довольно активны на Ближнем Востоке и в отдельных частях Юго-Востока. Совместные усилия между индийскими и российскими компаниями помогли бы в преодолении языкового барьера и в работе с банками. Это могло бы быть очень хорошим сочетанием, поскольку индийские компании, как и корейские, очень конкурентоспособны в этой сфере.

И, наконец, еще одним важным элементом, который я бы просил включить в программу совместной комиссии, является солнечная энергия. Существует крупная Индийская национальная миссия развития солнечной энергетики, предусматривающая производство 20 000 мегаватт солнечной тепловой энергии к 2022 году. В Индии осуществляется целый ряд проектов как в области фотоэлектрической, так и тепловой энергии. Наша компания, наряду с другими, участвует в осуществлении таких проектов. Как и для биотехнологии, в совместном развитии здесь кроется масса технологических возможностей. Это еще одна область, где передача технологий и совместная работа в сфере научных исследований и разработок, включая пилотные демонстрационные проекты и нашу Индийскую национальную миссию развития солнечной энергетики, которая могла бы быть включена в программу работы индийско-российской комиссии.



Благодарю вас за возможность выступить перед вами, и мы надеемся, что у нас будет еще больше возможностей в высокотехнологичных областях, подобно тому, что мы сделали по строительству атомной подводной лодки и по космическому проекту «Чандра-ян». Большинство проектов — это проекты, в которых индийские компании, включая нашу, участвуют в высокотехнологичных областях, и я надеюсь, что у сотрудничества в этой сфере будет плодотворно развиваться. Спасибо.

— *Попрошу Вас обратить особое внимание на инфраструктурные проекты, которые сегодня реализует правительство Москвы. Только в ближайшие годы планируется инвестировать в инфраструктуру более 50 миллиардов долларов США. Присутствие таких компаний, как Larsen & Toubro, Ваши инновационные решения в области реконструкции инфраструктуры были бы очень полезны Москве. Позвольте мне предоставить слово следующему выступающему, генеральному директору Конфедерации индийской промышленности, господину Годрежу.*

— А. Годреж: Я бы хотел несколько минут поговорить об индийско-российском сотрудничестве. Я очень рад присутствовать на этом форуме в Санкт-Петербурге. На протяжении последних трех лет СII участвует в Бизнес-диалоге «Россия – Индия» и в ПМЭФ, и наша делегация всегда представлена новыми компаниями. Сегодня возможности для бизнеса в России становятся предметом интереса для большого количества новых компаний, которые также приехали в составе этой деловой делегации.

Мы с оптимизмом смотрим на партнерские отношения между СII и Фондом ПМЭФ и очень надеемся на их укрепление. В состав индийской делегации в этом году входят новые компании, представляющие такие секторы, как нефтегазовый, сталелитейный, энергетический, биотехнологический, а также инфраструктура, инвестиции в фармакологию, производство, ЕРС (проектирование-закупки-строительство), и это лишь некоторые из них.

Я хочу остановиться лишь на нескольких моментах. Во-первых, необходимо подчеркнуть стратегический характер российско-индийских отношений в различных областях, причем обе страны проявляют очень большую заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве, основанном на общих ценностях. Обе страны также имеют большой потенциал для еще более быстрого и устойчивого

развития, в основе которого лежат сильные демографические тенденции, стабильное увеличение объема инвестиций, а также политика сохранения ресурсов.

Следующий и, как мы говорили ранее, один из наиболее важных вопросов, заключается в необходимости повышать уровень информированности среди российских и индийских предпринимателей относительно имеющихся возможностей между нашими двумя странами. Телекоммуникационный и нефтегазовый секторы остаются ключевыми в двусторонних экономических отношениях, но этот список можно расширить за счет коммуникаций, добычи и обработки драгоценных камней, и высокотехнологичного нефтехимического производства, которые могли бы стать новыми областями сотрудничества.

Другими потенциальными областями для сотрудничества являются нанотехнологии, фармацевтика, совместное сотрудничество в области инноваций и проекты по производству компактных автомобилей. Мы твердо уверены в том, что Петербургский международный экономический форум является очень важным и актуальным форумом для проведения открытого диалога между представителями деловых кругов России и Индии. В настоящее время мы предпринимаем ряд инициатив, на которых мы хотели бы заострить внимание. СII будет тесно сотрудничать с российскими регионами и организовывать секторальные миссии в целях расширения деловых перспектив с Россией.

Кроме того, Конфедерация индийской промышленности сформирует основную группу по работе с Россией, состоящую из избранных руководителей. Они будут регулярно приезжать в Россию и информировать представителей российского правительства и промышленного сектора о темпах индийского роста, высвечивая преимущества индийской промышленности и стремясь найти возможности для укрепления коммерческих и экономических связей между нашими двумя странами.

Мы также выходим на другие организации в России в поиске институциональных партнерских отношений для расширения масштабов и областей деятельности, особенно в регионах.

— *Позвольте предоставить слово первому вице-президенту «Газпромбанка». «Газпромбанк» сегодня является одним из лидеров на индийском финансовом рынке, финансируя не только крупные инфраструктурные проекты, промышленные проекты, проекты в области развития связи, но и высокие технологии. Александр Казначеев*

— А. Казначеев: Скажу несколько слов о «Газпромбанке» и о том, какими мы видим перспективы работы в Индии. «Газпромбанк» является одним из трех крупнейших банков России. По всем основным показателям, будь то капиталы, активы, кредиты, средства клиентов, вклады населения, мы уверенно занимаем третью позицию на рынке, имеем рейтинги на инвестиционном уровне, в банке работает более 10 000 сотрудников. По состоянию на сегодняшний день, у банка два крупных акционера: «Газпром» и «Газфонд». Уже оплачена доплата банка, и госкорпорация «Внешэкономбанк» получает в «Газпромбанке» долю чуть более десяти процентов.

Банк представлен практически на всей территории Российской Федерации, у него насчитывается 580 банковских офисов. Есть целый ряд дочерних банков, в том числе, зарубежные банки в Армении, Белоруссии и Швейцарии. Кроме присутствия в виде филиалов, банк имеет свои представительства. Прежде всего, мы открываем представительства в странах присутствия наших клиентов. Это Индия, Китай и Монголия.

Если посмотреть на «Газпромбанк» с точки зрения бизнеса, то мы, прежде всего, корпоративный банк, у нас три основных вида бизнеса. Это корпоративный бизнес, где мы работаем практически со всеми российскими корпорациями из всех значимых отраслей экономики. Это розничный бизнес — банк, как я уже сказал, является третьим банком в стране по объему вкладов, это динамично растущий бизнес, который показывает ежегодный прирост порядка 40%. Еще одно направление бизнеса банка — инвестиционное. Мы занимаемся как собственными прямыми инвестициями, вкладывая средства в развитие различных отраслей промышленности, так и размещением инвестиций для наших клиентов.

Банк является одним из системообразующих банков России, мы активно участвуем в реализации государственных программ, и в целях реализации стратегически значимых для России проектов взаимодействуем со всеми органами и федеральной, и местной власти.

Банк уверенно показывает хорошие финансовые показатели. Прибыль прошлого года составила более миллиарда долларов, кредитный портфель вырос на 35%, средства корпоративных клиентов выросли на 20%. Такая значительная динамика наблюдается у нас на протяжении последних нескольких лет.

Несколько слов об Индии. В ноябре 2010 года в целях обслуживания и соблюдения интересов российских корпораций в Индии

«Газпромбанк» открыл представительство в Нью-Дели. В задачи нашего представительства входит работа с предприятиями в энергетике, нефтяной промышленности, химической промышленности, машиностроении, атомной промышленности, телекоме, с предприятиями транспорта и инфраструктуры.

Почему «Газпромбанк», и как с ним работать? «Газпромбанк» рассматривал и рассматривает Индию как стратегического партнера. Динамика товарооборота позитивна и далеко не исчерпала потенциал роста. Поэтому «Газпромбанк» будет делать все возможное, чтобы взаимные инвестиции и взаимный товарооборот прирастали. Мы установили корреспондентские отношения со всеми ключевыми участниками банковского рынка в Индии, как с индийскими банками, так и с дочерними структурами глобальных банков, работающих на ее территории.

«Газпромбанк» работает со всеми российскими предприятиями, которые имеют какие-либо бизнес-интересы в Индии. Это предприятия, как я уже сказал, из разных отраслей: это и «Силловые машины», и «РусГидро», и группа предприятий, входящих в АФК «Система». Это наши клиенты, и, безусловно, им требуется полноценное обслуживание, а у банка есть опыт предоставления такого обслуживания на территории Индии. Мы стремимся, чтобы наши российские предприятия и их индийские партнеры чувствовали себя комфортно. Мы готовы расширять сотрудничество, увеличивать лимиты на индийском направлении.

Прежде всего, мы обеспечиваем международные расчеты, ведение паспортов сделок, мы разобрались в тонкостях отношений деловых отношений в Индии. Очень важным является установление неформальных отношений с банками-корреспондентами. Доверительные отношения зачастую позволяют достигать гораздо большего, чем формальный подход, который используется в работе со многими контрагентами других стран.

Следующее направление — документарное сопровождение операций: гарантии, аккредитивы. Это, безусловно, востребованный продукт, технология отработана на большом количестве проектов в разного рода контрактах, с разными контрагентами. Индийской стороной гарантии «Газпромбанка» принимаются, и это тоже является нашим конкурентным преимуществом.

Но, вероятно, главное конкурентное преимущество, которое у нас есть — это наличие опыта финансирования проектов в Индии в национальной валюте. Ситуация на внутреннем рынке такова, что индийские игроки имеют возможность привлекать рупии, а обращение доллара на внутреннем индийском



рынке имеет определенные ограничения. Начиная бизнес в Индии, надо регулировать валютные риски и четко соблюдать валютное законодательство. «Газпромбанк» отработал технологию по финансированию оборотного капитала в индийских рупиях с использованием гарантийных механизмов через стэнд-бай аккредитивы, которые мы открываем в пользу индийских банков, и под риск «Газпромбанка» фактически финансируем контрагентов на территории Индии в рупиях.

При этом возможно несколько вариантов финансирования. Я уже сказал, текущее кредитование осуществляется в рупиях, а инвестиционное кредитование, долгосрочное кредитование, осуществляется как в рупиях, так и в долларах. Структура группы «Газпромбанка» позволяет кредитовать как напрямую с баланса «Газпромбанка», так и используя швейцарский дочерний банк, который тоже может кредитовать предприятия, расположенные в Индии.

Мы организуем синдикаты для финансирования совместных предприятий, расположенных на территории Индии. Из числа знаковых сделок хотелось бы отметить две реализованных за последний год сделки на общую сумму примерно на полмиллиарда долларов, которые мы провели в два транша, в разных валютах, в разных структурах, с разными участниками синдикатов. Финансирование было привлечено и успешно реализовано.

— Было бы сложно говорить об успехах по развитию бизнеса, если бы не активная поддержка со стороны правительств наших стран. Позвольте мне предоставить слово заместителю председателя Правительства РФ Дмитрию Rogozину

— Д. Rogozin: Уже третий год площадка бизнес-диалога собирает ведущих представи-

телей России и Индии, и регулярность проведения подобных встреч наглядно показывает ее востребованность. Надо сказать, что торговые отношения между нашими странами развиваются очень динамично, сохраняя при этом существенный потенциал для будущего развития. Итоги сотрудничества за первые четыре месяца текущего года обнадеживают. Взаимная торговля выросла почти вдвое, это весомая предпосылка для реализации задачи, которая была поставлена руководством России и Индии: достижение уровня товарооборота в 20 миллиардов долларов США к 2015 году. Но я думаю, это далеко не предел. 20 миллиардов для таких больших стран, как Россия и Индия — задача переходного периода, мы с вами должны выйти на гораздо большие объемы и перейти к совершенно иному качеству сотрудничества не только в торговле, но и к совместному производству, совместной модернизации существующих производств.

Важно, что в структуре российского экспорта в Индию, преобладает не сырье, а товары с высокой долей добавленной стоимости и машинотехническая продукция. Индия является для России крупным поставщиком продукции фармацевтической промышленности, это свыше четверти индийского импорта в Россию. В условиях, когда большинство экономик в мире по-прежнему остается в зоне риска, сталкивается с вполне реальными угрозами, развитие экономического сотрудничества между нашими двумя странами, на мой взгляд, является фактором стабилизации не только экономик наших двух стран, но и в мире в целом.

Не хочу упрощать сложности стоящих перед нами задач. Инновационный прорыв, а именно на это нацелена стратегия развития

России, это не отдельное разовое усилие, не разовый надрыв сил, мышц, и интеллекта, это не политическая компания, а стратегический курс, рассчитанный на десятилетия вперед. Его реализация потребует настойчивости, последовательности и совершения целого ряда радикальных шагов. В числе основных из них можно выделить наращивание инновационной активности в государственном секторе экономики, повышение требований к энерго- и ресурсоемкости продукции, совершенствование форм и методов государственно-частного партнерства, кардинальное улучшение климата для отечественных и зарубежных инвестиций и, конечно, развитие здоровой конкурентной среды.

Индия является одним из основных торговых партнёров России в азиатском регионе. Наши страны располагают необходимыми ресурсами, способными обеспечить значительное увеличение товарооборота и улучшение качественных параметров сотрудничества. Мы заинтересованы в построении новой модели взаимодействия, в реализации внешнеэкономической стратегии с опорой на диверсификацию своего экспорта, на повышение в нем доли продукции высокотехнологичных отраслей.

В качестве приоритетных направлений двустороннего торгово-экономического сотрудничества мы прежде всего выделяем информационные технологии, телекоммуникации, энергетический сектор, фармацевтику, биотехнологии, машиностроение, а также крупные инфраструктурные проекты.

Фармацевтика является, вероятно, одной из наиболее активно развивающихся областей нашего сотрудничества. Имеются реальные возможности для качественного роста сотрудничества в этой области, расширение участия индийских фармацевтических компаний в создании в нашей стране совместных производств и подготовки кадров. Мы выбрали курс на то, чтобы создавать производства на территории Российской Федерации с высоким уровнем локализации этого производства и заимствования технологий, поэтому в данном вопросе индийские коллеги являются для нас стратегическими партнерами.

Российская сторона заинтересована в увеличении объемов сотрудничества в области исследований и разработок новых лекарственных средств и новых технологий их производства.

Другая традиционная отрасль сотрудничества — ювелирная промышленность. Надо сказать, что «АЛРОСА» наращивает сотрудничество с крупнейшими индийскими частными производителями по поставке в Индию российских необработанных алмазов.

В результате российский экспорт алмазов в Индию в прошлом году существенно превысил ежегодный объём поставок в течение любого из предыдущих годов, составив около 730 миллионов долларов США. В нынешнем году поставки продолжают расти.

Кроме того, имеется немало примеров взаимовыгодного сотрудничества, о которых я хотел бы сказать отдельно. Российские и индийские компании осуществляют реализацию крупных проектов в электроэнергетике. Это строительство российскими компаниями в Индии современных тепло- и гидроэлектростанций, а также атомной электростанции в штате Тамил-Наду. В нефтегазовой промышленности это совместная реализация нефтегазового проекта Сахалин-1 и совместная добыча нефти в Томской области, в сфере телекоммуникаций — развертывание в Индии сети связи, совместного российско-индийского предприятия, которое предоставляет услуги мобильной связи под брендом МТС. В автомобилестроении — производство российской автомобильной техники на совместном предприятии «КАМАЗ Вектра» в городе Хосур. Это некоторые примеры. В ноябре 2011 года в городе Мумбаи создано дочернее предприятие НИС ГЛОНАСС, которое на базе российских разработок будет организовывать в Индии выпуск гражданского двухсистемного оборудования, работающего в системе GPS-ГЛОНАСС, а также создавать партнерскую сеть для реализации проектов коммерческого использования космической навигационной системы ГЛОНАСС. Эта система до сих пор должным образом не востребована, она имеет уникальные шансы стать не только навигационной системой, но фактически обеспечить совершенно иной режим работы транспорта, передвижения товаров и даже услуг на территории крупных государств. Мы до сих пор еще не осознали, с каким объемом интересов столкнулись, реализуя проект ГЛОНАСС. У нас сегодня развернута группировка: 31 спутник находится на орбите, 24 находятся на постоянном дежурстве, постоянной работе, остальные резервные, либо на технической регламентации. По сути дела, мы уже имеем созданную и успешно работающую группировку, которая сочетает свои возможности с возможностями аналогичных систем, созданными другими странами, прежде всего американцами и европейцами.

То, что я назвал, далеко не полный перечень объектов нашего сотрудничества. Успешным проектам необходимо оказывать активную информационную поддержку и широко пропагандировать положительный опыт в деловых сообществах обеих стран. Существует, на мой взгляд, явный дефицит в информации

такого рода. Бизнес-диалог России и Индии — один из важных механизмов устранения этого недостатка. И, конечно, со стороны Правительства Российской Федерации мы будем максимально приветствовать инициативы деловых кругов по информационному обеспечению данного диалога. Организаторы подарили мне журнал «Россия-Индия», хотел бы сказать, что вы молодцы, выпуская такой журнал. Вероятно, по мере развития нашего диалога, выпуски подобного рода изданий будут становиться более частыми приятными событиями.

У нас накоплен хороший опыт сотрудничества в сфере военной авиации, предлагаем его распространить и на развитие взаимодействия в области гражданской авиации. Россия очень большая страна, по количеству часовых поясов ей нет равных, поэтому Российская Федерация не может жить без собственной авиации. Более того, авиация и космонавтика — это те области, которые тянут за собой развитие высокотехнологичных отраслей, наукоемких отраслей. Поэтому мы, безусловно, в ближайшее десятилетие реализуем курс на восстановление отечественного гражданского авиапроизводства. Начнем с транспортной авиации, потом пассажирской. Я хотел бы сказать, что перспективным для России и для индийского рынка является среднемагистральный авиалайнер МС-21, который разработан российской компанией «Иркут». К 2015 году мы собираемся развернуть его производство, и этот самолет займет уникальную нишу, и думаю, для Индии он будет интересен. В ходе международной авиационной выставки India Aviation, которая проходила в марте 2012 года, к данному самолету был проявлен значительный интерес со стороны индийских авиационных экспертов и представителей местных авиаперевозчиков.

Россия готова предложить Индии, обладающей значительной береговой линией, не имеющей аналогов в мире реактивный самолет-амфибию Бериев-200. Это экранолет, позволяющий решать самые разные задачи в интересах индийской экономики и государственных властей: выполнять специальные задачи пожаротушения, транспортировки грузов, спасательные функции. Он может использоваться и для пассажирских перевозок.

Широкие перспективы открываются в развитии сотрудничества по вертолетам. Данную технику можно не только совместно эксплуатировать, как это уже делает российско-индийское совместное предприятие Integrated Helicopter Service, но и совместно модернизировать применительно к нуждам наших стран и продвигать на другие

международные рынки. Российские вертолеты хороши, я четыре последних года проработал постоянным представителем России при НАТО и могу сказать, что они очаровали даже Североатлантический альянс, и сегодня мы реализуем трастовый фонд «Россия-НАТО» для использования огромного парка вертолетов КБ Миля в интересах стран Европы и США. А американские партнеры даже пошли на закупки российских вертолетов для нужд Афганистана, потому что в таких сложнейших погодных, природных и боевых условиях, с которыми столкнулась международная коалиция в Афганистане, лучше российских вертолетов ничего не нашлось. Я думаю, что это замечательная визитная карточка для российского вертолетостроения.

Мы готовы к самой широкой кооперации с индийскими партнерами и в разработке принципиально новых, перспективных гражданских воздушных судов, в том числе и широкофюзеляжных. Вам и нам нужны такие самолеты, за ними будущее. Такой самолет сделали американцы, такой самолет сделали европейцы, и у нас нет никаких препятствий для создания аналогичного самолета, который обеспечит загрузку рынков России и Индии, а, может быть, будет производиться и в интересах поставок в третьи страны.

Российская «Объединенная авиастроительная корпорация» и индийская государственная авиастроительная корпорация Hindustan Aeronautics Limited ведут совместную работу над созданием многоцелевого транспортного самолета.

Вообще, модернизация экономик — это важнейшая задача и России, и Индии, и здесь мы могли бы найти много точек соприкосновения. Во-первых, мы очень заинтересованы в том, чтобы познакомить наших индийских друзей с обновлением российского машиностроения на территории тех регионов, которые могли бы посетить индийские делегации. Мы подтверждаем наше приглашение индийским партнерам посетить выставку вооружений, которая состоится в Нижнем Тагиле в августе, где мы покажем вам нечто новое, что, безусловно, может вас заинтересовать. Но, самое главное, мы хотим показывать не только готовую продукцию, мы хотим показать совершенно новое качество производства, которое сегодня достигается в российском оборонно-промышленном комплексе. Развивая российскую оборонную промышленность, мы ставим задачу создания технологий двойного назначения. Поэтому один цех у нас производит оборонную продукцию, а в соседнем производится гражданская. И я думаю, что пришло время, чтобы мы не только, как я уже говорил, поддерживали торгово-экономические отно-

шения, но все чаще и все больше переходили к совместному производству, к совместному освоению новых технологий и к освоению рынков третьих стран, куда могли бы выходить со своей общей продукцией.

Кроме того, модернизировать нужно не только производство на территории России, но и активизировать усилия по разработке российско-индийской программы модернизации предприятий, которые были построены на территории Индии при содействии Советского Союза и Российской Федерации.

Зачем откладывать в долгий ящик? Я считаю, к этому надо приступать как можно быстрее. В том числе, с максимальным привлечением наших деловых кругов. 21 век не позволяет нам производить современную продукцию на станках середины прошлого века. Поэтому предлагаю это обсудить предметно. И, может быть, даже сегодня.

Недавно Правительство Российской Федерации утвердило меня председателем российской части Межправительственной российско-индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. И могу сказать, что я и моя команда, мы сделаем все необходимое для того, чтобы дух тех качественных перемен, которые назрели в российско-индийских отношениях, прежде всего, в области промышленного производства, промышленного прорыва, выразился в конкретных достижениях. Нам предстоит вместе пройти сложный и долгий путь, проделать немалую работу, и хочу выразить искреннюю надежду, что сегодняшняя бизнес-диалог станет замечательным стартом для решения этих задач.

— Нам трудно было бы говорить о каких-то успехах в развитии российско-индийских деловых отношений без той неоценимой поддержки, которую нам оказывает Министр торговли и промышленности Индии, господин Ананд Шарма. Он часто выполняет функцию омбудсмена по защите, в том числе, российских инвестиций в Индии. Позвольте мне представить слово господину Ананду Шарме

— А. Шарма: Петербургский международный экономический форум на протяжении ряда лет превратился в очень полезную платформу для взаимодействия между предпринимателями. Поэтому вызывает удовлетворение тот факт, что ведущие лидеры промышленности, представляющие различные секторы, в том числе инфраструктурный, оборонный, углеводородный, фармацевтический, ИТ и телекоммуникации, встречаются друг с другом в ходе этих совещаний Форума. Сейчас мы должны проанализировать тот прогресс, который был достигнут, учитывая

особый характер наших отношений и особое, привилегированное стратегическое партнерство между Российской Федерацией и Республикой Индией. Исторически наши страны знают друг друга и оказывают друг на друга влияние уже долгое время. Индийцы с огромным уважением и восхищением относятся к России и ее народу за их мужество, за их самопожертвование, за их достижения, особенно в деле восстановления страны после страшной войны и разработки передовых технологий, благодаря которым они являются мировыми лидерами во многих областях, в том числе в космической и ядерной науке.

Кроме того, нас связывает многое другое. Индийцы всегда восхищались русской литературой, вашим балетом и вашей музыкой. Аналогичным образом индийская культура, кухня, индийская музыка и даже индийская киноиндустрия, Болливуд, известны здесь с давних пор.

Помню, когда я приезжал сюда несколько десятилетий назад, некоторые российские друзья могли запеть песню из популярного болливудского фильма или фильма на хинди. Я говорю об этом потому, что эту область мы до сих пор не включали в те группы, которые мы определили как приоритетные для структурированного взаимодействия, но мы должны подумать о включении их в нашу программу развития культурного обмена. Анимация и кинематография являются еще одной группой, где индийская киноиндустрия может, несомненно, поделиться своими знаниями и сильными сторонами. В последние годы в этой области технологии тоже приобрели определяющее значение.

Господин Рогозин, Вы говорили о торговле и инвестициях. Если посмотреть на торговлю и инвестиции между нашими странами, на совокупную экономику которых приходится свыше трех триллионов долларов США, то становится очевидным, что мы входим в крупнейшие и очень важные международные группы. Мы вместе являемся участниками диалога в формате БРИК. Совсем недавно, на этой неделе, наш премьер-министр, доктор Манмохан Сингх, и ваш президент, Его Превосходительство господин Путин, встретились в кулуарах саммита «Группы двадцати» в Мексике.

Они, несомненно, тоже обсуждали некоторые из областей, о которых Вы говорили. До сих пор инвестиции осуществлялись, главным образом, со стороны государственного сектора, но вовлечение частного сектора необходимо усиливать, поощрять и поддерживать.

Здесь у нас задействованы как индийские полугосударственные предприятия, так и компании, представляющие частный сектор.

Двусторонние инвестиции приближаются к отметке 11 миллиардов долларов США, и шесть с половиной миллиардов долларов США было инвестировано индийскими предприятиями. На один только углеводородный сектор — проект «Сахалин-1» — из этой суммы приходится пять миллиардов долларов США. Мы также обсуждали вопрос о «Сахалине-3», Восточной Сибири и других регионах.

В России есть высокоразвитые технологии в области разведки: береговых, морских и глубоководных разработок; а также в области строительства трубопроводов. Российские инвестиции в Индии составляют всего четыре миллиарда долларов США. Это немало, но, учитывая прочность нашего партнерства и существующие возможности, я бы сказал, что это намного ниже нашего потенциала.

Даже торговля составляет около девяти миллиардов долларов США, и наша цель довести ее к 2015 году до 20 миллиардов долларов США. Мне кажется, что 20 миллиардов долларов США к 2015 году — не самая крупная цель. Мы могли бы действительно сосредоточиться на том, чтобы продвинуть ту работу и проекты, которые задумали, в том числе по удобриям, а также по долгосрочным соглашениям на закупку алмазов, в которых Индия была и остается очень заинтересованной.

В своем обращении Вы говорили обо всех этих секторах. Что касается алмазов, то мы имеем крупнейшую в мире промышленность по их огранке и шлифовке. Из каждых шести производимых бриллиантов пять проходят через руки индийцев. Таким образом, это будет обоюдовыгодное партнерство, если у индийских компаний, особенно компаний государственного сектора, MMTC и Hindustan

Diamond Company Ltd., будут долгосрочные соглашения, потому что во все времена — и хорошие, и плохие — могу вас заверить, этот российский продукт всегда будет, среди прочих, приветствоваться в Индии.

На наших предыдущих совещаниях, включая диалог на уровне министров и совещания Комиссии по торговле и инвестициям, мы обсуждали достигнутый нами прогресс в приоритетных секторах, таких как модернизация, инфраструктура, горнодобывающая и углеводородная промышленность, энергетическая безопасность, фармацевтическая продукция, биологические науки — и это лишь некоторые из них.

Касательно совместной рабочей группы, которую мы договорились создать, особенно по модернизации и инфраструктуре, думаю, вы понимаете, что нужно предпринять шаги для того, чтобы эти совместные рабочие группы встретились в ближайшее время. Мы должны найти пути заключения официальных соглашений с нашей промышленностью — как с государственным, так и с частным капиталом — для обеспечения целенаправленной поддержки этим секторам.

В предстоящие годы Индия продолжит наращивать инвестиции в строительство и расширение своей инфраструктуры. За последние пять лет мы инвестировали в инфраструктурные проекты свыше 500 миллиардов долларов США. Согласно прогнозам, в течение ближайших пяти лет Индия вложит или абсорбирует инвестиции в инфраструктурные проекты в размере 1,2 триллиона долларов США.

У российских компаний есть преимущества, технологии и потенциал. Здесь представлены наши компании, в частности, Larsen & Toubro. Их опыт в наращивании

инфраструктуры, будь то порты, аэропорты или что-то еще, признан во всем мире. Мы должны выделять и поощрять наши крупные компании к тому, чтобы они собирались вместе и формировали совместные предприятия или проекты ГЧП.

Помимо инвестирования средств в экономику друг друга, мы также должны оказывать поддержку инициативам наших компаний по совместному исследованию других мест и регионов мира, где открываются возможности, будь это ближе к нам или к вам или где-то дальше, на других континентах. Я уверен, что это можно сделать во многих секторах, включая углеводородную и горнодобывающую промышленность и создание инфраструктуры.

Еще одна область, которая, как мы признаем, представляет интерес, — это фармацевтическая промышленность. Долгие годы Индия шла к тому, чтобы стать в мировом лидером в области производства генерических препаратов. Одна треть всех мировых лекарств производится в Индии. Индийские генерики в корне изменили ситуацию, предоставив бедным людям жизненно важные лекарства по доступным для них ценам. Эти лекарства являются конкурентоспособными, если говорить о качестве. Они являются высоко конкурентоспособными, если говорить об их стоимости.

Свыше 20% всех генериков мира производится в Индии. Мне бы хотелось здесь отметить, что около 15 лет назад именно с приходом индийских генериков удалось снизить стоимость антиретровирусного лечения ВИЧ/СПИДа, которое в то время стоило более 13 000 долларов США на пациента в год. Тогда его стоимость снизилась до 1100–1200 долларов США. Сегодня это точно менее одного доллара в день.

Я уверен, что индийские фармацевтические компании способны обеспечить наличие новых поколений препаратов антиретровирусной терапии, которые сейчас выходят из лабораторий на рынок: препараты третьего и четвертого поколения, противораковые лекарства. У нашей фармацевтической промышленности есть большие преимущества, например, в борьбе с резистентными к лекарствам туберкулезом и малярией.

Руководители могут обсудить все детали, а вам и вашим коллегам известно об индийском потенциале в плане научных достижений в этом секторе. Мы более чем готовы быть российским партнером.

Мы сформулировали свою фармацевтическую миссию на период до 2020 года. Было выделено 500 медикаментов и лекарственных препаратов. И еще 79 препаратов, которые



имеют важнейшее значение. Мы обсудили это и пригласили делегации представителей фармацевтической отрасли. В связи с этим я предлагаю обратиться с просьбой к нашей фармацевтической промышленности, руководители которой сегодня здесь присутствуют, внести ясность в предмет обсуждения, а также взглянуть на «узкие места», если таковые имеются, чтобы разрешить эти проблемы и обеспечить более активное взаимодействие.

Мы столь же тесно сотрудничаем в энергетическом секторе, в том числе в области атомной энергетики. Вскоре должна быть сдана в эксплуатацию АЭС «Куданкулам» в штате Тамилнад. Мы знаем, что были трудные времена: были силы и корыстные интересы, которые препятствовали успеху, но мы преодолели эти трудности. Мы можем с гордостью заявить о том, что один лишь этот проект будет давать два гигаватта электроэнергии.

Россия исторически была партнером Индии в ее стремлении производить ядерную энергию и получить в свое распоряжение лучшие, самые передовые технологии в этой области.

Россия поддерживала Индию в критические времена, когда были необходимы поставки урана и других важнейших компонентов, в тот период, когда Индия еще не была важным игроком на мировой арене, и мы всегда это ценили. Это включает в себя поддержку, которую мы получили в 2008 году в отношении Группы ядерных поставщиков.

Сегодня мы рассматриваем этот и другие стратегические секторы — Вы также говорили о военном и военно-техническом сотрудничестве. Это та область, где Россия и Индия взаимодействуют уже давно. Россия — это наш испытанный временем друг, очень надежный друг и партнер Индии. Те связи, которые были установлены, будь то в производстве боевых самолетов или танков, очень полезны. Мы получаем большую поддержку в области строительства военных кораблей, включая новый крупный авианосец, который недавно приступил к морским испытаниям.

Есть области, в которых наше сотрудничество продолжается. Мы также совместно работаем над созданием летательных аппаратов следующего поколения. На сегодняшний день у нас дано разрешение на 26% прямых иностранных инвестиций в оборонный сектор для производства вооружений. Российские организации могут также исследовать эти возможности путем вступления в партнерство с индийскими организациями — как предприятиями государственного сектора, так и производителями оборонной продукции в частном секторе — в целях создания и изучения новых возможностей для оружейно-



го производства в Индии. Мое правительство будет только поощрять и поддерживать это.

С вашего позволения, я хотел бы упомянуть еще одно важное направление, где необходимо углублять сотрудничество: это металлургическая и горнодобывающая промышленность. Работа, проделанная обеими нашими странами, порождает надежды на то, что Индия более чем готова абсорбировать и продуктивно использовать другие технологии и преимущества, особенно те, которые присутствуют в России.

И, наконец, существует продовольственная безопасность, в частности, сельское хозяйство. Мы являемся вторым по величине в мире производителем фруктов и овощей. Однако до сих пор у нас были высокие послеуборочные потери. Мы теряли от 35% до 40% того, что производили. Сейчас в этом секторе мы находимся в процессе инвестирования как в технологии, так и в ресурсы.

Мы полагаем, что в ближайшие десять лет этот сектор сможет принять инвестиции в размере до 200 миллиардов долларов США, если не больше. Мы предприняли некоторые шаги в плане создания интегрированных цепочек добавленной стоимости, включая современные складские помещения, холодильные установки, переработку сельскохозяйственной продукции и производство пищевых продуктов. Еще больше нам предстоит сделать. Сто процентов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) разрешены для создания вспомогательной инфраструктуры. Мы приняли решение в целом разрешить ПИИ в мультибрендовой розничной торговле. Ввиду политической оппозиции в некоторых кругах, осуществление этого решения пришлось отложить, но решение остается в силе, оно не отменено.

Во всех тех секторах, о которых я говорил, для обеих наших стран справедливо следующее утверждение. Когда есть доверие и понимание, когда есть технологии, сильная, формирующаяся экономика (несмотря на глобальные вызовы, экономика Индии по-прежнему растет высокими темпами), то, что бы ни случилось, мы сможем преодолеть эти трудности и остаться на пути ускоренного роста. Какие бы ни требовались правительственные решения, политические инициативы или формы совместной работы правительства и промышленности, Индия готова все это сделать.

Пусть этот бизнес-диалог будет руководством для обоих правительств. Что касается следующей встречи лидеров деловых кругов и нашей с Вами встречи, позвольте мне воспользоваться этой возможностью, чтобы сердечно пригласить Вас, господин Рогозин, посетить нас с визитом, с тем чтобы мы могли продолжать наше взаимодействие вместе с нашими деловыми лидерами. Я надеюсь, что в следующем году мы сможем показать больше результатов, что показатели по инвестициям и торговле изменятся и что мы будем рассматривать новые области для сотрудничества.

— *Сегодня сказаны воодушевляющие слова, которые российские бизнесмены воспринимают как призыв к сотрудничеству. Вероятно, самые крупные инвестиции на индийском рынке сделаны АФК «Система», которая развивает мобильную связь и построила инфраструктуру в большей части индийских штатов. Позвольте мне предоставить слово вице-президенту корпорации «Система» Андрею Терebenину.*

— А. Терebenин: Неблагодарная роль выступать в роли ложки дегтя в бочке меда, но

я думаю, усилия, которые мы сейчас предпринимаем по разрешению сложной ситуации, сложившейся вокруг нашей инвестиции в телекоммуникационный сектор Индии, помогут общему делу выработки реального механизма решения сложных ситуаций, которые неизбежно возникнут в ходе осуществления масштабного сотрудничества между нашими странами.

Я не буду долго рассказывать о проблеме. Скорее, остановлюсь на том, что сейчас нужно с нашей стороны сделать для разрешения ситуации. Потому что ситуация вокруг совместного предприятия «Система Шиям» сейчас получает полную информационную поддержку, о желательности которой упоминал Дмитрий Олегович. Мы находимся в центре внимания. Даже сейчас от моих коллег, Всеволода Розанова и Александра Чиняева, присутствующих в этом зале, не отходят журналисты, потому что всем интересно, как разрешится ситуация вокруг масштабной инвестиции АФК «Система», соакционером которой является российское правительство, имеющее 17% в нашем предприятии.

Почему возникает такой интерес? Потому что мы были не просто пионером в освоении индийского рынка, мы превратились во флагмана инвестиций новой России в новую Индию. Из тех четырех миллиардов, которые господин Шарма упомянул, говоря о прямых инвестициях в Индию, и о том, что их не хватает, более трех миллиардов приходится на АФК «Система». В Индии сейчас происходит довольно болезненный процесс смены правил регуляции в телекоммуникационном секторе. Индия большая страна, и все процессы такого рода проходят очень сложно. Для нас может возникнуть ситуация, когда мы будем вынуждены прекратить свою деятельность в Индии, потому что она теряет всякий экономический смысл. Поэтому, будучи совершенно добросовестными приобретателями, и следуя всем тем условиям и законам, которые индийское правительство выдвигало во время нашего появления на индийском рынке в 2008 году, мы пытаемся найти способы донести нашу точку зрения и до индийского правительства, и до индийского законодателя.

Мы не просто самая большая инвестиция, мы единственная телекоммуникационная инвестиция России такого масштаба за рубежом. Вложено более 3 миллиардов долларов, занято 35 000 человек, появилось 16 миллионов абонентов. Это довольно большой и, главное, быстро растущий бизнес, потому что мы принесли в Индию некоторые технологии, которые интересны для индийского рынка с профессиональной точки зрения.

Что сейчас происходит? Мы первыми используем механизм межправительственного соглашения между Россией и Индией, и тем, кто пойдет по нашим стопам, будут интересны результаты. Мы используем его не для того, чтобы кого-то засудить, а как дополнительную площадку, чтобы договорится с индийским правительством. Потому что межправительственным соглашением, которое действует между нашими странами, предусмотрен очень четкий механизм решения спорных вопросов. В частности, там предусмотрено, что в течение шести месяцев после того, как вы заявили о спорном вопросе, вы предпринимаете усилия договориться в досудебном порядке. Только после этого, доказав суду (по нашему договору это Стокгольмский арбитраж), что вы предприняли все необходимые усилия для того, чтобы договориться, вы имеете право считать убытки и приходите в арбитраж. Наш так называемый *cooling period*, вот эти 6 месяцев, заканчиваются в конце августа, и мы сейчас используем все площадки, в том числе, площадку нынешнего Форума, чтобы донести нашу позицию до правительства и попытаться найти какой-то взаимоприемлемый выход. И второй момент: сейчас нашим случаем заинтересовались парламентарии. После моего выступления в парламенте создана рабочая группа, которая стала смотреть на этот вопрос несколько шире. На примере нашей инвестиции и нашей конкретной ситуации рассматривается вопрос о законодательной инициативе по защите российских инвестиций за рубежом, чтобы весь этот процесс институционализировать и перевести в более предсказуемые, понятные, легальные рамки.

И последнее. Вы понимаете, что АФК «Система» превратилась в символ российско-индийского экономического сотрудничества. Не проходит ни одного мероприятия, связанного с Индией, в котором бы мы не участвовали, не спонсировали или другим образом не представляли ресурсы. В частности, первый фестиваль индийского кино, «болливудского» кино, который недавно успешно прошел в России, был спонсирован нами, фактически мы его привезли. В связи с тем, что мы превратились в такой символ, просим Деловой совет, который мы всячески поддерживаем, помочь нам разрешить сложившуюся ситуацию, потому что, естественно, никто не хочет мотаться по судам и доказывать свою позицию на том уровне.

— *Деловой совет всегда активно выражал свою позицию по данному вопросу. Мы считаем, что инвестиции подобного объема должны быть предметом особого государственного внимания. Должен*

отметить, что господин Шарма, защищая российскую инвестицию, всегда активно поддерживал нас в этом вопросе, и мы хотели бы выразить ему особую благодарность. Предоставляю сейчас слово для комментариев президенту Конфедерации индийской промышленности, господину Годрежу.

— А. Годреж: Так случилось, что я находился здесь в тот день, когда Ленинграду было возвращено его прежнее название Санкт-Петербург. Помню, что господин Путин, нынешний президент, работал на тот момент мэром Ленинграда. Я впервые принимаю участие в Петербургском международном экономическом форуме, и то, что я здесь увидел, произвело на меня большое впечатление.

Индия всегда была одним из самых близких и надежных друзей и партнеров России. Проведение года России в Индии в 2008 году и года Индии в России в 2009 году продемонстрировало растущее стратегическое партнерство между нашими странами.

Как уже упоминалось ранее, в двусторонней торговле между нашими странами в 2010 году наблюдалось увеличение на 14,4%: ее общий объем составил около 8,5 миллиарда долларов США. Экспорт России в Индию был равен 6,3 миллиарда долларов США, а импорт Индии в Россию составил 2,1 миллиарда долларов США. Российский экспорт в Индию увеличился на 7,7%, в то время как российский импорт из Индии вырос более чем на 40%. Учитывая, что в 2010 году объем двусторонней торговли достиг 8,5 миллиарда долларов США, целевой показатель в 20 миллиардов долларов США, установленный обеими странами для достижения к 2015 году, является в высшей степени возможным. Впрочем, для его достижения нам придется усердно поработать в рамках форумов, подобных этому, и в рамках регулярного обмена делегациями деловых кругов.

В торговле Россия имеет значительный перевес. Индии необходимо переходить к более высокой добавленной стоимости и больше экспортировать в Россию. К возможной области роста индийского экспорта относятся продукция автомобильной промышленности, лекарственные препараты, станки и оборудование, химическая и нефтехимическая продукция, текстиль, предметы одежды, кожаные изделия. Объемы двусторонних инвестиций растут, и мы надеемся, что эта тенденция в ближайшие годы сохранится.

Я хотел бы очень кратко поделиться некоторыми соображениями, касающимися ускорения экономического и делового сотрудничества между Индией и Россией, с тем чтобы участники нашего круглого стола мог-

ли прокомментировать их во время своих выступлений. Это в дополнение к основным секторам сегодняшней дискуссии, то есть информационным и коммуникационным технологиям, фармацевтике, энергетике, горнодобывающей и металлургической промышленности.

Я думаю, что нам необходимо срочно переходить к соглашению о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между нашими странами, включив в него торговлю и инвестиции, а также сотрудничество в сфере услуг. Сектор услуг является крупной сферой потенциального сотрудничества. Необходимо принять соглашения о взаимном признании стандартов.

В деле изучения коммерческих и инвестиционных возможностей мы рассчитываем на секторальные делегации из СII в регионах России.

У сотрудничества между малыми и средними предприятиями большой потенциал. Индия насчитывает 30 миллионов мелких и средних предприятий, которые выпускают 40% нашего промышленного производства и на долю которых приходится 6% от ВВП Индии и половина всего нашего экспорта. Сейчас они становятся все более и более динамичными и вступают в сферы передовых технологий, поэтому давайте акцентируем внимание на этом секторе.

Нам необходимо привлекать частный сектор к участию в оборонных контрактах через офсетный процесс. Нам необходимо создать специальные офсетные комитеты для работы с нашим министерством обороны. Потребности оборонной промышленности Индии на ближайшие 10 лет оцениваются в 100 миллиардов долларов США. С учетом 30% офсетных обязательств в виде местного производства или услуг, включая подготовку кадров, офсетный потенциал очень велик и составляет 30 миллиардов долларов США.

Индия и Россия могут наладить блестящее сотрудничество в этой сфере. Конфедерация индийской промышленности ранее уже поднимала этот вопрос, но мы должны работать сообща, чтобы выработать условия, позволяющие это сделать.

На мой взгляд, очень важно участие российских предприятий в торговых ярмарках и специальных мероприятиях, организуемых Конфедерацией индийской промышленности, и наоборот. Конфедерация индийской промышленности проводит ряд выставок отраслевой и региональной продукции, демонстрирующих лучшие индийские товары и услуги. Российские торгово-промышленные палаты могут использовать их в целях развития связей с индийскими предприятиями и

поиска продукции. Конфедерация индийской промышленности также хотела бы призвать членов Конфедерации принимать участие в российских ярмарках, конференциях и выставках.

— *Хотел бы в заключение предоставить слово Чрезвычайному и Полномочному Послу Республики Индии в Российской Федерации, господину Аджая Малхотре. Он сегодня оказывает нам неоценимую поддержку, упрощая выдачу виз, в том числе, бизнесменам. Упрощение визовых процедур стало первым дружественным шагом нового посла после его вступления в должность в 2011 году.*

— А. Малхотра: Я хотел бы отметить, что мы являемся странами, рынки и экономики которых во многих отношениях взаимодополняемы. Эта взаимодополняемость очевидна в ряде секторов. Это уже подчеркивалось, однако я хотел бы добавить в качестве примеров наших синергических связей такие секторы, как нефть и газ, где мы являемся крупнейшими потребителями и производителями соответственно.

Достопочтенный министр выделил алмазы. Россия является крупным производителем, а мы — крупным переработчиком алмазов. Еще я бы добавил продукты ИТ. Я думаю, что Россия также может с пользой импортировать ИТ-продукты напрямую из Индии, а не через западные страны. По фармацевтическим препаратам, безусловно, индийские фармацевтические компании являются естественными партнерами в рамках российской программы «Фарма 2020» с точки зрения качества продукции и цен, а также с точки зрения возможной огромной экономии.

И еще два-три небольших замечания. Во-первых, наши бизнесмены должны поддерживать регулярный диалог и контакты друг с другом, а не просто ждать этого ежегодного события. Мы получаем хорошие инвестиции со стороны правительств с точки зрения объемов — по той причине, что у нас есть

для этого очень крупный механизм в виде межправительственной комиссии, которая осуществляет свою деятельность круглый год посредством многочисленных рабочих групп. Возможно, не аналогичный механизм, но какой-то метод, с помощью которого наши бизнесмены могли бы поддерживать регулярные контакты, был бы чрезвычайно полезен.

Во-вторых, нам необходимо иметь больше доступа к растущему потенциалу и новейшим достижениям друг друга. Те, кто приезжают сюда регулярно, или те, кто живут в странах друг друга, владеют этой информацией, но многие бизнесмены — нет, и это необходимо исправить.

Я обращаю Ваше внимание на тот факт, что существует Российско-индийский научно-технологический центр, который сейчас открыт в Нью-Дели и в Москве. Его работа будет направлена на содействие коммерциализации российских и индийских технологий и результатов наших совместных исследований.

Я согласен с тем, что либерализация деловых и туристических виз, которой мы достигли в прошлом году, была очень полезной, и я благодарю российские власти за ответные меры и либерализацию их метода выдачи виз. Если вы не будете ездить друг к другу в гости, нужные показатели никогда не будут достигнуты. Я рад сообщить, что в этом году на 15% выросло количество деловых виз, выданных нашим посольством. Имеющиеся у нас данные по двусторонней торговле на 2012 год свидетельствуют об очень здоровых темпах роста, что очень отраднo. Тем не менее, еще предстоит выполнить огромный объем работы. Мы с нетерпением ожидаем того, как этот диалог даст толчок к развитию наших торгово-экономических связей, и одновременно с этим готовимся приветствовать президента Владимира Путина на ежегодном индийско-российском саммите в Индии в этом году. Я желаю вам всяческих успехов в деле дальнейшего укрепления нашего экономического и торгового взаимодействия.



Развитие бизнеса в Африке

Модератор: Трейси Корриган, Главный редактор The Wall Street Journal Europe; **выступающие:** Марк Кутифани, Главный исполнительный директор, AngloGold Ashanti Ltd.; Александр Иванов, Заместитель председателя правления, ГК «Внешэкономбанк»; Стивен Дженнингс, Главный исполнительный директор, Renaissance Group; Владимир Кремер, Председатель Делового совета Россия — ЮАР; управляющий директор, ГК «Ренова»; Андрей Кузьяев, Президент, «ЛУКОЙЛ Оверсиз Холдинг Лтд.»; вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ»; Раила Одинга, Премьер-министр Республики Кения; Николай Зеленский, Генеральный директор, Nord Gold N.V.

В Африке развитие бизнеса началось уже достаточно давно. Показатель роста одиннадцати стран на африканском континенте в последние десять лет превышает 7%. Поскольку Африка, без сомнения, развивается. Давайте же поговорим сегодня о том, что происходило в течение последних десяти лет и каковы перспективы этого континента. Мы обсудим, устойчив ли наблюдаемый рост и как остальные страны мира могут поддержать развитие и извлечь из него пользу для себя.

— Начну с Вас, Стивен, так как Вы уже давно ведете бизнес в Африке. Не могли бы Вы рассказать о своих наблюдениях за развитием экономики Африки в последние десять лет? В чем, на Ваш взгляд, причины столь очевидного роста и насколько он стабилен?

— С. Дженнингс: Для меня очевидно и немного странно, что перемены в экономическом развитии стран Африки вызывают непонимание. Экономика Африки растет с 1995 года. Темпы роста ВВП начали повышаться 15 лет назад. Регион к югу от Сахары сегодня на таком же переходном этапе, что и Азия 30 лет назад. Экономическое развитие постепенно набирает обороты и расширяет свои границы. 90% стран региона к югу от Сахары не только характеризуются бурным экономическим ростом, но и стремятся к установлению демократии и плюрализма, к улучшению статистики здравоохранения и образования. Начав с очень низкого уровня, эти страны проходят масштабную модернизацию. Процесс развития очень трудоемок и какое-то время поддерживался искусственно. Этот рост ограничен сырьевым характером бизнеса. Это происходит не потому, что нетоварные экономики так же успешны, как и товарные, нет. Просто методики разительно отличаются от тех, что применялись ранее. Но и это не главная причина. При этом после кризиса 2008 года Африка была единственным регионом мира, где уровень ВВП не падал. Рост экономики этого континента продолжался на фоне обрушившихся на весь мир бурь и потрясений. На этом я заканчиваю свои вступительные замечания.

— Господин Кутифани, Вы тоже давно работаете в Африке и знакомы с обстановкой в различных африканских странах. Не могли бы Вы поделиться своей точкой зрения на то, как развиваются экономики региона?

— М. Кутифани: Мы работаем в двенадцати странах по всей Африке. Несомненно, в нашем случае рост спроса на «твердые» сырьевые товары способствовал активному развитию бизнеса, связанного с золотом. В настоящее время мы разрабатываем пять новых проектов и в течение следующих трех-пяти лет планируем потратить около 4 миллиардов долларов в таких странах, как Демократическая Республика Конго, Гана, Танзания и Гвинея. Африка — крайне важный для нас регион, и усовершенствование структуры и процессов развития в нем играет ключевую роль. Принимая решения о поддержке экономического роста региона, мы руководствовались общим процессом управления и целым рядом других факторов. Таким образом, я настроен весьма позитивно и оптимистично относительно будущего этого континента.

— Господин премьер-министр, возможно, Вы скажете несколько слов о месте Кении в общей картине, вырисовывающейся на континенте? Что отличает Кению от других стран? Думаю, для нее сырьевой рынок менее актуален, чем для других стран, о которых нам сегодня еще расскажут наши гости.

— Р. Одинга: Перед тем как подробно рассказать о ситуации в Кении, я хотел бы подтвердить свою позицию, о которой говорю уже 20 лет: я афрооптимист, твердо верящий в способность африканцев поднять Африку. Моя позиция не находила поддержки, потому что, как вам известно, 10 или 20 лет назад об Африке говорили как о безнадежном континенте. Но положение дел у нас и вправду изменилось, и именно поэтому здесь, на Петербургском Форуме, мы говорим о развитии бизнеса в Африке. Но для того, чтобы полностью реализовать свой потенциал, нам необходимо завершить политическую и экономическую трансформацию, которую переживает сейчас наш континент. Под по-

литической трансформацией я подразумеваю завершение процесса демократизации. Экономическая трансформация означает, по сути, интеграцию регионов и индустриализацию континента. Наша экономика не является товарной: мы занимаемся фермерством, а не торгуем товарами, но мы стремимся к добавлению все большей стоимости к тому, что производим. Развивая обрабатывающую промышленность в своей стране, мы увеличиваем долю добавленной стоимости в произведенной сельскохозяйственной продукции. Сельское хозяйство составляет очень большую долю нашего ВВП. Не стоит забывать о динамично развивающейся отрасли сферы услуг, куда относится и туризм, и об информационно-коммуникативных технологиях. В этих направлениях мы хотим развиваться. В этом году мы открыли нефтяные месторождения. Раньше своей нефти у нас не было. Тем не менее, мы твердо уверены, что нам нет смысла полностью копировать восточноазиатскую модель, когда страна становится фабрикой, работающей на Запад. Африканские экономики могут развиваться как фабрики для общего африканского рынка и торговли в пределах континента. Вот на чем мы делаем акцент. Чтобы осуществить задуманное, мы должны развивать инфраструктуру, связывающую страны Африки, тем самым расширяя внутриконтинентальную торговлю.

— Вопросы инфраструктуры крайне важны, и мы к ним обязательно вернемся. Но Вы упомянули о нефти, и сейчас мне бы хотелось обратиться к Андрею Кузьяеву, как к представителю энергетической компании, с просьбой рассказать о возможностях, открывающихся в Африке в связи с обнаружением нефти.

— А. Кузьяев: Спасибо за то, что пригласили нас выступить здесь и обменяться мнениями. Я полностью согласен с господином премьер-министром в том, что длительное время мы — я имею в виду прежде всего Россию — не уделяли внимания Африке. Когда мы в начале 2000-х годов приезжали в африканские страны, то везде видели промышленные предприятия и социальные объекты, созданные

при участии Советского Союза. Но в 90-е годы сотрудничество уже стало делом прошлого. Сейчас очевидно, что Африка сулит огромные возможности для российской экономики и российского бизнеса. Какое значение имеет для нас Африка? В прошлом году, например, 50% инвестиций «ЛУКОЙЛа» в геологоразведку пришлось на Западную Африку. Это говорит о значении западноафриканских и вообще африканских проектов для компании. Речь идет не о десятках и даже не о сотнях миллионов долларов: всего мы инвестировали в геологоразведочную деятельность на территории Западной Африки около миллиарда долларов.

Перспективы открываются захватывающие. Когда мы приходили в такие страны, как Гана, Сьерра-Леоне, Кот-д'Ивуар, то рассчитывали только добывать там нефть. Сегодня там подтверждено наличие нефтегазовых запасов, начата нефтедобыча. Развитие этого региона требует прежде всего решения энергетической проблемы, потому что большинство западноафриканских стран вынуждены импортировать энергоресурсы. Развитие и создание собственных энергетических мощностей является ключевым фактором долгосрочного роста экономики африканских стран.

У российских нефтегазодобывающих компаний есть все возможности для осуществления инвестиций. В этих странах нас ждут. Никто не забыл о том сотрудничестве, которое развивалось десятилетия назад. В Африке действуют европейские компании, американские, азиатские и в первую очередь — китайские. Но для создания баланса интересов и обеспечения эффективного экономического роста необходимо присутствие компаний из России.

— Вы также работаете в Африке, и Вы говорили о собственных инвестициях в инфраструктуру региона. Насколько важно для Вас сейчас и в будущем развитие инфраструктуры региона? Возможно, стоит начать с того, произойдет ли вливание значительных инвестиций в инфраструктуру, развитие которой позволит Африке расти в том же темпе.

— В. Кремер: Африка играет очень важную роль в бизнесе Группы компаний «Ренова» (ГК «Ренова»). Наши интересы сконцентрированы на так называемом Southern African Development Community (SADC), занимающем немалую часть континента: иными словами, это субэкваториальная Африка. Это 14 стран с суммарным ВВП около 750 миллиардов долларов и населением 250 миллионов человек. Это огромная по масштабу экономика. Группа компаний «Ренова» вкладывает в регион

большое количество денег. Основным проектом ГК «Ренова» в SADC является добыча марганцевой руды в пустыне Калахари и в провинции Мпумаланга (Южно-Африканская Республика): 80% мировых запасов марганцевой руды находится в провинции Калахари. Мы начали наш бизнес семь лет назад. С тех пор мы построили рудник с производственной мощностью в 2,5 миллиона тонн руды в год, приобрели завод по производству силикомарганца в провинции Мпумаланга, а в этом году запустили рудник на полную мощность.

Мы очень довольны своим бизнесом: сегодняшняя ситуация на рынке внушает определенный оптимизм. Общий объем инвестиций ГК «Ренова» в марганцевый бизнес составляет около 400 миллионов долларов. Мы уже разработали технико-экономическое обоснование развития браунфилда, подготовили проект расширения производства сплавов. В ближайшее время мы запустим sinter plant: это агломерационный комплекс. Сейчас мы также рассматриваем возможность строительства двух новых высокопроизводительных печей для производства сплавов.

Итак, мы очень оптимистично смотрим на ситуацию как в Африке, так и на рынке commodities: надеюсь, в ближайшее время она улучшится. Но, как Вы, Трейси, правильно заметили, на континенте есть проблемы с инфраструктурой. Даже в такой развитой стране, как Южная Африка, логистические проблемы очень велики. Волей или неволей мы должны заниматься улучшением инфраструктуры, потому что нужно разрешить логистическую проблему, потому что пропускная способность железных дорог очень мала. Но также и потому, что там присутствуют крупные игроки, компании, занимающиеся добычей железной руды, — BHP Billiton, Samancor, ArcelorMittal. Фактически идет борьба за ресурсы.

Президент Южной Африки Джейкоб Зума в феврале произнес речь, в которой определил основные направления развития инфраструктуры в Южной Африке. Встретившись во время саммита стран БРИКС с Дмитрием Анатольевичем Медведевым, он пригласил российские компании участвовать в крупных инфраструктурных проектах. В ближайшие семь лет правительство Южной Африки планирует инвестировать в инфраструктуру около 40 миллиардов долларов. Из них 26 миллиардов долларов предполагается вложить в развитие транспорта, в том числе железнодорожного, и 14 миллиардов — в портовое хозяйство, включая порты Салданья и Нгура: это железорудные и марганцевые порты. У крупных российских компаний, государственных и частных, появляется широкое поле для

приложения усилий. В этих проектах могут принять участие РЖД и Минтранс. Будут участвовать «Ренова» и «ЕВРАЗ», планирует это делать и «Норильский Никель».

Параллельно с развитием инфраструктуры в Южной Африке осуществляется и программа развития энергетики — самая обширная в мире. Правительство страны только что приняло так называемый Integrated Resource Plan, предусматривающий введение в строй мощностей на основе альтернативных источников энергии в размере 17,5 гигаватт и атомных реакторов мощностью 9,6 гигаватт. Стоимость такой программы в области атомной энергетики составляет 50 миллиардов долларов: это 8 мощнейших энергоблоков, создаваемых по современной технологии.

Я, как сопредседатель Делового совета Россия — ЮАР, прилагаю много усилий для того, чтобы наши российские компании — в частности, «Росатом», — принимали активное участие в развитии атомной энергетики в Южной Африке. Объем инвестиций предполагается колоссальный. Я очень оптимистично настроен относительно перспектив российских компаний в странах SADC и в Южной Африке.

— С моей точки зрения, это очень интересный момент. Когда мы говорим об инфраструктуре, мы говорим не только о дорогах и зданиях, но и об электроэнергетике. Расскажите нам о своем опыте работы в данном направлении. Ведь в Африке есть проблемы с энергией, не так ли? Многим странам уже не хватает энергии для поддержания роста, порождаемого экономикой. Стало ли это проблемой и для Вас? Оптимистичны ли Вы, как Владимир, или все же склонны думать по-другому?

— Н. Зеленский: В целом по отношению к Африке мы настроены очень оптимистично. Уже сейчас на Африку приходится около половины всего производства нашей компании, она дает нам около половины прибыли. Мы присутствуем в Буркина-Фасо и в Гвинее. Наш оптимизм выражается, например, в том, что следующий рудник, который мы будем вводить в строй, находится как раз в Буркина-Фасо. Это наш второй рудник в этой стране.

Что касается ограничений по энергетике, то это одна из самых серьезных проблем. Во многих странах Западной Африки собственная генерация вообще отсутствует: они вынуждены импортировать электроэнергию или производить ее с помощью дизель-генераторов, что обходится чрезвычайно дорого. Несомненно, это в определенной степени тормозит крупные проекты — например, горнодобывающие. Однако преимуществом африканских стран является

качество минерально-сырьевой базы: хотя электроэнергия за счет дизель-генераторов там очень дорога, все равно удается достичь нужной рентабельности и нормы возврата на вложенный капитал.

Но для развития страны это, конечно, является огромной проблемой — для Буркина-Фасо, например, проблемой номер один. Малый бизнес и население страдают от недостатка электроэнергии и постоянных веерных отключений. Страна развивается очень динамично, но наверняка развивалась бы значительно быстрее, если бы у малого бизнеса и жителей был необходимый доступ к электроэнергии.

Об этом надо думать, надо прилагать совместные усилия. Нужна кооперация между странами: если у какой-то страны, например, есть выход к морю, а значит, доступ к углю, она может производить электроэнергию и поставлять ее в другие страны. Возможно, в строительстве объектов энергетики примут участие Всемирный банк и другие подобные организации. А сейчас нехватка электроэнергии — это ограничение номер один, которое сказывается на экономике даже больше, чем нехватка железных или автомобильных дорог.

— **Марк, как раз перед сессией мы говорили о потребностях в инфраструктуре, с которыми вы сталкиваетесь в Африке. О том, что вы не просто строите шахты: ваша деятельность гораздо шире. Не могли бы Вы рассказать нам об этом? И полагаете ли Вы, что это проблема всех международных компаний, ведущих бизнес в Африке? Сложно ли будет найти инвестиции для удовлетворения потребностей в инфраструктуре, в частности, в обеспечении энергоресурсами, о чем мы уже говорили?**

— М. Кутифани: Наша компания занимается разработкой новой модели развития, в которой мы являемся лидерами в пределах Африки. Для справки скажу, что в Африке сосредоточено 40% мировых природных ресурсов и 15% всего населения мира. Следовательно, доля природных ресурсов на одного жителя в четыре раза превышает аналогичный показатель в остальных регионах мира. Мы хотим сотрудничать с другими странами в развитии этих ресурсов. Однако, по большому счету, наша отрасль промышленности имеет дурную репутацию. Мы думаем над тем, как ее изменить. Нашу отрасль следует относить скорее к развивающей промышленности, чем к добывающей. Мы не хотим, чтобы на нас реагировали, как на поход к зубному врачу. Напротив, мы хотим, чтобы разработка месторождений полезных ископаемых вос-



принималась народом как способ развития страны и повышения уровня жизни.

Приведу пример нашего последнего проекта в Демократической Республике Конго: 40% нашего вложенного капитала пойдет на обеспечение региона электроэнергией, на постройку дорог, больниц и образовательных учреждений, что напрямую влияет на благосостояние местных жителей. Мы полагаем, что если горнодобывающая отрасль, туристическая отрасль, администрация крупных населенных центров и другие заинтересованные группы начнут рассматривать возможность собственного вклада в построение локальных сообществ на территории Африки, то совместными усилиями нам удастся создать по всему континенту инфраструктурные центры и связать их между собой. Мы обсуждаем эту тему с точки зрения горнодобывающей промышленности, однако приглашаем все отрасли к плодотворному сотрудничеству с правительствами для создания инфраструктуры на местах. Именно это происходит в настоящий момент в Демократической Республике Конго, где мы прокладываем электросети, строим дороги, учреждения здравоохранения и образования, что также дает сельскохозяйственному сообществу доступ к другим рынкам региона. Мы коренным образом меняем характер сообществ, в которых ведем свою деятельность. По нашему мнению, именно так наша отрасль может внести вклад в будущее развитие Африки.

— **Одной из причин того, что ваша и другие компании ведете эту деятельность, — повышение требований со стороны правительств стран, которым принадлежат природные ресурсы. Не могли бы Вы дать нам представление о партнерских отношениях между компаниями, а**

также рассказать, что уже сделано ими в создании инфраструктуры? Кажется, структурные изменения в принципах управления. Например, в большинстве африканских стран процедура открытия бизнеса занимает намного меньше времени, чем в России. Может быть, Вы расскажете нам об этом подробнее.

— Р. Одингга: Да, мы поняли, что одно лишь государственное финансирование не способно удовлетворить все потребности в повышении уровня инфраструктуры. Мы пришли к выводу, что нам необходимо эффективное партнерство.

Сотрудничество частного и государственного сектора сейчас имеет основополагающее значение, именно в этом направлении мы двигаемся. И сейчас мы находимся в ситуации, когда нам необходима помощь консультантов. Например, финансирование постройки дорог идет по линии Всемирного банка. И мы оправдываем свою роль стороны партнерского соглашения. К построению Северного транспортного коридора привлекаются средства частного сектора, это наш совместный проект. То же самое реально осуществить и в иных инфраструктурных проектах, к примеру, энергетических. Мы привлекаем компании к сотрудничеству в области геотермических работ, развития, энергоресурсов и так далее. Актуально партнерство в железнодорожном транспорте, авиации и кораблестроении.

В нашей стране осуществились самые грандиозные проекты развития инфраструктуры на континенте, как до, так и после получения независимости. Здесь стоит упомянуть транспортный коридор порт Ламу — Южный Судан — Эфиопия (LAPSET). Задачами данного проекта являются создание нового порта в Ламу

и постройка железной дороги, соединяющей его со столицей Эфиопии Аддис-Абебой и столицей Южного Судана Джубой. В итоге коридор должен протянуться до Центральноафриканской Республики, Конго и города Дуалы в Камеруне, соединив Атлантический и Индийский океаны. Это будет самый масштабный инфраструктурный проект на континенте. Он в значительной мере упростит внутриафриканские торговые связи.

Мы говорим о торговле в Африке, но не признаем, что ее тормозит отсутствие инфраструктуры. Как можно осуществлять торговлю с Центральноафриканской Республикой, которая находится от нас в тысяче километров? Будучи внутриматериковой страной, она не имеет выхода к морю. Но с восточной стороны континента дорог, ведущих к ней, нет. Соответственно, приходится огибать Мыс Доброй Надежды, плыть до Нигерии или Камеруна и уже оттуда пробираться вглубь континента. Раньше торговля с ЦАР казалась несбыточной мечтой, но сегодня она совершенно реальна. Помните, как Сесил Родс на рубеже 19 и 20 веков говорил о трансафриканской магистрали, идущей от Мыса Доброй Надежды до Каира, которая так и не была построена? Сегодня мы строим ее малыми частями, продвигаясь все ближе к Каиру.

Каковы наши предложения? Мы намереваемся провести конференцию для обсуждения инвестирования. Освещать ее в прессе будет лондонское издание Financial Times. Мы пригласим на конференцию представителей частного сектора. Им будет предложено партнерство в реализации первого этапа строительства, связывающего Кению, Эфиопию и Южный Судан. По завершении этой части мы перейдем ко второму этапу, на котором к коридору присоединятся Центральноафриканская Республика, Демократическая Республика Конго, Республика Конго и другие страны. Затем присоединится Нигерия, и все двери для внутриафриканской торговли будут открыты. Мы полагаем, что так вы сможете извлечь из этого рынка выгоду для себя. Африканский рынок далеко не мал. В настоящее время годовой ВВП стран к югу от Сахары составляет около 1 триллиона долларов США. Этот показатель удвоится в течение следующих 10 лет, а через 20 лет станет выше в четыре раза. Рынок велик, и мы полагаем, что идем верной дорогой. Чтобы достичь тех же успехов, что азиатские страны, африканским странам надо работать исключительно в пределах Африки. Африканский рынок будет отличаться от азиатского, ориентированного на Запад, который построил фабрики в Китае, Индии и Корее. Африка же может стать рынком для африканских стран.



— Основным стимулом для этого, конечно, может считаться рост потребления в Африке. Здесь уместно было бы поговорить о демографической ситуации в Африке, экспертом по которой является Стивен. Вы не могли бы прокомментировать эту тему?

— С. Дженнингс: Африка, с одной стороны, самая бедная часть мира, при этом Южная Африка — наиболее динамично развивающийся регион в мире. Одно из последствий такого сочетания противоположностей — скачкообразное развитие. Могу привести пример из области телекоммуникаций. Всего за шесть лет Нигерия прошла путь от 800 тысяч стационарных телефонов до 70 миллионов номеров мобильной связи. То же самое наблюдается в инфраструктуре. Самой быстроразвивающейся экономикой этого года станет Сьерра-Леоне. Кто бы мог подумать! В этом году показатель роста Сьерра-Леоне составит около 45%. Подобный рост происходит благодаря многомиллиардным инвестициям в инфраструктуру, главным образом, добычи железной руды, для чего необходима масштабная система железных дорог, городов, портов и прочих объектов. Одновременно любой другой пункт, расположенный вблизи новой железной дороги, получает возможности для экспорта. Таким образом, за последние три-четыре года был открыт целый новый регион. Полагаю, что мы увидим подобный скачкообразный рост и во многих других областях. Коль скоро речь зашла о потребителях, то подчеркну, что в Африке проходит самый массовый процесс урбанизации за всю историю человечества. Африка урбанизируется и обладает большим демографическим преимуществом, нежели Азия в периоды расцвета, в совокупности с высокими темпами роста.

Важнейшую роль в успехе азиатского региона на мировой арене сыграла именно урбанизация, а также прирост молодого, энергичного населения. Китай начнет терять свои демографические преимущества через пять-шесть лет, а у Африки есть еще 20 или 30 лет, чтобы воспользоваться своими. Таким образом, у Африки есть мощный козырь, способный стимулировать модернизацию на протяжении долгого времени.

— Когда Китай зайдет в демографический тупик, каким образом это повлияет на остальные страны? Насколько сохранение темпов развития в Африке зависит от сильных позиций Азии и Запада?

— С. Дженнингс: Я твердо уверен: через несколько лет мир поймет, что Африка — это не только стремительно развивающийся регион, но и зона наименьших рисков. В Африке самый низкий левередж, она наименее подвержена влиянию проблем Запада, здесь самая сильная и стабильная демография, и модернизация здесь имеет разумный и эффективный характер. Конечно, Африка не застрахована от влияния замедленного темпа развития в Китае или экономических проблем на Западе, но она определенно наиболее надежно ограждена от этого. С течением времени все поймут, что подобная позиция весьма привлекательна.

— А что Вы скажете о влиянии Африки на другие страны? Например, на Россию. Не знаю, может ли кто-то из вас ответить на мой вопрос. Какие преимущества может получить Россия от развития Африки? Очевидно, что во всей мировой экономике не так много стран, способных расти в таком же темпе. Видит ли Россия какие-либо возможности для себя в отношении не только товарооборота, но и африканского потребителя и демографи-

ческой картины, которой мы только что коснулись? Владимир, прошу Вас.

— В. Кремер: Как я уже говорил, Россия может помочь африканским странам в развитии альтернативной энергетики. Группа Компаний «Ренова» участвует в тендерах по строительству солнечных парков и заводов по производству солнечных панелей. Нужно отдать должное нашим коллегам из Африки: Integrated Resource Plan — это комплексная программа по развитию энергетики до 2030 года, и conventional, и альтернативной, и ядерной. Документ просто образцовый. Огромное внимание уделяется развитию солнечной энергетики. До 2030 года планируется ввести в строй 8,4 гигаватта мощностей.

В состав группы компаний «Ренова» входит компания, которая занимается производством солнечных модулей, их установкой и созданием солнечных парков. Поэтому мы, помимо активного участия в разработке минерально-сырьевой базы Африки, наметили обширную программу развития солнечной энергетики, и начинаем с Калахари, с Южной Африки. У нас есть и программа по развитию солнечных парков в других странах SADC. Я считаю, что это даст импульс развитию солнечной энергетики и участию российских компаний в этом процессе.

— Н. Зеленский: Я бы добавил, что Африку явно выделяет еще качество ее сырьевой базы. Недоразведанность, которая является причиной ее отставания в развитии от других регионов, — это одновременно и преимущество. Здесь еще остались запасы, качество которых несравнимо с качеством запасов в других странах мира. Стивен Дженнингс приехал в Россию 20 лет назад, в правильное время, и стал здесь миллиардером. Думаю, многие инвесторы, в том числе российские, могут точно так же приехать в Африку, работать там и получать многомиллиардные прибыли.

— Вы полагаете, что какие-то российские компании, помимо сырьевых, сегодня будут активнее выходить на африканский рынок?

— Н. Зеленский: В первую очередь, наверное, это будут горнодобывающие компании. Но, как сказал Владимир, будут и те, которые занимаются развитием энергетики, а в дальнейшем придут и банки, поскольку рынок растет. Наверное, Сбербанк, который сейчас активно действует в соседних с Россией странах Африки. Огромное количество молодежи, растущие доходы населения, — все это становится очень привлекательным и для представителей других отраслей индустрии.

— Возвращаясь к инфраструктуре:

изменяются ли требования к ней в связи с демографическим ростом? Мы наблюдаем резкий скачок средней продолжительности жизни в странах Африки. Затруднит ли он развитие инфраструктуры образования и здравоохранения? Об этом мы еще подробно не говорили.

— М. Кутифани: Могу сказать, что в тех регионах, где работаем мы, нам удалось найти партнера в лице органов власти. Интересно, что я, будучи главой горнодобывающей компании, одновременно поддерживаю здравоохранение в Южной Африке. В Южной Африке у нас есть две достаточно крупные больницы, еще шесть расположены в глубине континента. Для того, чтобы достичь успеха и установить партнерские отношения с правительствами, необходимо быть многопрофильными: мы должны повышать эффективность и обеспечивать правительства тем, что они считают необходимым. Если нам это удастся, то мы, безусловно, повысим благосостояние сообществ, на территории которых работаем, а значит, можно надеяться, нас попросят туда вернуться.

— И все же, не является ли это промежуточным этапом? Потому что, например, в России бизнес ведется совсем иначе.

— М. Кутифани: Это интересно. Скоро я поеду в Сидней, куда меня пригласили для участия в дебатах о горнодобывающей промышленности и запредельных налогах в этой отрасли. С моей точки зрения, причина, по которой на компании налагается добавочный налог, кроется в их нежелании сотрудничать с правительствами. Они не вносят свою лепту в развитие сообществ, и эта проблема встречается повсеместно в любой стране мира. Горнодобывающая отрасль должна менять подход, то есть создавать блага во всех сферах жизни сообщества, если мы хотим получить в будущем то, на что рассчитываем. Это долгий разговор. Работая на территории того или иного сообщества, мы должны решать те проблемы, которые важны с его точки зрения, а не с нашей. Потребности сообщества должны выступать на передний план. Только если мы будем эффективны и повысим благосостояние наших партнеров, нас попросят вернуться.

— Господин премьер-министр, не могли бы Вы рассказать нам о потребностях инфраструктуры в области здравоохранения и образования? Каковы Ваши надежды и цели относительно Кении и, в более широком смысле, относительно Африки?

— Р. Одинг: Как уже отмечалось ранее, в населении Африки преобладает молодежь. Согласно переписи 2009 года, 72% населения Кении составляют люди младше 35 лет. Мы

можем использовать данное демографическое преимущество, обеспечив молодежь обучением необходимым знаниям и навыкам. Мы ясно осознаем, что наша система образования не вполне соответствует требованиям концепции экономического развития Vision 2030. Поэтому сейчас мы пытаемся привести нашу образовательную систему в соответствие с принципами Vision 2030. Так мы сможем обеспечить новые производства квалифицированным персоналом, иными словами, удовлетворить потребности рынка. В настоящее время мы над этим работаем.

Мы предъявляем определенные требования инвесторам: они также должны внести свой вклад в образование. Если говорить о добыче сырья и горнодобывающей промышленности, то мы не хотим быть просто источником сырья. Мы должны извлечь из этого выгоду. При переработке сырья на территории Кении компаниям необходимо вносить свой вклад в развитие страны. Разумная социальная ответственность компании состоит в том, что она способствует повышению образовательного уровня и профессиональной квалификации населения, дополняя тем самым работу правительства. Мы со своей стороны сделали все возможное, чтобы наша страна стала открытой для инвестиций в инфраструктуру. Мы вкладываем огромные средства в проектирование и постройку дорог, а также в развитие энергетики. Четыре года назад производство электроэнергии в Кении составляло лишь 1000 мегаватт. Сейчас показатель вырос до 1500. Через пять лет мы хотим подняться до уровня в 10 тысяч мегаватт, что позволит нам привлечь в страну большие инвестиции. Мы много вкладываем в инфраструктуру водоснабжения и канализации, железных дорог. К примеру, мы проводим масштабные работы по расширению и модернизации колониальной железной дороги, которая была построена в конце прошлого века, и прокладываем стандартную железнодорожную колею, чего раньше в регионе не было совсем. Прежняя колея относилась к колониальному периоду. Как я уже говорил, подобные шаги мы предпринимает также в Эфиопии и Южном Судане. Как вы видите, мы отчетливо понимаем, что африканским странам жизненно необходимо инвестировать в развитие инфраструктуры. Только делать мы это должны в сотрудничестве с частным сектором, при этом правительства должны использовать все свои ресурсы. Но не стоит забывать и про образование, которое так важно для развития. По нашему мнению, это неременное условие прогресса.

— Ч. Окехалам: Я нигериец, но живу в Южной Африке, где являюсь главой инвести-



ционного холдинга, деятельность которого распространяется на девять стран региона к югу от Сахары и на две страны Магриба. Во-первых, Африка — не страна, а континент. Называя Африкой все его страны, мы зачастую путаем понятия. Ведь Кения, Нигерия, Южная Африка и все остальные выступают как отдельные игроки, каждый со своими проблемами. Что мы имеем в виду, говоря об Африке? Может быть, Демократическую Республику Конго или что-то другое? У каждой страны свои собственные характерные черты, об этом стоит помнить.

Во-вторых, из-за такой неоднородности между странами перед нами стоят разные проблемы, но в то же время и открываются разные возможности. Посещая различные страны на континенте, представители делового мира видят как потенциальные возможности, так и реальные угрозы различных рынков. Поэтому одной из основных задач для нас сегодня становится расширение пространства и отвоение части той доли африканского рынка, которая принадлежит сейчас Индии и Китаю. Вот почему я сегодня здесь. По крайней мере, это одна из причин моего приезда сюда, на этот Форум.

Вообще я ехал в Лондон, и обычно мой маршрут не включает Санкт-Петербург. Но один из партнеров, с которым я встречался на прошлой неделе, спросил: «Почему бы Вам не заглянуть в Россию? Вы бывали там раньше?» Я ответил «нет», на что он сказал мне, что в России процветает технократия: здесь ценятся квалификация и технические знания. Он сказал: «Приезжайте, не пожалеете!» И вот мы здесь.

Мы хотим понять, какие возможности должны открыться России в африканском рынке, чтобы она действовала на континенте активнее, чем сейчас. Мы хотим, чтобы своим присутствием на нашем рынке Россия

стимулировала конкуренцию и тем самым создавала для нас более комфортные условия в противостоянии китайским и прочим компаниям. Так африканский рынок станет более конкурентоспособным. Мы приветствуем опыт российских компаний, но главным образом мы ищем потенциальных партнеров, а не просто инвестиций со стороны России. Мы очень открыты и готовы инвестировать в ваш рынок. И если бы мы видели для себя возможности на российском рынке, то мы бы обязательно это делали. Для некоторых районов Африки также характерна олигархия. У нас тоже есть люди, состояние которых оценивается миллиардами долларов, и я даже лично знаком с некоторыми из них. И они могли бы инвестировать в ваш рынок, если бы видели возможности, а ставки и прибыль соответствовали друг другу.

Мой единственный вопрос обращен к представителю «ЛУКОЙЛа», Андрею Кузьеву. Не могли бы Вы рассказать, рассматривается ли компанией выход на другие энергетические рынки, помимо нефтяного. Если да, то какой путь Вы для себя видите? Знаете ли Вы что-либо об участниках этого сектора рынка? Я знаю, что «ЛУКОЙЛ» — это, прежде всего, нефтяная компания, но все же, входит ли в ваши планы развитие дополнительных источников энергии?

— А. Кузьев: Наша компания действительно занимается добычей нефти. Но мы также занимаемся добычей газа и производством электроэнергии. Что касается Африки, то она неоднородна. Даже соседние страны не похожи друг на друга: разный уровень развития, разный уровень потребностей, разные инфраструктурные проблемы. Каждая страна требует специфического подхода.

Когда мы говорим о сегодняшней Африке, то должны понимать несколько вещей. Есть

регионы со сложившейся нефтедобычей — прежде всего это Нигерия. Есть страны, где налаживание добычи занимает длительное время, но перспективы роста при этом велики: можно выйти на уровень до двух миллионов баррелей в сутки — это Ангола. Очевидно также, что в Африке начинается эра газа. Альтернативные источники энергии и ядерная энергетика создают дополнительные возможности, но основой энергетики будут месторождения газа, которые сегодня открываются в Восточной и Западной Африке. Небольшие проекты, о которых мы говорим, могут быть связаны с локальными системами генерации. Африка нуждается в создании глобальной энергетической системы, в надежных источниках сырья, прежде всего газа, и в самых современных энергетических решениях.

О том, что касается «ЛУКОЙЛа». Приходя в такой высокорискованный регион, как Африка, мы ищем в первую очередь возможности минимизации рисков, и эти возможности связаны, прежде всего, с нефтью. Но в будущем мы не исключаем развития газового бизнеса, и если в ходе наших поисков углеводородного сырья обнаружится газ, мы будем думать, как с ним поступать. Существует несколько вариантов: сжигание газа, экспорт газа. Но мы вместе с другими российскими компаниями, особенно горнодобывающими, рассматриваем возможность реализации комплексных проектов. Мы строим энергетические мощности, позволяющие обеспечивать электроэнергией горнорудную промышленность. Очевидно, что нашими партнерами в этом являются африканские государства, которые заинтересованы в создании устойчивых рынков электроэнергии для населения.

Мы заинтересованы и в создании альянсов с местными инвесторами. У нас уже есть опыт таких альянсов с нигерийскими компаниями, и мы готовы развивать сотрудничество дальше. Локализация наших инвестиций, присутствие местных инвесторов повышают качество инвестиций.

— Я хочу вернуться к одной из высказанных Вами мыслей, Да, мы часто говорим об Африке как о едином пространстве для инвестиций, однако на практике все страны этого континента отличаются по множеству параметров. Есть ли у кого-то дополнения по данному вопросу? К примеру, как Вы рассматриваете Африку с точки зрения инвестиций? Охватывает ли Ваша инвестиционная перспектива всю Африку, или Вы планируете работать в одном из регионов, или во всех по очереди?

— С. Дженнингс: И то и другое. Соглашусь, Африка многогранна: это разные страны, разные народности, разная история и инфра-

структура. Думаю, вы понимаете различия лучше меня. Однако нельзя отрицать, что существуют определенные характеристики, объединяющие 90% стран субэкваториальной Африки. Экономический рост охватывает огромное пространство. Вам известны показатели статистики по детской смертности в регионах Африки к югу от Сахары? Они снижаются на 5% в год. В Кении — на 8% в год. Показатель стал вдвое меньше за пять лет, а раньше на достижение подобного результата ушло бы не менее 25 лет. И такое улучшение наблюдается практически во всех странах континента. Но это общие проблемы. В то же время каждая страна имеет специфические особенности, которые необходимо принимать во внимание при управлении бизнесом и инвестициями.

— М. Кутифани: Я думаю, что позиция Стивена верна. Нужно учитывать обе стороны вопроса. Но мне хотелось бы поделиться одним наблюдением, важным не только для горнодобывающей, но и для других отраслей. Большинство сотрудников, нанятых для работы на наших объектах (всего у нас 40 тысяч сотрудников, работающих в 12 различных странах во всех регионах Африки), приезжают из пригородов и сельской местности и не имеют необходимого образования. Наша отрасль принимает таких сотрудников, но сначала мы обеспечиваем им основное образование на школьном уровне, а затем обучаем технологии процессов. К примеру, мы используем модель управления, применяемую концерном Toyota, но мы сделали так, чтобы суть рабочего процесса была максимально понятна сотрудникам. Тогда они быстрее вникают в промышленный процесс, с которым им прежде не приходилось сталкиваться. Мы увидели, что наша тактика действенна: обучение знаниям и навыкам шло быстрее, чем где бы то ни было под нашей опекой. Это важный урок. Предоставляя детям шанс и обеспечивая их путевкой в жизнь в виде образования, мы получаем поразительный результат. Мы настроены весьма оптимистично, потому что нам удалось построить мост между отдаленной сельской местностью и промышленными центрами. Это не так трудно, как то может показаться. Если вы четко контролируете процесс, все пойдет как по маслу. На данный момент наша производительность выросла в три, в четыре и даже в пять раз. Для нас это лучшая структура издержек и, следовательно, огромный потенциал.

— *Я бы хотел задать вопрос премьер-министру Одингге. В начале этого года в вашей стране были открыты крупные месторождения нефти. По предварительной оценке геологов, Кения может стать*

*потенциальным соперником и даже пре-
взойти соседнюю Уганду. Однако известно,
что у Уганды возникли определенные
проблемы при попытке задним числом соз-
дать и ввести в действие законы о нефти
и об углеводородных энергоносителях для
управления добычей сырья. Каким обра-
зом Кения собирается противостоять
подобной проблеме? Очевидно, что вы
имеете две конкурирующие потребности.
Во-первых, законное желание повысить
уровень жизни, используя преимущества,
возникающие в результате добычи сы-
рья. А во-вторых, одновременно привлечь
инвестиции и убедиться в том, что зару-
бежные инвесторы готовы тратить свой
капитал на добычу нефти. Как согласо-
вать эти две потребности? И более част-
ный вопрос, как продвигается развитие
закона об углеводородных ресурсах?*

— Р. Одингга: Прежде всего, я бы хотел прокомментировать позицию господина из Нигерии по поводу неоднородности Африки. Соглашусь, что в чем-то страны Африки отличны друг от друга, но в чем-то другом весьма схожи. Возьмем, к примеру, бедность, отсутствие индустриализации, необходимость развития инфраструктуры — существует множество критериев, которые применимы ко всем странам. Встречаясь на уровне Африканского союза, мы знаем, какие именно факторы нас объединяют. Конститутивными элементами африканской интеграции являются региональные блоки. Так, в Восточной Африке сформировано и действует Восточноафриканское сообщество. На юге — Сообщество развития юга Африки (SADC), на западе — Западноафриканское экономическое сообщество (ECOWAS). Но сначала необходимо завершить процесс интеграции и сделать рынки открытыми, только тогда станет возможной трансафриканская торговля. Главным препятствием остается отсталость инфраструктуры, именно поэтому мы пытаемся справиться с трудностями на континентальном уровне.

— *Хорошо, вернемся к заданному во-
просу, но сначала очень коротко: могут ли
страны этого торгового блока в будущем
объединиться в валютный союз?*

— Р. Одингга: Да. Если Вы имеете в виду Восточноафриканское экономическое сообщество, в котором, как известно, существует таможенный союз и один общий рынок, то сейчас мы не стремимся к созданию единого валютного союза, потому что не хотим повторения текущей ситуации в Европе. Наверное, сейчас еще не время действовать в этом направлении. Но мы строим планы относительно будущего союза. Я должен об-

ратить особое внимание на один момент: как стране, обладающей нефтью, нам всего три месяца. Количество нефти нам точно не известно. Мы все еще ведем подсчеты, но даже сейчас можно уже сказать, что у нас больше ресурсов, чем у соседних стран.

По мировому опыту мы знаем, что нефть может быть как счастливым даром, так и проклятием. Нам известны примеры стран, в которые нефть принесла беды, но есть страны, которые используют ее себе во благо, делая людей счастливее. Будем равняться на положительные примеры, ведь мы далеко не первопроходцы в этой области. Мы знаем, где нас может подстергать опасность, и постараемся обойти ее стороной. В настоящее время мы разрабатываем правовые основы, которые позволят нам управлять нефтяным сектором более эффективно на благо народа нашей страны, причем не только нынешних, но и будущих поколений. Хорошим примером является Норвегия, где прибыль нефтяного сектора инвестировалась в будущие поколения.

— *Насколько я понял, вы хотите создать своего рода государственный фонд благосостояния на основе получаемой от нефти прибыли?*

— Р. Одингга: Совершенно верно. Мы планируем инвестировать в будущее. Но мы также будем использовать прибыль и для улучшения жизни нынешнего поколения. Сегодня на нас работают лучшие консультанты. Совместными усилиями мы постараемся выбрать лучшее в международной практике и разработать правовые нормы для нашей страны.

— *Еще один вопрос. По-моему, в последнем ряду кто-то поднимал руку.*

— А. Кузьяев: Во всех развивающихся странах действительно есть серьезные проблемы. Здесь говорилось о том, что в соседней с Кенией стране после открытия нефти существенно изменили нефтяное законодательство. Это очень серьезная проблема, касающаяся долгосрочных инвестиций. Нефть требует инвестиций на срок от 30 до 40 лет. Один только геологоразведочный процесс длится от 5 до 10 лет, а дальше идут длительные процедуры, связанные с разработкой и эксплуатацией месторождения. От начала разведки до начала добычи в среднем проходит 10—15 лет. И если нет налоговой стабильности, нет адекватного налогового законодательства, нет намерения руководителей страны поднять эту отрасль, а есть только желание с самого начала все поделить и ущемить интересы инвесторов, это очень серьезная проблема.

С момента открытия нефти в Уганде прошло более 10 лет, но до сих пор серьезного

роста добычи не наблюдалось. Есть и другие примеры, когда инвесторы, несмотря на то, что страна бедная, с большими социальными проблемами, отдадут ей предпочтение из-за стабильности налогового законодательства, из-за того, что оно развивается путем взаимодействия с инвесторами. В случае с Кенией, Угандой, Кот-д'Ивуаром инвестор приходит в страну, не зная, есть там нефть и газ или же их нет. И он очень серьезно рискует. Вероятность открытия таких месторождений равна где-то 10–15%, то есть в девяти случаях из десяти вы рискуете потерять свои инвестиции.

При таком огромном риске нужна стабильность, и это один из главных вопросов, связанных с инвестициями в горнорудную промышленность и систему природопользования африканских стран. Там, где мы работаем, у нас есть такие гарантии: это очень важно.

— *А повышается ли уровень правовой стабильности? Я знаю, что вы работаете в различных странах. Можете ли утверждать, что в целом в этих странах наблюдается повышение надежности правовой системы?*

— А. Кузьяев: Большинство наших контрактов — это соглашения о разделе продукции или концессионные соглашения сроком на 30 лет. Если мы видим, что в какой-то стране происходят серьезные изменения не в пользу инвесторов, то мы очень серьезно подумаем, прежде чем инвестировать туда. Для сведения, Трейси: одна геологоразведочная скважина на глубоководном шельфе стоит от 100 до 150 миллионов долларов. Судно вместе с оборудованием для бурения скважины ежедневно обходится в сумму от одного до полутора миллионов долларов. Вот риск, на который идут нефтяные компании. Очень важно, чтобы между такими инвесторами и государством установилось взаимное доверие.

— Марк Мануйлов, Высшая школа экономики. Здесь было сказано, что инвестиции в страны Африки связаны с большими рисками. Хотелось бы услышать, как власти стран, откуда происходят уважаемые представители бизнеса, помогают им минимизировать эти риски при выходе на новые рынки — и, в частности, как это делает российское государство. Насколько вы удовлетворены сотрудничеством с государством и помощью с его стороны? Что можно сделать для повышения их эффективности?

— В. Кремер: Действительно, законодательство в Африке очень разное, и в него вносятся серьезные изменения — например, в Южной Африке. Существуют так на-

зываемые Black Economic Empowerment regulations: не менее 26% капитала предприятий, занимающихся развитием минерально-сырьевой базы, должно принадлежать местным партнерам. Сейчас все больше применяется принцип BBEE — Broad-Based Black Economic Empowerment: по сути, это означает, что местным партнерам должно принадлежать не менее 51%. Недавно в Зимбабве ввели Indigenisation Regulation, почти то же самое, что и BBEE regulation в Южной Африке. Вы должны фактически бесплатно отдавать 51% — контрольный пакет акций предприятия — местным партнерам. Конечно, это нужно иметь в виду. Что касается участия российского государства, то его мы наблюдаем в Африке повсеместно.

Здесь задавался вопрос: как мы реагируем на фактическое доминирование Китая? Я хочу отметить, что нельзя сбрасывать со счетов и Индию. Действительно, идет массивное проникновение в Африку крупных китайских государственных компаний и частных индийских компаний.

Нужно сказать, что, например, в Южно-Африканской Республике к российскому бизнесу относятся очень позитивно, поскольку помнят, что Советский Союз помогал Африканскому национальному конгрессу. На чисто эмоциональном уровне хорошее отношение к россиянам есть. Надо иметь в виду, что модель, которую выбирает российский бизнес, сильно отличается от китайской. Китайцы привозят свою рабочую силу в африканские страны. Мы же создаем рабочие места для местного населения и этим выгодно отличаемся от китайцев.

Недавно Группа Компаний «Ренова» обратилась к руководству России с предложением о создании единого координационного центра — Совета по экономическому взаимодействию со странами субэкваториальной Африки. Это вылилось в создание открытого акционерного общества, где лидирующие позиции занимает Внешэкономбанк. Фактически речь идет о крупных инвестициях в страны субэкваториальной Африки и о защите там интересов российского государства, об обеспечении нашего геополитического влияния. Революции в странах Магриба и сегодняшняя политическая ситуация там заставляют наше государство — в частности, Министерство иностранных дел — уделять особое внимание субэкваториальной Африке. Государство начинает нам сильно помогать.

— *Господин Кузьяев, прошу Вас ответить кратко, так как у нас крайне мало времени.*

— А. Кузьяев: Было очень важно обсудить внешнеэкономическую политику и деятельность предпринимателей. Мимо них мы обычно проходим, а именно этот аспект является ключевым, если говорить об Африке. Я хотел бы заявить, что у России есть африканский шанс. Мы можем и должны присутствовать в Африке. Мы не должны упустить эту возможность. Нас ждут. Наша промышленность способна производить продукцию, которая востребована в Африке, и это касается не только нефтегазовой и энергетической отраслей.

В то же время сегодня мы имеем мощную поддержку со стороны государства, прежде всего внешнеполитическую. Сложилась определенная система межгосударственных отношений. Но если мы хотим присутствовать на африканском рынке, нужно вести более активную внешнеэкономическую политику, развивать систему государственных гарантий, государственных субсидий, государственных кредитов.

— *Я бы хотела завершить встречу небольшим опросом. В двух словах, чего Вы больше всего ждете от Африки в следующем десятилетии. Начнем с премьер-министра Одиंगा.*

— Р. Одиंगा: Я думаю, что пессимисты ошиблись относительно будущего Африки. Для меня Африка — это локомотив экономического роста и развития. Мой прогноз таков: в этом веке Африка займет заслуженное место в мировом сообществе. Экономика Африки будет развиваться намного стремительнее, чем в остальных регионах мира. Я хочу, чтобы мы имели возможность работать и жить в мирных условиях. Спасибо.

— *Андрей, каковы Ваши надежды или прогноз относительно будущего Африки на ближайшие десять лет?*

— А. Кузьяев: Африка будет расти, и это шанс для всех, кто хочет расти вместе с ней.

— В. Кремер: Консолидация и развитие марганцевой промышленности в Калахари.

— Н. Зеленский: Мне кажется, что у африканских стран есть все предпосылки для экономического роста. Исторически этим странам всегда не хватало стабильности и качественного государственного управления: я бы хотел пожелать им и того, и другого. Необходимо не только выражать желание получить что-то в краткосрочной перспективе, но и смотреть в будущее. Население в Африке очень молодое и нуждается в росте благосостояния на протяжении длительного периода. Выражаю надежду, что африканские страны придут к стабильности и получат качественное государственное управление.

Страны БРИКС:

формирование нового облика предпринимательства

Модератор: Рубен Варданян, Президент ИК «Тройка Диалог»; **выступающие:** Кирилл Андросов, Управляющий партнер Altera Capital; Артем Аветисян, Директор направления «Новый бизнес» Агентства стратегических инициатив; Камран Елахян, Председатель Global Catalyst Partners; Леонид Казинец, Председатель совета директоров корпорации «Баркли»; Жерар Лопес, основатель Mangrove Capital Partners; основатель Genii Capital; Джеймс Тёрли, Председатель совета директоров Ernst & Young Global; Максим Волков, Генеральный директор ОАО «ФосАгро»; Екатерина Трофимова, Первый вице-президент ОАО «Газпромбанк»; Лоренс Райт, Директор по стартап-проектам Московской школы управления «СКОЛКОВО»



— Хочу начать нашу сегодняшнюю дискуссию, вспоминая одного из людей, который начал в свои 22 года, и создал компанию, которая потом была продана, потом создал еще много успешных компаний в IT-секторе. Это Жерар Лопес, основатель Mangrove Capital Partners, основателя Genii Capital. Хочу спросить вас о том, в чем особенность предпринимателя, в чем заключена предпринимательская жилка? Чем предприниматель отличается от успешного менеджера крупнейших корпораций, и какие черты присущи новому предпринимателю в условиях нынешних реалий?

— Ж. Лопес: Это хороший вопрос, знай я точный ответ — написал бы целую книгу! Честно говоря, различие между предпринимателем и тем, кто выбрал другую профессию или стиль жизни, состоит в мировоззрении. Если ты предприниматель, то в первую очередь, видишь возможности там, где другие их зачастую просто не видят. Это главное. Но мне кажется, предпринимателя делает предпринимателем именно переход от умения видеть возможность к умению воплотить ее

в жизнь. А предпринимательский тупик — это неспособность воплотить в жизнь все видимые возможности. Компания существует под постоянным гнетом необходимости делать что-то новое, а это не всегда хорошо. Что касается меня — и я думаю, что выражу точку зрения многих присутствующих здесь коллег из моей сферы деятельности, — предпринимателю необходимо смотреть на мир через другие очки. Там, где другие видят проблемы, ты видишь возможность извлечь пользу и, как я уже сказал, действуешь. Не хотелось бы показаться наивным оптимистом в отношении к сложившейся ситуации, но очевидно, что в напряженные времена или во время перемен меньше всех всегда страдают большие компании и большие группы, и это, как правило, открывает новые возможности для тех, кто способен быстро мыслить и действовать. Поэтому я считаю, что сейчас настало удачное время для предпринимательства на глобальном уровне — не только в Европе и США, но определенно и в странах БРИК. Вот так я ответил бы на ваш вопрос.

— Джеймс, вы хотите что-то добавить?

— Дж. Тёрли: Рубен возглавлял жюри в программе «Предприниматель года». За тридцать лет проведения этой программы и общения с предпринимателями во всем мире мы отметили, насколько они похожи друг на друга. Все они с самого начала придерживаются точки зрения, о которой только что было сказано — они смотрят на мир вокруг, видят, какие существуют проблемы и потребности, но вместо пустых стенаний на эту тему думают над тем, как создать продукт, услугу или идею, которая позволила бы удовлетворить эти потребности. Они смелее большинства из нас и готовы рискнуть всем ради своей мечты. Другая важная черта — настойчивость. Большинство предпринимателей, которых я встречал по всему миру, в любой стране, не достигали успеха с первой попытки. Но они поднимались, отряхивались и начинали все заново.

Мы только что говорили о различных компаниях, сформированных в самых разных условиях — именно это и характеризует предпринимателей. На пике финансового кризиса мы в Ernst & Young проводили исследование: мы задавали одни и те же вопросы сотням давно и успешно действующих международных компаний и предпринимателей. На самом пике кризиса новые возможности искала практически каждая пятая компания — 19%. Они действовали именно так, как здесь говорилось — защищали свои активы и не закрывали глаза на недостатки. Две трети предпринимателей, несмотря на тяжелые времена, считали, что сейчас самое время расширяться, потому что у их конкурентов, возможно, сейчас еще более тяжелые времена, — а значит, как раз настал момент приобрести компании этих конкурентов, расширить промышленный сектор или выйти на новый рынок. Это именно тот тип мышления и точка зрения, которую вы уже достаточно хорошо описали.

— Кирилл, как человек, который работал в частном бизнесе, работал в правительстве, сейчас снова вернулся в част-



ный бизнес, скажите о новом предпринимательстве, об изменениях, которых мы хотим. Насколько предпринимательство присутствует или не присутствует в России, и как нам повысить рост его активности?

— К. Андросов: Я бы хотел начать ответ словами известного гуру в сфере предпринимательства, Говарда Стивенсона, основателя предпринимательской программы в Гарвардской бизнес-школе. На мой взгляд, он дал очень четкое определение предпринимательства, точнее, предпринимателя — это тот человек, который постоянно находится в погоне за возможностями, не обращая внимания на ресурсы, которые он контролирует. Эта фраза была произнесена в 1983 году. Отвечая на Ваш вопрос, я бы сейчас позволил себе немножко провокационно перефразировать это утверждение. В России предприниматель — это человек, который постоянно защищает свои ресурсы, несмотря на избыток природных ресурсов в стране, где он находится. И, на мой взгляд, это справедливо для большинства стран БРИКС. Ситуация, когда большую часть своей активности предприниматель вынужден тратить не на созидание, а на защиту и сохранение, характерна не только для России. Это не новость, это скорее условие, которое досталась нам вместе с развивающейся экономикой, вместе с особенностью развивающейся экономики. Но сегодня мы должны об этом говорить. Если описывать новый облик предпринимателя, изменения в нем за последние годы (в первую очередь, после кризиса), то, по моему мнению, вот три основных вещи, на которые стоит обратить внимание. Первое. У предпринимателей появилось глобальное мышление, они стали все чаще и чаще выходить за рамки

собственной страны. На сегодняшний день географические границы перестали играть существенную роль в стратегии развития. Второе. У современных предпринимателей появились прекрасные знания относительно преимуществ структуры капитала и возможностей финансирования своего бизнеса. Современный предприниматель обладает большим набором инструментов организации финансирования своего бизнеса. И третье. Стало меньше страхов. Предприниматель стал меньше бояться тех ограничений, тех рисков, которые на него налагает окружающая среда. На мой взгляд, это те три вещи, о которых нам стоит поговорить.

— Я хотел попросить Камрана Елахяна, который является председателем Global Catalyst Partners и одним из бизнесменов, которые инвестируют, в том числе, в Китай и в Индию. Насколько ситуация в Индии отличается от того, что происходит в Китае, какова вообще обстановка в этих странах, чем характерны инвестиции в каждую из этих экономик? Насколько различается предпринимательство в Китае и Индии, насколько преуспевают предприниматели в этих двух странах?

— К. Елахян: Пожалуй, в качестве вступления к своему ответу я скажу следующее: прежде, чем заняться венчурным капиталом в сфере высоких технологий, я 25 лет занимался предпринимательством. И как предприниматель знал невероятные взлеты и падения. Я основал десять компаний, три из которых потерпели крах — а это всегда неприятно. Слава богу, что в шести других компаниях дела идут хорошо, а в трех из них — просто отлично, и их первичное предложение акций измеряется миллиардами долларов. В отношении всех стран хотелось бы отметить, что сегодня

сложился новый стиль предпринимательства, непохожий на прежний. Всегда находились предприниматели, которые вели дела так, как уже сказали предыдущие замечательные докладчики. Новый стиль предпринимательства, появившийся в Силиконовой долине, откуда я приехал, основывается на нескольких принципах, в том числе на принципе меритократии. Новый стиль предпринимательства способствует карьерному росту наиболее талантливых сотрудников. Предпочтение при приеме на работу не отдается брату, сестре или племяннику, в основе подбора персонала не лежит nepotizm. Новый стиль управления построен на привлечении сотрудников к участию в управлении. При этом начальник не ведет себя как диктатор, и цели ставятся и достигаются на основе сотрудничества.

Кроме того, сейчас все активнее практикуется долевое владение. При старом стиле предпринимательства, который мы наблюдаем во многих странах, а не только в странах БРИК, босс владеет 90% или даже 100% бизнеса. Новый стиль предпринимательства, который, повторюсь, зародился в Силиконовой долине, подразумевает долевое владение. Каждому принадлежит та или иная часть компании, поэтому, когда Facebook получил котировку на фондовой бирже, многие сотрудники этой компании разбогатели. В этой компании акциями владеют даже клерки и секретарши. Если говорить о переходе от старого стиля предпринимательства к новому, в некоторых странах наблюдается медленный прогресс. Если взять индийских предпринимателей — наш фонд занимается инвестициями в США, Японии, Китае, Индии и Израиле, и мы можем проводить кое-какие сравнения — все они в основном работают в традиционном стиле. Сейчас мы наблюдаем второе поколение, которое уже начинает воплощать в жизнь многие вышеназванные принципы. Первое поколение китайских предпринимателей было таким же. Они учились в США, работали в Силиконовой долине и, может быть, слушали Джека Ма и переняли некоторые принципы, которые он внедрил в своих компаниях. Эти принципы были примерно такими же, поскольку он учился в Калифорнийском университете в Беркли и узнал так много о Силиконовой долине, что по возвращении в Китай начал использовать и внедрять тот же стиль предпринимательства. Главное, что мы здесь наблюдаем, — появление нового стиля в некоторых странах БРИК, что очень хорошо. Однако если говорить о сферах, где еще так много предстоит сделать, следует сказать, что во многих странах БРИК, которые я имел возможность наблюдать, пока еще отсутствуют некоторые составляющие этого нового стиля,

для которого характерны открытость управления и прозрачность. Если хочешь завоевать доверие инвесторов, собственных сотрудников и покупателей, без открытости и прозрачности не обойтись. Я не знаю, насколько это зависит от правительств стран БРИК, а насколько от самих предпринимателей. В любом случае, когда корпорация вводит политику прозрачности, раскрывает информацию, показывает сотрудникам и всем желающим финансовую отчетность, чтобы они видели, кому что принадлежит и как льготы и заработная плата зависят от их работы, — можно говорить о возможности отслеживать ее деятельность. Инвесторы будут охотнее покупать акции компании, потому что смогут доверять финансовой отчетности.

— *Я бы хотел задать этот же вопрос Леониду Казинцу, компания «Баркли», одному из предпринимателей, который успешно работает в очень непростой индустрии строительства.*

— Л. Казинец: Тут нужно разделять какие-то вещи. Я не думаю, что в нашей стране, как и в других странах, степень агрессивности является позитивной характеристикой в развитии бизнеса. Я думаю, важно другое. Я вообще не уверен в том, что мы говорим сейчас о новых формациях бизнесменов, о текущих изменениях. Я вспоминаю статью из журнала Fortune, где было написано, что изменения в коммуникациях, передвижениях, связях между людьми, доступности континентов принципиально изменят психологию человека, стиль его поведения. В принципе, статья довольно здравая, но написана она была в 1929 году... И мы видим, что ничего принципиально не изменилось. Я думаю, что в бизнесе работает такая британская поговорка 'You have what you pay for', по-русски ее можно перефразировать так — «Ты имеешь то, за что готов платить». И вот то, чем ты готов платить за свой бизнес, насколько ты готов жертвовать чем-то, вот это, мне кажется, более важный критерий в бизнесе, чем способность кусаться. Наверное, необходимость защищать свои активы — нормальное свойство конкурентной борьбы. Весь вопрос что мы вкладываем в этот смысл? Если мы наращиваем ключевые компетенции, отработываем процедуры, наращиваем юридическую защищенность, прозрачность бизнеса, и в том числе — отсутствие зависимости от административных ресурсов, это самая лучшая защита бизнеса. Если вы зависите от конкретного благоволения конкретного руководителя министерства чего-то на какой-то территории, это большой риск. Если вы работаете в экономиках нескольких стран, то, наверное, эти риски минимальны. В этих случаях у вас нет необходимости агрессивно от-

носиться к своим коллегам, потому что есть такая замечательная стратегия «Голубого океана», которая утверждает, что на самом деле рынок для бизнеса безграничен. Однако весь вопрос в том, насколько вы готовы в данный момент это видеть и каковы ваши возможности.

Мне кажется, агрессия по отношению к своим коллегам по цеху или каким-то другим структурам — это скорее признак слабости, нежели силы. По крайней мере, я 24 года занимаюсь бизнесом в России и 20 лет брендом «Баркли», и мы ни разу не конкурировали в каких-то силовых, практических вещах. А может быть, тем, кто защищались, гораздо меньше, чем нам, приходилось конкурировать по качеству управления строительными или финансовыми технологиями... Возможно, это самая лучшая защита. Если у тебя столько силенок, что ты ни на кого не нападаешь, то и на тебя нападать не будут, зная твою силу.

— *Адресую этот вопрос Максиму Волкову, компания «ФосАгро». Человек, который работает на предпринимателя и является крупнейшим менеджером крупнейшей компании в индустрии. Очень интересной, динамичной, глобальной. Максиму важно то, что происходит в предпринимательской среде. Чем менеджер отличается от предпринимателя? Или менеджер является таким же предпринимателем в условиях быстро меняющихся рынков и быстро меняющихся ситуаций?*

— М. Волков: Я полностью разделяю точку зрения, согласно которой стоит задуматься об определении предпринимателя в современном мире. По большому счету, менеджер даже среднего звена в крупной компании, в моем понимании, мало чем отличается от предпринимателя, поскольку у меня есть ресурс и у него есть ресурс его собственной компании, он так же использует этот ресурс для достижения личных целей.

Допустим, я в зале вижу Кирилла Громова, «Стройка-диалог». Он предприниматель или наемный менеджер? В моем понимании, он предприниматель, потому что уровень рисков, которые он каждый день принимает на себя по части репутации, сопоставим с уровнем риска предпринимателя, который ставит на карту все. То же самое у нас.

Поэтому, если говорить про уровень агрессии, я не согласен с предыдущим оратором. Я считаю, что поскольку мы работаем и с Индией, и с Китаем, и со странами Латинской Америки, мы видим, что уровень агрессии среди предпринимателей в странах БРИК несколько выше, чем в развитых странах. На мой взгляд, это объясняется тем, что предприниматели как таковые, как класс, довольно молоды в этих странах, и они готовы при-

нимать на себя гораздо больший риск, чем коллеги из развитых стран. Соответственно, если люди готовы принимать больший риск, они более агрессивны в защите. Почему так происходит, трудно сказать. Здесь, наверное, должны психологи и социологи работать. Может быть, один из факторов тот, что пока в странах БРИК жизнь среднего предпринимателя гораздо короче, чем в развитых. Если мы посмотрим на среднюю продолжительность жизни в Японии и сравним с российской, то она на 20 лет короче. Соответственно, российский предприниматель в своем ресурсе не имеет этих 20 лет, которые есть у японского предпринимателя. Поэтому нам нужно более агрессивно и быстро двигаться.

— *Хочу задать вопрос на ту же тему, но с другого угла, Артему Аветисяну, директору направления «Новый бизнес» Агентства стратегических инициатив. На ваш взгляд, отличается ли предпринимательская среда в России от других стран БРИК? Насколько предприниматель и/или менеджер являются теми людьми, которые более агрессивны? Являются ли они теми двигателями перемен, которых мы хотим в нашей стране? Что вообще, на ваш взгляд, должно быть сделано, чтобы бизнес-климат в России стал лучше?*

— А. Аветисян: Прежде, чем прийти на эту сессию, я просмотрел цифры. Мне было очень важно понять сравнение России со странами БРИК. Я наткнулся на исследование — глобальный мониторинг предпринимательства; в Интернете можно его найти. И одна цифра меня насторожила. Я увидел, что у нас в России лишь 4,6 % компаний работают менее трех с половиной лет. Это говорит о том, что очень мала доля нового бизнеса, что очень сложно начать новый бизнес. И что, помимо того, что нужно защищать свой бизнес, еще очень сложно начать бизнес, потому что есть огромное количество барьеров, с которыми сталкивается предприниматель. И когда мы говорим о предпринимательском климате и среде предпринимательства, мы в первую очередь имеем в виду барьеры и процедуры ведения бизнеса в стране.

Если сравнивать со странами БРИК, то в двух странах — Бразилии и Индии — ситуация хуже, чем в России. Все знают, что Россия по рейтингу Всемирного банка, на который сейчас все ссылаются, находится на 120-ом месте. (Кстати, мы сделали шаг вперед на четыре пункта, потому что в прошлом году мы были на 124-ом месте). Некоторое движение вперед есть. Есть страны БРИК, которые хуже нас. Например, Бразилия — на 126-ом месте, а Индия на — 132-ом. Но Китай нас серьезно опережает, он на 91-ом месте. А Юж-

ная Африка вообще вырвалась вперед, она на 35-ом. Для сравнения: Соединенные Штаты Америки находятся на 4-ом месте, Германия на 19-ом, она геополитически ближе к России. И, естественно, неизменный лидер последних лет — Сингапур. Я последнее время общался с руководителями и главами крупных компаний, с предпринимателями, которые ведут бизнес в Сингапуре. Они рассказывают невероятные истории... Кажется, что может быть проще — взять, скопировать, перенести на российскую почву. И почему у нас это не должно работать?

Вот вам одна из тем, которую сегодня можно обсудить. Можно поговорить о предпринимательском климате и о рейтинге Всемирного банка, на который все ссылаются и который мы начали использовать, чтобы сдвинуть эту ситуацию и в какой-то понятный срок попасть со 120-ого места в двадцатку ведущих стран.

Есть простые и четкие вещи, с которыми сталкиваются предприниматели. Например, предприниматель строит в России двухэтажный склад, 1 300 квадратных метров. Для того, чтобы его построить, он должен пройти 51 процедуру. Займет это 423 дня и стоит 18 200 долларов. В Бразилии это 17 процедур, 469 дней и 3 000 долларов. А в Германии всего 97 дней... Я думаю, что Леонид Казинец меня дополнит, потому что Леонид возглавлял рабочую группу, которая уже сделала «дорожную карту», и он подробно об этом расскажет.

Другой пример — из области энергетики. По этому показателю, к сожалению, мы находимся на самом последнем 183-м месте. Чтобы подключить к сетям тот же склад — двухэтажный, 1 300 метров, 140 киловольт-ампер, — требуется 10 процедур, которые занимают 281 день и будут стоить 183 000 долларов. В Бразилии это 6 процедур 34 дня и стоимость 12 000 долларов. А в Германии всего 3 процедуры, 17 дней, а стоимость 21 000 долларов. Причем речь идет не о складе для хранения продуктов или какой-то специальной техники, это склад для хранения книг; Всемирный банк взял за основу обычный простой склад. Естественно, кто захочет заниматься бизнесом, если сталкиваешься с такими проблемами, если таможенная очистка груза занимает огромное время, если есть другие проблемы, связанные с защитой собственности, о которых мы уже говорили. Безусловно, это все влияет на предпринимательский климат.

Поэтому этот вопрос — наша основная задача. Не случайно сегодня на завтраке Сбербанка, где присутствовали многие члены правительства, практически каждый из них говорил, что одна из основных задач — пред-

принимательский климат, инвестиционный климат в стране. Позднее я в двух словах скажу о том, как в декабре стартовало Агентство стратегических инициатив.

— *Хорошо, у Вас будет такая возможность. Я хочу перекинуть мостик и этот вопрос Лоренсу Райту, директору по стартап-проектам школы управления. Тут сказали, что очень тяжело начать бизнес в России, а вы помогаете студентам бизнес-школы «Сколково» начинать новые проекты и новые бизнесы. По Вашему, все так или это выдумки? Или нет больших отличий, и наши предприниматели могут спокойно начинать бизнес в России и добиваться успеха?*

— Л. Райт: Действительно, ситуация непростая. Новые бизнесы, стартапы всегда очень и очень проблематичны. Но именно для России цепочка инноваций, инновационных предпринимателей — самый критичный вопрос. Это вопрос компетенции, а ее уровень еще очень низок. В России только 22% желающих начать свой бизнес. Я считаю себя достаточно компетентным в этом вопросе. Нужен практический подход к этому делу, и нельзя игнорировать то, что происходит за стенами, где вопросы обсуждаются. В Сколково действительно делаются новые вещи, новые технологии. Но в Сколково ученые принесли свои технологии, а бизнес делают предприниматели. В этом вопросе требуется хорошая поддержка со стороны правительства и условия для развития компетенции

— К. Елахан: Да, я хотел бы упомянуть пару моментов. Не знаю, по каким конкретно критериям Всемирный банк оценивает эти страны — оценивают ли они легкость строительства компаний, созданных при поддержке правительства, или оценивается просто предпринимательская деятельность. Я занимал должность советника заместителя премьер-министра Сингапура в течение пяти лет, и самой большой проблемой, с которой я столкнулся за все это время, был вопрос создания культуры предпринимательства. И хотя я восхищался тем, что сделало правительство для обеспечения предпринимателям среды, идеальной для начала бизнеса и стартапов в сфере новых технологий, культура предпринимательства в этой стране отсутствовала — многие жители Сингапура предпочитали стабильную работу под чьим-то началом и не отказывались поставить все на карту. Должна существовать культура предпринимательства. Я очень мало знаком с предпринимателями в России, но несколько дней назад в Москве меня попросили принять участие в беседе группы предпринимателей, и эта встреча произвела на меня сильное впечатление. Я по-

знакомился с 25 предпринимателями — все они были полны энтузиазма, готовы выйти на мировую арену и разрабатывать новые продукты. Это меня очень тронуло. Поэтому, на мой взгляд, главное — это культура предпринимательства. Можно снять множество барьеров, но без такой культуры предприниматели не появятся. Мой небольшой российский опыт позволяет сделать вывод о том, что компании здесь создают с энергией, энтузиазмом и огромным интересом. Поэтому я и оказался здесь и ищу возможности расширения нашей деятельности в России. Я чувствую, что это может получиться.

— Дж. Тёрли: Камран, я с вами согласен. Культура предпринимательства — это невероятно важно. Если вспомнить, сколько нужно получить всяких разрешений, и тому подобных вещах, надо учесть, что за это приходится так или иначе платить. Пусть никто из присутствующих об этом не упомянул, но все мы прекрасно знаем, что каждый раз, когда требуется какое-либо разрешение, в любой стране мира, а не только в России, возникает возможность для коррупции. Ничто не охлаждает пыл предпринимателя больше, чем коррупция. Поэтому во многих странах, где мы пытаемся развить эту культуру, никак не обойтись без попыток максимально широко реформировать административные процессы и минимизировать коррупцию. И еще одно, Камран, — то, что вы говорили о различиях между предпринимателями из Силиконовой долины и прочими. Одно из различий, которые я вижу, когда сравниваю предпринимательскую деятельность в Силиконовой долине и в других местах, заключается в многообразии талантов внутри компаний. Для предпринимательских компаний в Силиконовой долине характерно сходство с ООН. Там бок о бок работают сотрудники со всего мира — из Китая, Индии, России, Израиля. Они обладают культурой, которая позволяет эффективно работать в команде и сочетать различные точки зрения. Только в таких условиях и происходят озарения и создаются инновации. Во многих других странах даже самые «предпринимательски настроенные» компании нанимают в сотрудники только своих соотечественников — будь то россияне, китайцы или индийцы, — а я считаю, что это своего рода препятствие на пути к творческой работе.

— *В сегодняшнем выступлении Президента Путина прозвучала новая инициатива по поводу создания института, который бы защищал интересы бизнеса. Этот механизм позволит улучшить предпринимательский климат, подтолкнуть к росту, изменить облик предпринима-*



теля? Насколько эта инициатива может оказаться эффективной в условиях российской государственной системы, и насколько персоналии способны сделать ее эффективной?

— К. Андросов: Выступление нашего Президента действительно стало одной из основных сегодняшних новостей. Я считаю, что предпринимательство в России сегодня находится в таком замученном состоянии, что появление любого нового института, направленного на защиту интересов предпринимателя и на возможность детального разбора проблем — это хорошо, это позитивная инициатива. Что касается Бориса Титова, я его хорошо знаю и считаю, что это очень достойный человек, который действительно имеет хороший предпринимательский опыт. Он должен разбираться в проблемах предпринимателей и уделять этому большое внимание. Но, с другой стороны, я бы призвал нас всех не переоценивать подобные действия. Потому что масштаб системных проблем, которые мы сегодня обсуждаем, говорит о том, что одним омбудсменом мы не обойдемся.

— Л. Казинец: Есть такая поговорка: порядок бьет класс, классный порядок бьет все. И при всем моем замечательном отношении к Борису, которого я люблю как товарища и как замечательного общественного деятеля, предпринимателя, никакие его личные таланты не заменят работу системы. Даже если ему удастся поменять отношение к бизнесу, добиться принятия каких-то законов. Мы принимаем много законов, руководствуясь хорошими намерениями, но часто при этом не задаем единственный вопрос: а насколько это улучшает состояние национальной экономики?

Если мы под национальной экономической понимаем состояние национального производителя, давайте больше о нем вопросы задавать. Принимаем мы процедуры Кодекса — становится производителю лучше работать или нет? Если нет, то не надо их принимать. Это принципиальные вещи. Если Борису и его команде удастся поменять мышление исполнительной власти в эту сторону и поставить серьезные процедурные вещи на службу национальной экономике, развитию предпринимательской инициативы, это будет большой успех. Если им будет дано право только по каким-то конкретным случаям вмешиваться, накладывать вето, обращаться в прокуратуру, обращаться напрямую к Президенту, то это будут точечные решения, которые дадут некоторое улучшение, но не то, которого мы ждем. Весь вопрос, каковы у него будут полномочия и системные возможности, чтобы принципиально изменить подходы исполнительной государственной власти к предпринимательству, как к основному двигателю экономики.

— Дж. Тёрли: Может быть, не все об этом знают, но в России уже был опыт работы омбудсмена. Ernst & Young является со-руководителем Консультативного совета по иностранным инвестициям, где зарубежные инвесторы получают возможность работать совместно с правительством. Пару лет назад, еще в должности премьер-министра, Президент Путин назначил омбудсмена для работы с иностранными инвесторами. Это была очень эффективная мера — крайне эффективная. Тогда на эту должность был назначен господин Шувалов. Я считаю, что это был большой прогресс для России.

— М. Волков: Здесь два аспекта: первый — это личность, а второе — институт, будет он эффективен или нет? Отрадно видеть, что в отношении личности сделан, на мой взгляд, самый правильный выбор. Здесь многие знают Бориса Титова, я тоже имел счастье работать с ним в течение двух лет в совместном проекте. Он начинал в одном бизнесе, сейчас, как мы все знаем, он занимается виноделием. И я не знаю в российском бизнес-сообществе человека более адекватного, человека, о котором все, кто с ним работал, говорят только хорошее, говорят, что это исключительно порядочный человек. Меня не спрашивали, выбирать его или не выбирать, но если бы спросили, я тоже голосовал бы за него, потому что это самая правильная кандидатура. Удастся ли ему изменить системный подход? Здесь все будет зависеть от того, сможет ли он на частных примерах обращения вскрывать системную ошибку: почему в том или ином случае что-то пошло не по правилам. Тогда есть шанс, что этот институт станет эффективным.

— Артем, как человек, который возглавляет Агентство стратегических инициатив, должен очень плотно взаимодействовать с такими людьми.

— Я Бориса тоже знаю. Считаю, что это достойная кандидатура. Я хотел бы сказать, что это определенный сигнал к созданию такой структуры. Назначение омбудсмена и создание Агентства стратегических инициатив, которое появилось недавно для поддержки бизнеса, говорят о внимании Президента страны к проблемам бизнеса. И это очень важно. Безусловно, если это поможет 50—100 предпринимателям — это уже хорошо. Получится поменять что-то в системе — еще лучше. Главное — это сигнал, что власть стала внимательно относиться к проблемам бизнеса. И то, что мы говорим об инвестклимате, о национальной предпринимательской инициативе, это тому лишнее свидетельство. Мне кажется, это очень важно.

— Я бы хотел дать возможность залу задать вопросы. Потому что иначе я буду узурпировать время, отведенное на нашу сессию. У меня есть еще масса вопросов к уважаемым участникам нашей панельной сессии. Пожалуйста, поднимайте руку...

— Я занимаюсь предпринимательской деятельностью в Германии и хотел бы отметить некоторые идеи, которые хорошо себя зарекомендовали. В 1996 году Европейская ассоциация предпринимателей основала группу, которую мы назвали Europe's 500. Туда вошли самые быстроразвивающиеся европейские предприятия, отобранные PwC либо другими подобными организациями. При отборе

учитывалось своеобразное сочетание роста доходов и количества сотрудников — этими компаниями создаются 80% новых рабочих мест, — поэтому их роль очень важна. Вторых, духу предпринимательства по книгам не научишься. Мы, предприниматели, приходим в университеты не для того, чтобы учить, а для того, чтобы говорить о предпринимательстве и приглашать людей в профессию. В прошлом году я был приглашен в университет Джидды как участник Мирового экономического форума — и должен сказать, что это был очень позитивный опыт, потому что тратить деньги — не значит их зарабатывать. Пообщавшись с арабами, а затем с австралийскими предпринимателями, я отметил огромную разницу, не имевшую никакого отношения к богатству. Понимаете, если живешь в Швейцарии, кажется, что все беспредельно богаты, но все равно нужно создавать бизнес-план, создавать сам бизнес, создавать рабочие места. Вот тогда и становишься предпринимателем. Приглашаю всех на наше ежегодное собрание в Брюсселе, где каждую осень встречаются тысячи предпринимателей, и вы своими глазами увидите, как мы перенимаем опыт и как мы об этом говорим.

— **Вопрос очень простой: каково отношение общества к богатству? Предприниматель старается создать что-то, добиться успеха, а успех измеряется деньгами. Богатых людей в России не любят. Какова должна быть роль государства в некоем пиаре, чтобы предприниматель был героем, чтобы люди стремились стать предпринимателями?**

— Р. Варданян: Я хотел бы ответить на вопрос. Пока, к сожалению, по статистике, большинство выпускников наших вузов мечтают пойти на госслужбу, это более престижно, надежно, или в Газпром, или в другую госкомпанию.

— К. Елахян: Я хотел бы ответить. Я сам предприниматель, создаю инновации и занимаюсь инвестициями в предпринимательскую деятельность во всем мире, и я считаю, что не только российское, но и любое общество должно любить своих предпринимателей и считать их настоящими героями — и вот почему. Во-первых, у многих из этих людей есть страсть к созданию новых продуктов или услуг, которые, по их мнению, принесут пользу обществу, изменят общество или, как некоторые считают, способны изменить мир. Они основывают компании не ради спекуляции на валюте или услугах, не ради одной лишь личной прибыли. Большинство предпринимателей в сфере высоких технологий отличаются стремлением создать продукты или услуги, способные на деле изменить жизнь людей к



лучшему. И хотя 50% предпринимателей терпят неудачу в первый же год, а 70%-90% — через 3-5 лет, общество выигрывает, потому что за это время предприятия успевают создать пять рабочих мест, а может быть, 10, 20 или 50 — в зависимости от того, до какого размера они успели вырасти. Каждому сотруднику нужен компьютер, рабочий стол и сотовый телефон — предприятия все это покупают, создавая еще больше рабочих мест.

Предприниматели несут пользу обществу, поскольку участвуют в круговороте создания рабочих мест, что выгодно для общества. Поэтому общество должно ценить предпринимателей и смотреть на них как на героев. Не надо путать предпринимателей с людьми, которые просто берут немного денег и покупают акции или спекулируют на чем-то, что приносит доход только им и не создает новых рабочих мест.

— М. Волков: Человек, который задал вопрос, Егор Борисович Екапетян, человек уважаемый, очень умный, но это тот редкий случай, когда я с ним не соглашусь. По большому счету, государство должно делать прозрачные правила игры. А уважение к предпринимательскому сообществу и к предпринимателям — это, в первую очередь, обязанность самих предпринимателей. Если мы посмотрим, как многие наши коллеги распоряжаются своим положением, властью, деньгами и имуществом, то ничего, кроме стыда за их поведение, не возникает. И точно уж не обязанность государства как-то их обелять. Потому что слова ничто, все по поступкам. В первую очередь это вопрос к самим предпринимателям.

Если мы хотим, чтобы нас уважали в обществе, что мы готовы для этого сделать? Дореволюционные купцы отдавали десятину

со своих заработков на благотворительность. Отдаем мы сегодня десятину? Нет. Дай бог отдаем несколько процентов. Кто-то отдает, а кто-то вообще ничего не отдает. И кто-то кичится этим богатством вместо того, чтобы понимать, что, по большому счету, мы обязаны деньгами, которые зарабатываем, тем людям, которые работают на наших предприятиях. Это очень важно. Есть такая поговорка: наука — это способ удовлетворить свое любопытство за университетские деньги. Так вот, предпринимательство, это своего рода попытка удовлетворить какие-то свои амбиции за деньги. Но деньги создаются людьми, которые работают. В первую очередь встает вопрос: как предприниматели относятся к обществу, и сколько они готовы обществу возвращать взамен того, что общество дает? Вот критерий отношений "общество — предприниматель". Мне кажется, что в этом мы все еще очень незрелы. Конечно, наше общество далеко от идеального состояния, но и наши предприниматели, мягко говоря, не образец поведения. А обязанность государства в этой ситуации — быстрее создать правила игры.

— М. Волков: Я считаю, что это архиважный вопрос. В институте нам предстоит в этом отношении работать, потому что у нас с вами страна, где в фольклоре живут поговорки: «мне корову не надо, лишь бы у соседа сдохла». Фраза: «Ты что, самый умный?» — воспринимается уже как агрессия. Нам всем предстоит менять ментальность и роль государства в этом не оценима.

— К. Елахян: Я считаю, что необходимо проводить различие между предпринимателями и теми личностями, о которых мы в Америке читаем в связи с коррупцией. Я не говорю о состоятельных бизнесменах, которые нажили свое богатство неизвестным путем и были

замечены в нарушениях закона или в другой антиобщественной деятельности. Я говорю о предпринимателях, работающих в сфере высоких технологий, с которыми я познакомился несколько лет назад. Это именно тот тип предпринимателей, который я наблюдаю — у них нет денег, но они готовы пожертвовать всем, лишь бы разработать отличный продукт. Общество должно ими гордиться. Я не о том говорил.

— *Я хотел спросить Екатерину Трофимову, что мешает женщине стать предпринимателем? Это общая проблема общества, которое нетерпимо к тому, что женщины добиваются успеха? Или есть какая-то специальная проблема? И второе: как считаете — защита, защита риска, насколько это важно для вас? Вы ведь видели многих рискованных людей.*

— К. Трофимова: Если перефразировать известное выражение, то «у бизнеса не женское лицо». Хотя ситуация меняется и доля работающих женщин и в мире, и в России увеличивается. Есть множество исследований на эту тему, подтверждающих, что, в частности, женская занятость до сих пор является одним из важнейших драйверов роста экономики в ряде стран. Доля женщин в топ-менеджменте увеличивается. Здесь говорилось о России, которая отстает по многим показателям, но могу вас порадовать: доля женщин в топ-менеджменте (помимо первых лиц) в России более 40%. Это значительно, почти в два раза, превышает среднемировую показатель и даже выше, чем в Соединенных Штатах. Это, к слову, о заблуждениях.

Конечно, в топ-менеджменте они не первые лица. Я сегодня специально полистала странички всех основных партнеров Форума, там всего четыре женщины, они все из медиа и коммуникационного бизнеса. Хотя в этом есть определённые преимущества. Если вы заметили, на Форуме очереди в мужской туалет значительно длиннее, чем в женский... Вся эта статистика в значительной степени преуменьшает степень влияния женщин на бизнес, не учитывая семейные отношения. Я хочу сделать акцент на том, что основные типы бизнеса, которые женщины реализуют — это микробизнес. К слову, о рисках. Риск-менеджмент у менеджеров-женщин — один из наиболее привлекательных бизнесов, поскольку женщины организуют бизнес в наименее рискованных секторах. Здесь есть значительный потенциал для российского бизнеса и предпринимательства

— *Я хотел бы вернуться к теме Антона Кириллова “Новый облик предпринимательства”, и к примеру очень успешного диалога о том, что испанец, живущий в*

Люксембурге, инвестирует в компанию в Америке, в Аргентине, во всем мире. Действительно, предприниматель становится мобильным, многонациональным, причем не только в Америке, но и в любой точке мира. Как вы можете прокомментировать этот тренд?

— Ж. Лопес: Это отличная бизнес-идея, можно создавать совместное предприятие! Во-первых, сегодня утром я выступал с докладом о «Следующем Сенсационном Изобретении», о том, что люди изобретают и во что инвестируют и так далее; на наших глазах происходит глобализация, этого нельзя не отметить, — и к предпринимательству это тоже относится. За последние 15 лет, с того времени, когда я только начинал работать, произошла разительная перемена: сегодня большинство предпринимателей, особенно в сфере технологий, с самого начала мыслят глобально. 15 лет назад, создавая программное обеспечение, вы сталкивались с языковыми барьерами. Если вы жили в Германии, то писали программу на немецком, а потом, рассчитывая продать ее где-то в другой стране, начинали ее переводить — и так далее. Сегодня мы в первую очередь мыслим глобально. Лучшим примером может служить небольшая компания в Кембридже, в Великобритании, куда мы инвестировали средства. По-моему, там было всего пять человек, а первые клиенты у них нашлись в Китае. Поэтому они с первого дня вышли на международный уровень. Такова тенденция — но в странах вроде России все не всегда так.

Здесь мы инвестировали средства во множество компаний — и зачастую выясняется, что если мы имеем дело с первым поколением предпринимателей, то даже в достаточно больших странах есть тенденция не выходить за границы, потому что им не хочется покидать зону комфорта. Это не ошибка — просто таково положение дел. Часто присутствует языковой барьер, сдерживающий продвижение компании. Так, в России компании, которые мы поддерживали, в основном нацелены на российский рынок, но при этом достигают успеха — но ведь именно это нам и нужно. Что касается духа предпринимательства в России — еще не вечер. Мы приводим примеры того, как сложно начать собственный бизнес — да, это нелегко. Для нас даже перевод денег российским компаниям — уже трудная задача. Деньги лежат на счетах в банке целую вечность. Мы знаем, что деньги ушли и у нас их больше нет, но и человек, ожидающий их поступления, еще их не получил — он проверяет свой счет и не видит денег, что настораживает. То есть получается, что денег нет ни у кого. А это плохо для бизнеса. Так что вот вам

одна из проблем: все делается очень медленно. Как я уже сказал, вторая проблема проиллюстрирована примером. Наверняка есть и другие примеры. Мы знаем, что в России есть успешные компании, уже созданные и развивающиеся, которым предстоит в конце концов достичь огромного успеха. Момент, когда вы решаете создать что-то и двинуться вперед самостоятельно — это момент, когда вы решаете не работать на правительство, не работать на «Газпром» или кого-то еще. Я живу в Люксембурге, который нельзя назвать колыбелью предпринимательства. Он очень схож с Сингапуром в том смысле, что это мировой центр финансовых услуг. Я думаю, по числу инвестиций в Россию эта страна находится на третьем месте с объемом около 37 миллиардов долларов США, плюс, я думаю, она занимает второе место по объему транзакций в евро. Тем не менее, большинство выпускников люксембургских университетов ищут работу в правительстве, в банке или в другом месте. Я хочу сказать, что наличие хорошего бизнес-климата не приводит к внезапному возникновению предпринимательства, и хороший тому пример — Сингапур.

— К. Андросов: Когда я говорил про новый тренд глобальности предпринимателей, я скорее имел в виду обратное. Я хотел показать на примере России, что сейчас появилось много молодых ребят, которые сделали успешные бизнес-модели не только в IT, но и в потребительских секторах, в науке, в том же машиностроении. Но, достигнув быстрого успеха, они стали искать экзист, они этот экзист нашли и сегодня продолжают свою карьеру или семейную жизнь в Сингапуре, в Швейцарии, в Америке. Кто-то, как Чичваркин, в Лондоне. Как раз это те страны, где хороший предпринимательский климат. Они на первых местах в рейтинге, и не случайно туда уезжают. Это тенденция. Это говорит о том, что ребята, которые поборолись здесь, достигли успеха, все-таки выбирают для себя комфорт семьи и комфорт предпринимательской среды за рубежом.

Говоря об успехе и возможности успеха иностранцев в России, я бы обозначил две составляющие. Это наши коллеги и партнеры как с развивающихся рынков, так и с развитых. Коллеги с развивающихся рынков — из Индии, из Бразилии, из Ирана показывают примеры своей успешности в России, в Москве. Они понимают правила игры, понимают, как себя здесь вести, поскольку видят много похожего. Именно поэтому они добиваются успеха гораздо быстрее. Коллеги, которые приезжают сюда заниматься предпринимательской деятельностью из развитых европейских стран, из Соединенных Штатов Америки, часто по-

сле нескольких лет борьбы сдаются и возвращаются домой. "Умом Россию не понять, аршином общим не измерить..."

— *На ваш взгляд, в чем причина такого поражения, что не удается? Среда всегда непрозрачна, настолько агрессивна, что не позволяет им добиться успеха? Или они не готовы к борьбе, слишком устают, слишком долго пребывали в социально комфортных условиях?*

— К. Андронов: Это как раз то, чем я заканчивал выступление. У нас тут многое непонятно. Человек с европейским мышлением привык к определенному стереотипу или алгоритму поведения, которое в нем воспитывалось сотнями лет. Можно бороться в России, можно достигать успеха, но в конечном счете, перестаешь понимать, что вокруг тебя происходит. Я сейчас говорю не о себе, я сейчас говорю от имени того условного иностранца, который пытается делать бизнес в России. И вот от этого непонимания опускаются руки, ребята уезжают.

— *Я хотел задать вопрос еще до комментария Кирилла. Мой вопрос касался именно той ситуации, когда мы, русские предприниматели, можем делать бизнес за рубежом. Как вы видите нашу интеграцию в тот же самый Люксембург, в ту же самую Швейцарию, Италию, Румынию, Болгарию и прочие страны западной и восточной Европы?*

— Ж. Лопес: Вопрос, на самом деле, очень хороший: мы обсуждали это и в Люксембурге. Я бы сказал, что вопрос даже не провокационный. Он правдивый. Если у человека есть деньги и российский паспорт, радушной встречи он не дождет. Я думаю, это очень плохо. Нам известно много финансовых центров, которые готовы принять деньги отовсюду, но при этом создают препятствия и ограничения для бизнесменов и компаний из России. Я не хочу сказать, что Люксембург входит в их число. На самом деле у Люксембурга с Россией замечательные отношения. Однако я считаю, что инвесторов из России, занимающихся вложениями в другие страны, воспринимают неправильно или, если угодно, враждебно. Я также думаю, что в этом вопросе все решит время. Но, конечно, нужно прилагать усилия — причем, вероятно, и со стороны российского правительства. С одной стороны, мы говорили о привлечении инвестиций в Россию, а с другой — о продвижении российских инвестиций за пределами России и о том, чтобы сочетание российского паспорта и денег воспринималось как достоинство. Дело не всегда в этом.

— *Я хотел бы затронуть тему культуры, имиджа и среды. Вот, господин Камран*

— наш друг. И 50% денег, которые он заработал и зарабатывает, он отдает в фонд, который занимается филантропией. Он построил более 600 школ. Как вы думаете, когда в России у бизнесмена наступит такой этап, что закончится формат жадности наживы, после чего хотя бы 5-10% денег он начнет направлять на развитие предпринимательской среды, на развитие какого-то другого направления?

— Р. Варданян: Знаете, мне отец всегда говорил, что человек больной гриппом в толпе очень виден, он чихает... И все нехорошее виднее, чем хорошее. Иногда мы много обсуждаем плохие примеры, и очень мало обсуждаем хорошие. Нормальное не производит впечатления. Мне кажется, здесь есть преувеличение. Как человек, знакомый со многими богатыми людьми, я знаю, что они немало делают в России. Но тут есть две проблемы. Первая проблема: они не очень хотят этого показывать и специально держат на уровне небольшого пиара, потому что бояться, что государство попросит у них еще больше денег, потому что государство у нас тоже активно просит на различные благотворительные проекты. И когда начинаются разные проекты, сбор на футбольные клубы, например, каждый чиновник считает своим долгом позвонить и сказать: «Вот на это надо дать деньги». И поэтому есть некоторый страх, когда делаешь такие дела, опасение стать дойной коровой. А второе — действительно, в отличие от того, что принято на Западе, в России персонализация помощи отсутствует. У нас нет индустрии благотворительности как таковой, она не институализирована, она не персонализирована, она непрофессиональна, а это дело очень сложное.

Я приведу пример человека, которого все знают: Зимин Дмитрий Борисович. Между прочим, есть люди, которые публично отдавали свое имущество фондам и совершенно спокойно занимались поддержкой науки. Не надо посыпать голову пеплом. Мы правильно поднимаем эту тему, потому что мы еще очень далеки от идеала. Но и у нас есть хорошие примеры, просто мы о них меньше говорим. О плохом говорить легче. Но с тем, что это тренд для России, я согласен на 100%, и мы будем делать этого больше и лучше.

Взять конкурс на Лучшего предпринимателя, о котором я говорил. Там были люди намного успешнее кенийского банкира, который получил главный приз. Кенийский банкир не просто построил успешный банк, не просто сделал очень успешную бизнес-модель, но он помогает 30 тысячам детей получать образование и активно участвует в построении страны, общества. Когда мы смотрим на неко-

торых наших ребят, то видим, что наш вклад в изменение общества намного меньше, чем должен быть. С этим я согласен.

Мы элита, мы несем ответственность за изменение нашей страны и поэтому мы должны делать больше и лучше. Это произойдет, просто нам нужно время. Пока нельзя ничего изменить, мы должны понимать, что хорошие дела любят тишину. Об этом тоже надо помнить. В любом случае, общество тоже должно понимать, что это делают люди, создающие богатство.

И третье. Есть очень четкая позиция: если я плачу все налоги, которые берет государство, то уже государство обязано все эти вещи делать. В европейской культуре такая позиция больше распространена, чем в американской. Эта позиция тоже имеет право на существование: человек решил, что он заплатил все налоги и полностью отдал государству возможность эти деньги правильно потратить.

— *Следит ли кто-то из государственной власти за тем, сколько на одного человека, создающего бизнес, создающего рабочие места, приходится людей, которые служат в армии, работают в ЖКХ, работают на госслужбе, которые обслуживают, а не создают?*

— А. Аветисян: Я все же хочу, чтобы мы продолжали разделять, несмотря на идею Максима, понятия предприниматель и наемный менеджер. Да, конечно, наемный менеджер сегодня начал брать на себя гораздо больше ответственности, больше риска. От наемного менеджера ждут больше креативности. Но есть ключевое слово: ответствен-



ность за семейный капитал и ответственность перед своими работниками. Это то, что, на мой взгляд, отличает только предпринимателя. То, что невозможно переложить на плечи наемного менеджера, лимит ответственности которого всегда ограничен. У предпринимателя лимит ответственности не ограничен. И в этом, на мой взгляд, принципиальное отличие.

Но есть формальная сторона, а есть неформальная. Формально в государственной системе управления Российской Федерации есть два органа, которые отвечают за контроль сбалансированности и распределения всех ресурсов. Это подразделение Администрации Президента, а второй орган — в аппарате Правительства. И балансирует их так называемая комиссия по административной реформе, которая как раз по своей идеологии и должна обращать внимание на диспропорции на государственной службе, в государственном секторе экономики, и в частном. Насколько эффективно она работает? На мой взгляд, ответ вы сами дали в своем вопросе.

— **Артем, Вы не хотели бы дать комментарий по поводу эффективности государства, как, например, этот институт обеспечивает адекватное соотношение. Насколько такая задача стоит перед вашим Агентством или это другая тема?**

— Я думаю, это немного другая тема. Я бы хотел сказать, что сейчас у предпринимателей есть возможность включиться в процессы, которые происходят в стране. Вернусь к наболевшей теме, которую мы обсуждали — инвестиционный климат. Рабочие группы по

этой теме сейчас создают предприниматели. Туда входят и чиновники, на этой площадке можно работать. Причем можно работать удаленно, использую инструменты краудсорсинга. Поэтому я призываю всех неравнодушных предпринимателей включаться в эти процессы. Мы говорили о благотворительности. Безусловно, это вещь, которая не может привиться извне, она может родиться только изнутри. В какой-то момент предприниматель, бизнесмен, просто человек чувствует, что у него есть потребность что-то давать. И здесь так же. Если неравнодушный человек видит, что он может что-то сделать, что-то изменить, если у него есть какие-то идеи, мысли, сейчас есть много возможностей участвовать в этом процессе. Это ответ на другой вопрос. Но на первый вопрос Кирилл ответил достаточно полно.

— К. Елахан: Если я правильно понимаю вопрос, моя точка зрения заключается в том, что мы как жители капиталистических стран, например, США, не хотим поощрять государственных служащих создавать рабочие места для еще большего количества государственных служащих. Скоро появится общество, где все будут работать на правительство — и мне кажется, что это нельзя назвать утопией, к которой нам всем стоит стремиться. Поэтому мне интересны предприниматели, создающие рабочие места в частном секторе и таким образом улучшающие ситуацию, но не за наш счет. Если число государственных чиновников постоянно растет, кому-то надо их кормить — а это налоги, которые идут из наших карманов. Думаю, не стоит поощрять деятелей в прави-

тельстве — ни в местном, ни в федеральном — которые продолжают увеличивать там число рабочих мест. Я считаю, поощрять надо тех, кто делает правительство более эффективным, открытым и прозрачным. Мое мнение состоит в том, что и меньшее количество людей может принести солидную пользу обществу. Но, повторюсь, я в России недолго и не хочу переступать черту и говорить что-то неподобающее.

— Хочу поблагодарить за интересную дискуссию на тему, которая, как мне кажется, волнует не только предпринимателей, но и все общество. Какими должны быть место и роль предпринимателя в нашем обществе, насколько именно они являются теми двигателями изменений, которые нужны обществу в целом, как можно вырастить предпринимателя, может ли предприниматель добиться успеха в России, не будучи россиянином? Насколько БРИКС отличается от развитых рынков? Насколько предпринимательство является новой средой, которая будет менять не только бизнес, но и публичные институты и насколько вообще государство может управлять предпринимательством, людьми с предпринимательской ментальностью? Каким для этого должно быть государство, и когда это будет нормой для всех нас, для всех наших предпринимателей? В общем, мы подняли большое количество вопросов. Не уверен, что на все из них нам удалось дать ответы, но как минимум, у нас была возможность поразмышлять публично, перед всеми нашими уважаемыми гостями, которые приехали из разных стран, которые работают в России и своим примером показывают, что невозможное возможно.



