

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**16—18 июня 2016**

**РОССИЯ — ЯПОНИЯ: СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ  
ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

16 июня 2016 г., 18:15—19:30

Павильон G, Конференц-зал G4

Санкт-Петербург, Россия

2016

### **Модераторы:**

**Ёити Кобаяси**, Вице-президент, Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми независимыми государствами

**Алексей Репик**, Президент, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»; член Общественной палаты Российской Федерации; председатель совета директоров, группа компаний «Р-Фарм»

### **Выступающие:**

**Ясуси Акахоси**, Президент, Japan External Trade Organization

**Анатолий Артамонов**, Губернатор Калужской области

**Андрей Варичев**, Генеральный директор, ООО «УК «Металлоинвест»

**Станислав Воскресенский**, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

**Цунэо Китамура**, Парламентский заместитель министра экономики, торговли и промышленности Японии

**Нориаки Кояма**, Исполнительный вице-президент группы, Fast Retailing Co Ltd

**Ашот Марьян**, Старший управляющий директор по инвестиционной деятельности, руководитель Проектного центра ООО «УК «РОСНАНО»

**Александр Морозов**, Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

**Хироси Мэгуро**, Генеральный директор, Mitsui & Co Moscow LLC

**Сергей Недорослев**, Председатель совета директоров, Группа «КАСКОЛ»

**Масао Фудзита**, Президент, Главный исполнительный директор, Sakhalin Oil and Gas Development Company Ltd

**Цумутоку Ямада**, Генеральный секретарь, Японский бизнес-клуб

### **Участники дискуссии:**

**Сергей Габестро**, Генеральный директор, Фабрикант.ру ООО

**Ольга Прокофьева**, Член совета директоров, Группа компаний Энергия

## **С. Воскресенский:**

Большое спасибо.

Я присоединяюсь ко всему, что сказал уважаемый заместитель министра Китамура. Мы сегодня провели очень обстоятельные переговоры и договорились о конкретных шагах по реализации того плана, который был предложен премьер-министром Абэ Президенту Путину во время их встречи в Сочи 6 мая. Я лишь добавлю кое-что относительно наших подходов к сотрудничеству, потому что в последний год наметилось новое системное понимание нашего экономического сотрудничества с Японией. И дело тут вот в чем.

Сегодня мы говорим не только об инвестициях Японии в Россию или российских инвестициях в Японию и не только о торговле. Мы говорим сегодня о том, что в связи с большими прорывами в области технологий меняются практически все бизнес-модели, как говорят эксперты.

Это касается почти каждой отрасли и несет с собой как хорошие, так и плохие новости. Плохая новость: компании, которые оказываются неповоротливыми, чувствуют себя не очень хорошо. Новость хорошая: на рынок выводятся совершенно новые продукты. Наш подход заключается в следующем: мы предлагаем японскому бизнесу выстраивать совместные цепочки добавленной стоимости, чтобы создавать продукцию, которая бы продавалась в России, в Японии и на мировом рынке в целом. Речь идет как о существующих товарах — я сейчас приведу конкретные примеры, — так и о товарах, которых мы с вами еще пока не знаем. Важно начать диалог на эту тему.

Почему мы пришли к такому подходу? Нам кажется, что именно он позволит по-настоящему связать экономику России и Японии и сделать наши отношения устойчивыми, менее подверженными различным кризисам, изменениям конъюнктуры и так далее. Если будут такие устойчивые связи, бизнесмены разберутся, что нужно предлагать, какой товар наиболее конкурентоспособен.

Приведу несколько примеров. Алексей Репик говорил о компании Mazda, которая модернизирует свое производство на Дальнем Востоке, чтобы

экспортировать оттуда двигатели, в том числе в Японию. Есть другой проект, к которому японские компании проявляют интерес: это совместное производство минеральных удобрений на Дальнем Востоке для поставок на рынки, прежде всего в Азиатско-Тихоокеанский регион. Есть также проекты в сельском хозяйстве, в фармацевтике, в других отраслях.

Еще повторю: принципиальное новшество, которое мы увидели в плане, предложенном Абэ, состоит в том, что мы не просто обмениваемся капиталами и товарами: мы вместе создаем успешные бизнес-истории.

Какие для этого есть инструменты и что мы готовы делать? Алексей Репик уже упомянул о таком инструменте Министерства промышленности, как специальный инвестиционный контракт. Напомню, это гарантия стабильности условий для инвесторов в гринфилд-проекты, а также получение статуса российского производителя при локализации производства японскими компаниями в России. А кроме того — подчеркну, ни с одной другой страной у нас такого инструмента нет, — создана специальная российско-японская группа по улучшению инвестиционного климата. Мы занимаемся ее работой вместе с господином Кодзуки, послом Японии в России.

Что это за группа? Она рассматривает как системные проблемы японского или российского бизнеса — например, всем известные сложности с таможней на Дальнем Востоке, которыми мы предметно занимаемся, — и конкретные проблемы компании в случае их возникновения. Фактически в России создан специальный омбудсмен-офис для японского бизнеса. Это беспрецедентный случай. У нас есть глобальный омбудсмен-офис — Консультативный совет по иностранным инвестициям при Правительстве, куда входят представители иностранных компаний, включая японские. Но для японского бизнеса, хочу еще раз подчеркнуть, существует особый инструмент.

Скажу о системных проблемах с таможней — я вижу в зале много представителей японского бизнеса и знаю, о чем идет речь. Мы сейчас реализуем пилотный проект в Санкт-Петербурге, после чего будем делать то же самое в Находке. Изменится качество таможенных процедур. Издан

специальный приказ Федеральной таможенной службы в отношении этих двух портов — «Большого порта Санкт-Петербург» и порта Находка: в нем установлены специальные KPI с четким указанием времени и количества документов, которые сопровождают импортные и экспортные операции.

Я хотел обратиться к представителям японского бизнеса с просьбой обеспечить обратную связь: работают ли эти приказы, действуют ли новые правила? Первая контрольная точка — август этого года, следующая — декабрь. Через Российско-Японский деловой совет мы доведем до всех конкретную информацию и будем очень признательны вам за обратную связь.

Следующий аспект, на который я хотел обратить внимание — он прямо упомянут в плане Абэ, — это использование потенциала российского Дальнего Востока для промышленной модернизации и налаживания экспортных поставок с Дальнего Востока в Азиатско-Тихоокеанский регион. К нам уже обратились несколько японских компаний, интересуясь, какими будут эти льготы. Льготы могут быть самыми различными. Повторю то, что я говорил господину Китамуре: если речь идет об экспорте, особенно с территорий Дальнего Востока, набор льгот для бизнеса, включая японский, будет максимальным. Это налоговые льготы, это правительственные субсидии, если возникнет необходимость, и, самое главное — упрощенные административные процедуры. У нас для этого есть специальное министерство и специальный вице-премьер, и мы, тесно взаимодействуя с ними, готовы помогать таким инвесторам в ручном режиме.

В завершение своего выступления я хотел бы бросить взгляд в будущее. Господин Китамура говорил о том, как японские технологии, которые мы уважаем и которыми восхищаемся, могут помочь в деле промышленной модернизации России. В свое время «Деловая Россия» предложила создать специальное агентство по трансферу технологий. Эта инициатива была выдвинута год назад. Тем из вас, кто еще не знает об этом, мы рады сообщить, что агентство создано, а вчера назначен его глава. Хорошая новость для японского бизнеса состоит в том, что глава агентства — это бывший заместитель министра Дальнего Востока, который плотно

занимался именно тем, что называется investment relations, отношениями с инвесторами. Думаю, многие инвесторы его знают: это наш товарищ и коллега Максим Шерейкин. Мы полагаем, что это агентство будет вовлечено в работу по модернизации промышленности на основе трансфера технологий, в том числе из Японии.

Но самое главное, хочу повторить — это наше понимание нового уровня отношений, создание совместных историй успеха, таких проектов, неудача которых отрицательно сказывалась бы и на России, и на Японии, успех которых приносил бы пользу и японскому народу, и гражданам России, и бизнесу наших стран. Мы готовы сделать для этого все необходимое.

Спасибо.

**А. Репик:**

Спасибо, господин Воскресенский.

Мои японские друзья часто приводят известную поговорку: если проблему можно решить, то не стоит о ней беспокоиться; а если ее решить нельзя, беспокоиться о ней бесполезно. Значительная часть проблем, которые имелись у многих японских компаний, была снята по результатам визита в Японию российского министра промышленности и торговли Дениса Валентиновича Мантурова. Наш визит в Токио в марте был, как я считаю, очень эффективным и побудил многие японские компании проявлять большую активность на российской земле.

Я хотел бы предоставить слово еще одному заместителю министра — на этот раз заместителю министра промышленности и торговли Александру Морозову. Каков Ваш взгляд на меры, необходимые для укрепления экономических отношений между нашими странами?

**А. Морозов:**

Большое спасибо.

Добрый день, уважаемые коллеги! Тема круглого стола говорит о том, что мы вплотную подошли к точке разворота наших торгово-экономических отношений, которые, надо признать, находятся не в лучшей форме. С осени

прошлого года интенсифицировались политические контакты, которые, как мы надеемся, позволят укрепить наши связи во всех областях.

Нам есть на что опереться. Есть конкретные примеры успешного взаимодействия — в первую очередь в энергетическом секторе, в автомобилестроении, в станкоинструментальной промышленности. В России работает около 270 компаний с японским капиталом. Это не так много, особенно в сравнении с присутствием японского бизнеса в Китае, Таиланде, Вьетнаме и других странах Азиатско-Тихоокеанского региона. В то же время это говорит о наличии потенциала, который может быть в ближайшее время реализован совместными усилиями, что должно привести к увеличению взаимных инвестиций, количества компаний с японским капиталом в России и товарооборота между нашими странами.

Во время деловой поездки в Токио мы провели очень много встреч. Основной вывод, который мы сделали, весьма позитивен: японский бизнес четко проводит границу между политикой и экономикой. Фактически мы обсуждали реализацию большого количества новых проектов по всему фронту нашего экономического сотрудничества. Российский Закон о промышленной политике определяет многие нововведения, которые мы можем использовать для активизации экономического сотрудничества. В соответствии с этим законом мы поставили, в рамках специнвестконтракта, четкие ориентиры — надеемся, что они понятны нашим японским коллегам. Мы заинтересованы в приходе к нам японских компаний с полным циклом производства, во всех без исключения отраслях. Мы готовы оказать любую поддержку японским компаниям и уже делаем это. Готовый к подписанию специальный инвестиционный контракт с «МАЗДА СОЛЛЕРС» может служить хорошим примером для других японских коллег, которые пока, к сожалению, занимают выжидательную позицию.

Мы ставим перед собой задачу: устранить все административные барьеры, с которыми сталкивается бизнес. Думаю, вы согласитесь с тем, что рейтинг Всемирного банка Doing Business является объективным критерием. Так вот, согласно этому рейтингу, за последние пять лет наша страна

продвинулась вверх более чем на 70 пунктов: в 2011 году мы занимали 125-ю строчку, в 2016 году — уже 51-ю.

Мы уверены, что наши компании могут и должны получать от российских административных органов оперативную поддержку в бизнесе. Надеемся, что в этом году мы, наконец, получим результаты и сможем проявить удвоенную активность в сфере экономических отношений. Мы готовы с интересом и с удовольствием рассматривать любые ваши предложения.

#### **А. Репик:**

Большое спасибо.

Сегодня у нас бизнес-диалог, и поэтому, как мне кажется, настало время передать слово представителям бизнеса. В своей вступительной речи я сказал, что рад видеть здесь много знакомых лиц, и теперь хотел бы предоставить слово нашему давнему другу, который и в прошлом году задавал тон российско-японскому бизнес-диалогу — господину Нориаки Кояме, вице-президенту Fast Retailing Co Ltd.

Надеюсь, что после нашей дискуссии представители Министерства экономического развития и, может быть, Министерства промышленности, прокомментируют ваши пожелания. Но я абсолютно уверен, что Ваше присутствие в России — это большое благо для граждан Российской Федерации. У меня есть много друзей, которые по-настоящему ценят Вашу работу здесь, которым очень нравятся Ваши магазины.

Мы неоднократно говорим о том, что новым фокусом сотрудничества между Россией и Японией становится инвестиционная активность. Поэтому мне очень приятно предоставить слово старшему управляющему директору по инвестиционной деятельности и руководителю Проектного центра управляющей компании «РОСНАНО» господину Марьяну, который сейчас работает над созданием Российско-Японского фонда прямых инвестиций, в том числе в рамках реализации инициатив высшего руководства Японии и Российской Федерации, о которых сегодня уже говорилось.

Господин Марьян, расскажите, пожалуйста, о целях и задачах фонда и, может быть, о его японских партнерах.



## **А. Марьян:**

Добрый день, уважаемые коллеги! Я счастлив представлять здесь группу «РОСНАНО». В своем выступлении я скажу несколько слов о нашей компании, о том опыте взаимодействия с японскими фирмами, который у нас уже есть, и о том, что мы собираемся сделать в ближайшее время. В конце выступления мне хотелось бы ответить на вопрос президента Федерации экономических организаций Японии господина Асады, который он задал на прошлой неделе нашему министру промышленности и торговли Денису Мантурову.

Группа «РОСНАНО» сегодня — крупнейший технологический инвестор в Российской Федерации. «РОСНАНО» была создана всего восемь лет назад как институт развития. На сегодняшний день нами проинвестировано уже более 10 миллиардов долларов в сферу высоких технологий, действуют более 60 высокотехнологичных предприятий, продающих свою продукцию, которая востребована. Большая часть из них ориентирована не только на внутренний рынок, но также на экспорт, их продукция пользуется спросом и за рубежом.

Ярким примером может служить наша компания «Русский кварц», созданная совместно с японской корпорацией Sumitomo на базе Кыштымского ГОКа в Челябинской области. Всего за пять лет эта компания вошла в тройку мировых лидеров по производству кварцев высокого качества.

Новая инициатива нашей компании, относится к зеленой энергетике: речь идет о так называемом waste-to-energy, то есть выработке электроэнергии за счет переработки мусора, и здесь дело тоже не обходится без японских компаний. Сейчас, когда мы ищем технологического партнера, мы видим, что у японских компаний, таких, как Mitsubishi и Hitachi, эти технологии на порядок совершеннее по сравнению с тем, что есть у их конкурентов.

Что мы хотим сделать? Коллеги упомянули о Фонде прямых инвестиций. Сейчас «РОСНАНО», перестав быть институтом развития и перейдя в сферу private equity, поменяла все стратегические правила поведения на

рынке и создает совместные фонды. Мы уже создали около десятка таких фондов с разными партнерами, как российскими, так и зарубежными. Было бы стратегически неверно не создать такого фонда именно с японцами, поскольку при разговоре о высоких технологиях, о будущем, у людей во всем мире прежде всего возникает ассоциация именно с Японией, с японской экономикой, с японскими компаниями.

В настоящее время мы ведем достаточно непростые переговоры о создании совместного фонда с финансовой корпорацией Sumitomo Mitsui и Японским банком для международного сотрудничества. В России — я хочу, чтобы наши японские партнеры это понимали, — нет альтернативы группе «РОСНАНО» в сфере высоких технологий, в сфере создания соответствующих производств. Построив свои 60 заводов, мы приобрели колоссальный опыт успехов и неудач, который позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее и брать на себя ответственность.

Последние макроэкономические изменения делают российский рынок все более привлекательным для локализации производства. Издержки становятся ниже, эффективность — выше. Как мы видим, японские партнеры проявляют все большую уверенность в том, что пришло время создавать производства на территории Российской Федерации. Мы — идеальный партнер для вас, мы открыты, мы готовы работать в соответствии с лучшими практиками рынка private equity.

Завершая свое выступление, вернусь к вопросу господина Асады. Мы ждем от японских компаний заинтересованности в создании фонда, единого инструмента, платформы для инвестиций в сферу высоких технологий на территории России. Наш добрый друг господин Като, глава российского представительства Японского банка для международного сотрудничества, и его босс в Токио Хироси Ватанабэ ждут от вас соответствующего запроса. Как только мы почувствуем, что у нас есть реальный pipeline, почувствуем заинтересованность и готовность японского бизнеса, мы создадим фонд, который будет серьезным подспорьем для вас: у вас на территории России появится надежный партнер с государственным участием.

Спасибо за внимание.

## **А. Репик:**

Большое спасибо, господин Марьян.

Я бы хотел передать слово человеку, который очень много делал и делает для развития экономических отношений между нашими странами, господину Хироси Мэгуро, управляющему директору Mitsui & Co Moscow.

Мэгуро-сан, наверное, Mitsui — один из крупнейших, если не крупнейший японский инвестор в российскую экономику. Для меня особенно отрадно то, что Mitsui совершает инвестиции не только в крупные проекты в нефтегазовом секторе, такие, как «Сахалин», но и в технологические компании, такие, как QIWI. Недавно было анонсировано ваше участие в проекте «Шефмаркет» по доставке готовых обедов. Нам очень приятно, что Mitsui является пионером, показывает дорогу японским компаниям в Российскую Федерацию.

Такое «вкусное» выступление — всем захотелось побыстрее попробовать еду от «Шефмаркета», а заместитель министра Воскресенский уже устанавливает приложение на свой телефон. Пока он делает контрольную закупку у компании, ставшей новым направлением инвестиций Mitsui в Россию, я попросил бы взять слово моего друга, одного из самых ярких российских предпринимателей Сергея Недорослева. Наверное, он одним из первых доказал, что импортозамещение в России возможно — и не только в таких простых отраслях, как сельское хозяйство и производство продуктов питания, но и там, где приходится конкурировать с крупнейшими мировыми компаниями, в том числе японскими. Сергей — один из самых ярких представителей российского станкостроения.

Сергей Георгиевич, как удастся выдерживать конкуренцию, где есть потенциал для партнерства, и как можно, объединив усилия российской и японской стороны, получить видимый результат?

## **С. Недорослев:**

Спасибо большое, Алексей, за такое замечательное представление.

Не могу не прокомментировать яркое выступление господина Хироси Мэгуро. Я не так часто встречаюсь с японскими коллегами, и сейчас очень

впечатлен. Я заказывал домой продукты не только из этой компании, но и еще из двух: действительно, работают замечательно. Я сам вкладывал деньги, в том числе личные, в некоторые сервисы.

Понимаете, я люблю металл, люблю обрабатывать его, строить машины — с детства. Есть такие люди, их 20% — что они делают, если видят будильник дома у бабушки? Они его разбирают. Разбирают, но не всегда могут собрать — ничего страшного, потом научатся. Из таких людей и вырастают станкостроители. Не могу сказать, что мы всю жизнь этим занимаемся, но в течение той части жизни, когда мы этим занимаемся, нам бывает очень весело и интересно.

У нас есть опыт работы с производителями из Японии. Мы работаем с компанией FANUC, известной не только в Японии, но и во всем мире — как минимум, станкостроителям. Она делает приводы, спс-контроллеры, мы с ними дружим, покупаем их продукцию.

Вот этот черный красивый станочек в левой части слайда оснащен приводами от FANUC. Спс-контроллер здесь пока еще от Siemens, но мы сейчас разрабатываем на своем процессоре спс-контроллеры с собственным программным обеспечением.

Эта пятиосевая машина сделана в 200 километрах от Уфы. Уфа — ближайший город, где есть цивилизация, так сказать, в полном смысле слова. Город этот называется Стерлитамак, там живут уникальные люди, которые с детства любят строить машины. За девять месяцев они сконструировали станок, пятиосевую машину, которую мы показывали на выставке «Металлообработка». Многие пришли к нам на стенд — не только российские коллеги, но и иностранные, — а одна большая компания даже попросила продать лицензию. Я удивился, так как мы сами думали о покупке лицензий — но выяснилось, что мы тоже можем их продавать.

Почему? Все очень просто. Есть некоторое количество людей, любящих строить машины, то есть инженеров, но количество капитала, которым в России эти инженеры располагают, ничтожно мало по сравнению с любой другой страной мира — Америкой, Японией или Германией. В Германии или в Японии — поправьте меня, вы лучше знаете, — на один доллар

приходится одна десятитысячная инженера, или на одного инженера приходится 50 миллионов долларов. А в Стерлитамаке на одного инженера приходится в лучшем случае 10 миллионов рублей. Поэтому мы можем выбирать великолепных инженеров и производить продукцию. Само железо мы тоже способны выпускать, но можем делать это и в Китае, и в Германии — там есть очень хорошие заводы.

Поэтому, когда мы говорим о сотрудничестве с японскими компаниями, мы хотели бы думать не о том, как сделать здесь, в России, станки, которые где-то разработали 15 лет назад, а о том, какие машины будут пользоваться спросом через 15 лет.

У нас есть определенное преимущество — российский рынок. Сегодня, наверное, это четвертый или пятый рынок в мире по количеству покупаемых машин. Многие японские компании знают, что этот рынок довольно-таки велик. Почему так вышло? В 1990-е годы на многих промышленных производствах не меняли машины, и сейчас накопился огромный отложенный спрос. В следующие десять лет многие станки будут заменены. Итак, у нас с вами есть 10—15 лет устойчивого спроса, и мы можем спроектировать машины, которые будут пользоваться успехом в России в течение следующих десяти лет. Имея такой launch market, мы можем вместе с нашими заказчиками отладить здесь эти машины и продавать их повсюду в мире. Мы уже серийно выпускаем станки, которые продаем по всей России.

Вопрос: можем ли мы экспортировать станки, если сделаем их вместе с вами? Можем. Но пока внутренний рынок России настолько обширен, что мы с осторожностью смотрим на экспорт. Я недавно сказал одному моему японскому другу и коллеге: «Мы бы хотели купить у вас вот это». Он отвечает: «Знаете, мы пока продаем это только на внутреннем рынке». Я спрашиваю: «А почему нам не продаете? Есть какие-то ограничения?» Он говорит: «Никаких ограничений нет, просто мы продаем эту продукцию на внутреннем рынке всего семь лет, и пока еще не уверены в качестве, чтобы продавать ее в других странах. Мы еще чуть-чуть доработаем ее и станем экспортировать». Мы тоже решили, что будем пять-семь лет продавать на

внутреннем рынке, а потом обязательно станем экспортировать. Поэтому мы очень надеемся на сотрудничество.

Спасибо большое.

#### **А. Репик:**

Сергей, большое спасибо. Думаю, что российские станки скоро появятся в Японии. Это станет прорывом, доказательством того, что столь важная для нас компетенция находится в России на очень высоком уровне.

Мне кажется, было бы логично перейти к представителям крупнейших компаний. Я попросил бы Масао Фудзиту, президента Sakhalin Oil and Gas Development Company (SODECO), рассказать о том опыте, который он приобрел в России, потому что господин Фудзита хорошо знаком с нашей страной: он работал в министерстве экономики, торговли и промышленности Японии, в посольстве, в различных японских компаниях, включая Komatsu. В прошлом году господин Фудзита возглавил SODECO. Может быть, он выдвинет какие-либо предложения, которые могут сделать наше сотрудничество более эффективным.

#### **М. Фудзита:**

Спасибо, господин Репик, за теплые слова в мой адрес.

Господин Воскресенский только что сказал, что нам нужно вместе создавать истории успеха. Я думаю, что это очень важно. Что касается меня лично, я раньше был связан с Komatsu, а сейчас работаю в SODECO — занимаюсь производством нефти и газа на Сахалине.

Эти две компании — самые яркие примеры совместного российско-японского бизнеса, так как за всю историю российско-японских экономических отношений японская сторона вложила самые большие деньги именно в российскую нефть. «Газпром» до сих пор остается самым крупным клиентом Komatsu. «Полюс», у которого очень много золотых месторождений и угольных шахт, является клиентом Komatsu в течение более 40 лет. Я вижу, что в этом мероприятии принимает участие господин Варичев из «Металлоинвеста». Пользуясь случаем, я хотел бы выразить

благодарность «Металлоинвесту» в Вашем лице за то, что эта фирма является крупным клиентом Komatsu.

Итак, Komatsu уже 40 лет работает на российском рынке, и Россия до сих пор является одним из ее крупнейших клиентов. Премьер-министр Абэ предложил восемь направлений сотрудничества России и Японии, энергетическое сотрудничество является четвертым из них. Если взять последние годы, то в японско-российских экономических отношениях самые тесные связи образовались именно в сфере энергетики.

Наш премьер-министр придает большое значение японско-российским отношениям: по его мнению, они относятся к числу тех двусторонних отношений, которые наиболее насыщены и богаты возможностями. Тот факт, что между нашими странами активно ведется политический диалог, особенно в течение последнего года, вселяет большие надежды в меня и других представителей бизнеса. Конечно, экономические отношения не всегда испытывают влияние политических отношений, но тем не менее, политические трения между нашими странами — это, так сказать, кость, застрявшая в горле.

Могу привести один пример. До вступления в нынешнюю должность я работал в Komatsu — чуть менее 10 лет. Когда в 2006 году Toyota решила построить сборочный завод в Ленинградской области, господин Саканэ, тогдашний президент Komatsu, спросил меня с опаской: разве можно совершать прямые инвестиции в завод, который будет построен в России? Руководители солидных японских компаний, акции которых зарегистрированы на фондовой бирже, не решались активно работать в России, а очень многие не решаются до сих пор.

Япония очень интенсивно работает над проектами «Сахалин-1» и «Сахалин-2». Если посмотреть на японский импорт из России по итогам 2015 года, мы увидим, что энергоносители занимают в нем 78% — это «Сахалин-1», «Сахалин-2», сырая нефть, сжиженный природный газ. По результатам того же 2015 года, импорт сырой нефти из России составил 14 миллионов 720 тысяч тонн, сжиженного природного газа — 7 миллионов

570 тысяч тонн. На Российскую Федерацию приходится 9% японского импорта сырой нефти и 9% импорта сжиженного природного газа.

Сейчас идет речь об импорте газа из Восточной Сибири, из района Иркутска. Но в свете последних событий Япония проявляет осторожность. Многие японские торговые дома понесли большие потери в сырьевом и энергетическом секторах и теперь, принимая решения о новых инвестициях вынуждены быть осмотрительными. Но в долгосрочной перспективе японские компании действительно имеют большие инвестиционные возможности, и часть этих инвестиций обязательно будет направлена на новые энергетические проекты в России.

Я живу в России уже девять лет и много чего испытал. Что я хочу сказать? Если ты работаешь, делаешь свое дело в России, ты получаешь результат. Komatsu открыла завод в Ярославле, и этот завод вносит вклад в импортозамещение. Почему Komatsu достигла таких успехов? Российский рынок строительного оборудования очень велик, а Komatsu располагает соответствующими технологиями. Сейчас Komatsu производит 500 единиц техники в год, это вдвое меньше плановых показателей. Тем не менее, с прошлого года завод в Ярославле приносит прибыль. Так что проблемы, вероятно, будут, но преодолеть их можно.

Узким местом часто становится логистика. Komatsu в конечном счете не стала пользоваться Транссибом, наши грузы доставляются морским путем. Еще один момент — кадры. В России есть рабочая сила очень высокого качества, но дело в том, что не каждый местный сотрудник может стабильно работать в течение длительного срока. Но хочу еще раз подчеркнуть: российские специалисты очень хороши, и поэтому задача иностранного инвестора — создать условия для того, чтобы хороший российский специалист стремился долго проработать на его предприятии. Хочу сказать также, что не всегда просто получить нужные разрешения от российских властей. У нас ушло достаточно много времени на получение лицензии, но мы ее все-таки получили.

И последнее: в России часто бывает так, что ты идешь в гору, а потом спускаешься, причем довольно быстро. Но в итоге плюс и минус дают ноль,



иногда даже плюс. И поэтому нужно смотреть на конечный итог, на то, что получается с учетом всех плюсов и минусов. Спасибо.

**А. Репик:**

Большое спасибо за Ваше эмоциональное выступление.

Я рад предоставить слово руководителю одной из крупнейших российских компаний, постоянному участнику российско-японского диалога, с которым мы вместе модерировали первый круглый стол, генеральному директору компании «Металлоинвест» господину Варичеву.

Господин Варичев, в прошлый раз Вы достаточно ярко и эмоционально рассказывали о том, как Россия ждет от Японии шагов навстречу, причем без оглядки на ограничения, которые мешают нам работать эффективно. Мне кажется, за год было сделано многое. Как Вы оцениваете текущий статус нашего взаимодействия? Может быть, у Вас есть предложения по улучшению этой работы?

**А. Варичев:**

Алексей, большое спасибо за предоставленное слово.

На мой взгляд, собрать такую аудиторию — большое дело, мы сейчас об этом говорили с Сергеем Григорьевичем. Наш диалог дошел только до середины, а уже половина восьмого. Многие работают уже 12 часов — это очень по-японски и очень по-русски. Даже если мы проголодались и хочется подремать, мы все равно очень живо слушаем, реагируем: я наблюдаю за этим.

Наши станки наверняка приедут в Японию, но наша сталь уже приехала туда. Мы развиваем сотрудничество с компаниями Kobe Steel, Mitsui, Komatsu, Hitachi, причем мы не только покупаем технику и технологии, но и поставляем сталь и сырье для крупнейших японских компаний. У нас есть японские агрегаты, которые работают более 25 лет. Я, как директор большой компании, заставляю списывать их и утилизировать, но главные инженеры крупнейших комбинатов, таких, как «Лебединский», «Михайловский», ставят их под забор и говорят: «Если тот сломается, мы

этот возьмем и будем на нем еще работать». И они работают по 15—20 лет. Работают и контракты на поставку горной техники, которые мы подписывали в 2014 и в 2015 годах: наши партнеры, японские поставщики, блестяще выполняют свои обязательства.

Сейчас исполняется очередной контракт: уже в декабре мы получим первую продукцию, а в середине 2017 года полностью запустим в эксплуатацию третью очередь завода горячего брикетирования железа на Лебединском ГОКе, с использованием технологии, принадлежащей компании Praimetals — совместному предприятию Mitsubishi Heavy Industries и Siemens. Мы изучаем возможность строительства новых объектов с применением этих технологий. Конечно, нам хочется, чтобы уровень локализации и участия японских технологических компаний в работе машиностроительного комплекса нашей страны был высоким. Я полностью согласен с господином Недорослевым: впереди у нас длительный этап технического перевооружения, и не только производственных мощностей, но и ремонтных служб, к реконструкции которых многие предприятия только подступаются.

В конце 1990-х — начале 2000-х годов на многих металлургических и горнодобывающих предприятиях прошла весьма серьезная реконструкция. По многим видам переделов мы давно обогнали большинство американских и европейских производителей стали, и теперь очень жестко конкурируем с ведущими японскими производителями, такими как Kobe Steel, соревнуемся с китайскими коллегами. На повестке дня стоит реконструкция ремонтного комплекса, и мы будем этим заниматься. Инвестиции, которые могут и, наверное, будут сделаны в этот комплекс, дадут отдачу.

Надеюсь, что в реализации тех предложений, которые сделал в ходе своего визита уважаемый премьер-министр господин Абэ, будут участвовать и представители делового сообщества, знающие достоинства и недостатки ведения бизнеса в России. Нас сближают уважение к партнеру, которое присуще японской деловой этике, и купеческое слово, которое является частью русской деловой культуры.

Мне хочется завершить свое выступление так же, как Вы, Алексей. Уважаемые коллеги, прекрасные деловые партнеры, промышленники, занимайтесь делом, не поддавайтесь на провокации! Мы вместе с вами сможем сделать очень многое на благо Японии и нашей родины — России.

**А. Репик:**

Спасибо большое, Андрей.

Сегодня мне выпала честь впервые встретиться с новым президентом Japan External Trade Organization (JETRO) господином Акахоси, который прилетел в Россию, на Санкт-Петербургский экономический форум, и тем самым подчеркнул роль России во внешнеэкономических связях Японии. Усилия, которые Япония предпринимает для поддержки внешнеэкономической деятельности, очень важны. Что Вы можете сказать о российском направлении, о том, как JETRO планирует продолжать свою работу, крайне важную для нас?

**Я. Акахоси:**

Большое спасибо.

JETRO впервые стала участницей этого круглого стола. Это правительственный орган, созданный для стимулирования торговых инвестиций японских компаний за рубежом. Сегодня JETRO имеет 74 офиса по всему миру, 54 офиса в Японии и научный институт, занимающийся проблемами развития экономики. В России есть два офиса JETRO — в Москве и здесь, в Санкт-Петербурге.

JETRO имеет полувековую историю. Мы постоянно стараемся вносить вклад в развитие экономики тех стран, куда приходят японские компании. Есть определенная модель развития и диверсификации промышленности: сначала идут крупные компании из Японии, вслед за ними — средние и малые компании. Именно так образуются отраслевые кластеры. Когда образуется такой кластер, приходят компании из других отраслей. Мы надеемся, что сможем применить эту модель и в России.

Создание инфраструктуры поставок играет важную роль для прихода компаний из сферы промышленности и услуг. Например, в Таиланде, где работает много японских компаний, малый и средний бизнес представлен даже лучше, чем крупный. JETRO применяет разные стратегии, с учетом особенностей каждой страны. В одних случаях она может создавать технопарки для японских компаний и управлять ими, в других — налаживать связи между японскими сборочными заводами и местными поставщиками. Результат достигается благодаря кропотливым усилиям.

С целью развития производства комплектующих в России мы планируем провести в августе масштабное мероприятие для налаживания связей между производителями автокомпонентов. Рядом со мной сидит представитель автомобилестроительной компании. JETRO является координатором проекта Японского бизнес-клуба по локализации автокомпонентов в России. Для этого мы составим список поставщиков, как делали в других странах, а в августе проведем бизнес-встречу для малого бизнеса в Хабаровске.

Исходя из опыта нашей деятельности в других странах, мы будем искать возможности для сотрудничества с разными регионами России. В феврале этого года в Токио мы встретились с губернатором Ульяновской области. Вчера я встретился с руководством Санкт-Петербурга, а завтра будет встреча с администрацией Ленинградской области. На майской встрече премьер-министром Абэ был предложен план сотрудничества из восьми пунктов.

Каждый год объявляется рейтинг регионов России. У нас в Японии об этом мало знают. Мы хотим помочь японским предпринимателям выяснить, какие регионы России являются наиболее привлекательными для инвесторов.

Возвращусь к плану сотрудничества, который предложил премьер-министр Абэ: в нем есть такие пункты, как диверсификация промышленности и повышение производительности, укрепление сотрудничества в сфере малого и среднего бизнеса. Мы хотим внести посильный вклад в его реализацию и просим поддержать нас в этом.

## **А. Репик:**

Большое спасибо.

Мне будет особенно приятно предоставить слово одному из самых уважаемых членов российской делегации — губернатору Калужской области Анатолию Дмитриевичу Артамонову. Он расскажет о том, как регион, который из года в год становится лучшим по инвестиционной привлекательности, работает с иностранными инвесторами, каковы перспективы работы с японскими компаниями, и, может быть, о том, как выглядит межрегиональное взаимодействие. Именно отношения между субъектами Российской Федерации и префектурами Японии подталкивают компании из этих регионов к эффективному сотрудничеству.

Пожалуйста, Анатолий Дмитриевич.

## **А. Артамонов:**

Большое спасибо, Алексей.

Господин Хироси Мэгуро задал нашему разговору оптимистичный тон, который затем подхватили остальные ораторы. Я не хочу портить этого впечатления и, конечно же, скажу, что мне всегда необычайно приятно общаться с представителями японского бизнеса. Сегодня в центральном парке Калуги растут 50 сакур: мы посадили их вместе с работниками компании Mitsubishi Motors, среди которых был и президент компании. Мы заботливо ухаживаем за ними и хотим, чтобы они стали символом нашего сотрудничества, очень полезного и выгодного для нас.

Сегодняшнее состояние автомобильного рынка нас не радует, но все должны согласиться с тем, что это временные трудности. Уверен, в ближайшее время мы преодолеем их благодаря нашим новым предложениям. Япония и Дальний Восток будут сотрудничать, поскольку расположены недалеко друг от друга. Но если говорить о приходе на российский рынок, нужно думать также о производстве продукции, которая требует больших транспортных расходов, и приближать такие производства к рынкам сбыта. В этой связи большой интерес представляет центральная Россия, в том числе Калужская область, которая находится в

непосредственной близости от Москвы. Здесь уже говорилось о логистике, о том, что японские компании из-за недостаточно рациональной организации железнодорожных перевозок вынуждены использовать морской транспорт. Я хотел бы сказать, что сегодня эти недостатки во многом устранены: груз из порта Далянь доставляется в наш мультимодальный транспортно-логистический комплекс, расположенный на границе Московской и Калужской областей, за девять, максимум за десять дней. За пять дней до прибытия в комплекс он полностью проходит таможенную очистку. Думаю, это очень интересное предложение для вас, и вы могли бы им воспользоваться, имея в виду, что дальше этот груз — или то, что произведено в центре России — может проследовать в Европу. Сейчас мы заканчиваем переговоры по урегулированию всех формальностей, нормализации тарифов на перевозки в европейском направлении. Мы потратили много времени на согласование этого вопроса с китайской стороной, и теперь продолжаем работу.

В Японии техническое перевооружение состоялось чуть больше полувека назад, мы сегодня находимся на более высоких стартовых позициях, но опыт Японии для нас очень полезен, и мы, безусловно, будем эффективно его использовать. Здесь говорилось о том, что в России создано агентство по трансферу технологий, которое возглавил бывший заместитель министра по развитию Дальнего Востока. До этого он был моим заместителем, и я рад, что один из моих учеников будет способствовать дальнейшему укреплению нашего технологического сотрудничества.

Все это происходит благодаря тому, что мы уделяем большое внимание техническому образованию. Возьмем, допустим, завод Volkswagen. Первоначально они набрали 7 тысяч человек, в том числе 2 200 иностранных инженеров и рабочих. Сегодня из них осталось семь человек, а наши инженеры и рабочие очень часто выезжают в Европу, чтобы решать там самые сложные технологические задачи. Это говорит о качестве подготовки инженеров и рабочих в России, и я думаю, что многие японские коллеги, которые сотрудничают с нашими регионами, знают об этом.

Сегодня у нас на федеральном уровне есть очень хорошие инструменты поддержки бизнеса. Буквально за один год Правительство Российской Федерации предложило ввести несколько таких инструментов. Но каждый регион стремится создавать свои собственные инструменты поддержки, и Калужская область не исключение — здесь есть индустриальные парки, особая экономическая зона, различные агентства, которые оказывают услуги инвесторам, причем бесплатно.

Приглашаю вас, уважаемые коллеги, к сотрудничеству: уверяю, что оно будет взаимовыгодным. Я готов стоять на страже интересов каждого инвестора, который придет в Калужскую область. Спасибо большое.

#### **А. Репик:**

Несмотря на то, что мы уже задержались на 20 минут, мне кажется, что вы обязательно должны услышать выступление человека, который перехватил эстафету у господина Мэгуро и возглавил Японский бизнес-клуб в Москве. Господин Ямада, я попросил бы Вас кратко рассказать о том, как чувствует себя в Москве японский бизнес.

Перед тем, как завершить нашу сегодняшнюю дискуссию, мы дадим слово спикерам из первого ряда, которые с нетерпением ждут возможности поучаствовать в нашем диалоге.

#### **Ц. Ямада:**

Уважаемый господин Репик, большое спасибо за предоставленное мне слово. Я генеральный секретарь Японского бизнес-клуба в Москве. Выступать здесь — большая честь для меня. Японский бизнес-клуб представляет собой некоммерческое юридическое лицо. Наш офис находится в Москве, членами клуба являются 189 японских компаний.

Сегодня я хотел бы сделать три предложения. Первое: облегчение визового режима. Это очень важно для японских компаний, которые хотят активнее направлять сюда своих сотрудников. Если люди увидят Россию своими глазами, у них создастся хорошее впечатление о стране. Я очень хочу,

чтобы как можно больше японцев приезжало сюда. Визовый режим является препятствием для этого.

Второе предложение касается инфраструктуры. В России есть хорошо развитая инфраструктура — например, электросети и многое другое. Но автомобильные и железные дороги пока развиты недостаточно. Хорошо развитая инфраструктура — важная предпосылка успеха бизнеса.

Третье: нужно расширить круг компаний, которые занимаются изготовлением запчастей, чтобы крупные японские производители могли спокойно приходить сюда. Пока что российские комплектующие по качеству не отвечают требованиям японских компаний. Поэтому мы вместе с JETRO организуем встречу японских и российских производителей автокомпонентов. Они должны встретиться и найти друг друга, чтобы наладить партнерство. Спасибо большое.

#### **А. Репик:**

Большое спасибо.

Теперь я попросил бы Сергея Габестро и Ольгу Прокофьеву выступить в течение одной минут и прокомментировать наши перспективы. В заключение я попрошу моего друга господина Исикаву рассказать о том, что он думает о сегодняшней сессии и каким видит продолжение нашего диалога.

#### **С. Габестро:**

Спасибо, Алексей.

Будучи членом Правительственной комиссии по развитию Дальнего Востока, я хотел бы обратить ваше внимание на те инструменты, которые уже работают на Дальнем Востоке. Создана Корпорация развития Дальнего Востока, которая инвестирует в инфраструктуру и субсидирует строительство инфраструктуры для компаний, которые начинают инвестировать в Дальний Восток. Создан Фонд развития Дальнего Востока, который кредитует местные предприятия под 5% годовых в рублях. Создано Агентство по привлечению человеческого капитала, так как его



отток был основной проблемой Дальнего Востока. В этом году отток остановился. Мы начали бесплатно раздавать землю на Дальнем Востоке тем, кто готов туда приехать, поселиться и работать там. Уже работает федеральная информационная система, через которую земля выдается в онлайн-режиме. Созданы территории опережающего развития, где законодательно закреплены беспрецедентные нормы: налоги на прибыль составляет от 0% до 5%, налог на имущество — 0%, страховые взносы вместо 30% равны 7,6%. Японские компании уже пользуются этими предложениями, начинают инвестировать. Появились компании, которые реализуют проекты на территориях опережающего развития, инвестируют в тепличные комплексы, в портовые терминалы. Это уже происходит, коллеги.

Есть русская поговорка: мужик долго запрягает, но быстро едет. Я предлагаю вам не тратить времени. Если говорить о наших отношениях, то мы долго запрягали, теперь давайте быстро ехать. Милости просим в Россию.

**А. Репик:**

Господин Исикава, Вы — крупный специалист по России. Вы много слышали сегодня, я просил бы Вас прокомментировать услышанное. Думаю, наша встреча стала хорошим завершением первого дня ПМЭФ. Прошу Вас, господин Исикава.

**И. Исикава:**

Встреча Владимира Путина и Синдзо Абэ в Сочи была очень плодотворной. Благодаря ей появилась возможность хотя бы немного изменить качество наших отношений. Повторю слова господина Китамуры, сказанные на открытии нашего круглого стола: Япония от всей души желает, чтобы Россия стала передовой страной в экономическом плане и во всех других отношениях. На Восточном экономическом форуме мы продолжим наш диалог, чтобы еще интенсивнее и плодотворнее работать вместе.

## **А. Репик:**

Господин Исикава, думаю, сегодня все питают надежду на то, что разговор между нашими лидерами в Сочи будет иметь конкретные последствия, и мы увидим в ближайшее время шаги, направленные на улучшение отношений между нашими государствами.

Мне кажется, сейчас очень важно жить в соответствии с еще одной японской поговоркой: подумав — решайся, а решившись — не думай. Мы очень долго думали о том, как двигаться вперед. Сейчас есть понятный план действий, и от нас, представителей японского и российского бизнеса, зависит то, с какой скоростью мы будем решать задачи, поставленные лидерами наших государств.

Большое спасибо всем за сегодняшнюю плодотворную дискуссию. Спасибо всем зрителям, которые были с нами до самого конца, и, главное, переводчикам, которые, как обычно, блестяще справились со сложной задачей.

Уважаемые друзья! Желаю всем успешной работы на Санкт-Петербургском экономическом форуме.