

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

РОССИЯ — ЯПОНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
Деловой круглый стол

18 июня 2015 — 09:00–10:30, Павильон 4, Конференц-зал 4.1

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модераторы:

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

Алексей Репик, Президент, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»

Выступающие:

Никита Белых, Губернатор Кировской области

Станислав Воскресенский, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Александр Галушка, Министр Российской Федерации по развитию Дальнего Востока

Евгений Дод, Председатель правления, генеральный директор, ОАО «РусГидро»

Масахиро Иби, Вице-президент, Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми независимыми государствами (ROTOBO)

Норихико Исигуро, Заместитель министра экономики, торговли и промышленности Японии по международным делам

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

Хироси Мэгуро, Председатель, Japanese Business Club

Константин Рыжков, Директор, УК «Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)»

Мотои Сасаки, Заместитель Министра государственных земель, инфраструктуры, транспорта и туризма, Правительство Японии

Сергей Толстогузов, Генеральный директор ОАО «РАО Энергетические системы Востока»

Сэйки Фукуда, Первый вице-президент, Почта Японии

Александр Шохин, Президент, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)

Сергей Ястребов, Губернатор Ярославской области

Участники дискуссии в первом ряду:

Валерий Драганов, Президент, ООО «Автотор Холдинг»

Александр Панов, Чрезвычайный и Полномочный посол Российской Федерации в Японии (1996—2003 гг.)

А. Репик:

Дорогие друзья, я рад приветствовать вас на первом мероприятии Санкт-Петербургского международного экономического форума. Японию называют Страной восходящего солнца, поэтому мы неслучайно начинаем деловую повестку главного международного экономического события российской деловой жизни с российско-японского бизнес-диалога.

Мы очень рады приветствовать сегодня в Санкт-Петербурге такую представительную делегацию из Японии. Это прецедентное событие для Форума. Я искренне надеюсь на открытый и прямой диалог всех участников сегодняшней дискуссии.

У нас сегодня очень интересный формат работы — два модератора — что, надеюсь, повысит эффективность нашего круглого стола. Число желающих услышать наши с вами позиции и мнения, которые будут в значительной степени способствовать развитию японо-российских и российско-японских деловых взаимоотношений, сегодня велико, как никогда. Однако из-за пробок некоторые участники будут присоединяться к нам по ходу дискуссии. В рамках открытия нашего мероприятия, я бы хотел поблагодарить представителей японской делегации за интерес, проявленный к сегодняшнему деловому диалогу.

В последние годы взаимоотношения между Россией и Японией развивались динамично на всех уровнях. Тем не менее, изменения экономического ландшафта, которые мы наблюдали в России последние несколько лет, вносят свои коррективы в приоритеты сотрудничества. В частности, ослабление рубля, которым был ознаменован 2014 год, сказалось на проектах, связанных с экспортом в Россию японских товаров. В то же время, значительно повысилась привлекательность инвестиционных проектов, связанных с производством товаров в России. Стоимость рабочей силы стала более конкурентоспособной. С учетом того, что фокус сместился из области торговли в сторону долгосрочных инвестиционных проектов, в

рамках сегодняшней повестки особое внимание следует уделить проектному сотрудничеству — как в части инфраструктуры, так и в части высоких технологий и экономики знаний, свойственных японской экономической модели, японскому экономическому чуду.

В последние годы мы предприняли существенные усилия, чтобы проекты японских инвесторов в России, особенно в географических территориях, максимально комфортных для Японии, проходили в режиме наибольшего благоприятствования, в режиме «зеленого света». Сегодня за столом присутствует министр Российской Федерации Александр Галушка. Благодаря усилиям министерства, которое он возглавляет, в прошлом году был проведен беспрецедентный комплекс мероприятий и изменений в законодательстве. Это не только облегчит принятие решений японскими компаниями о старте и запуске инвестиционных проектов в новых территориях опережающего развития, но и позволит реализовывать эти проекты в значительно более комфортном режиме: логика территорий опережающего развития во многом соответствует опыту, который существует в практике японских подходов по поддержке проектов в японских префектурах.

Деловая повестка становится более насыщенной, и появляется все больший запрос на консолидацию мнений и подходов к формированию совместной повестки. Именно поэтому в прошлом году мы перезапустили Российско-японский деловой совет и считаем его принципиальным фактором успеха в реализации двусторонних проектов российских и японских компаний.

В рамках нашего круглого стола будет поднята масса вопросов, но сначала я бы хотел передать слово своему коллеге, сомодератору нашего стола Андрею Варичеву, представителю «Металлоинвеста», одной из самых крупных технологичных российских компаний.

А. Варичев:

Спасибо, Алексей. Добрый день, уважаемые участники круглого стола и Российско-японского делового совета. Я представляю крупную горнодобывающую и металлургическую компанию «Металлоинвест», обладающую широким спектром направлений сотрудничества с Японией. Остановлюсь на некоторых из них.

Во-первых, инвестиционное направление. Я с радостью приветствую господина Хироси Мэгуро, нашего давнего друга и партнера. Отмечу стабильное развитие наших торговых отношений с компанией Kobe Steel. Наши поставки составляют порядка 1 200 000—1 300 000 тонн железной руды для предприятий этой группы. Требования к качеству и к графику поставки очень высокие. Дисциплина труда на японских предприятиях также очень высока, а культура требований для поставщиков сырья является одной из образцовых.

Одновременно мы являемся и потребителями продукции японских машиностроительных компаний. Я хочу отметить высокое качество автомобилей Hitachi, которые ранее поставлялись на наши горнодобывающие предприятия, а также Komatsu — многие работают по двадцать и более лет и отличаются высокими показателями производительности. Это не уникальное эксклюзивное предприятие — такие же прецеденты существуют и на других горнодобывающих предприятиях нашей страны.

Я рад отметить наше сотрудничество в поставках сырья, материалов, электротехнических изделий. Добрые партнерские отношения сложились за долгие годы сотрудничества и порой насчитывают тридцать-сорок лет. Многие коллеги работают в компаниях по пятнадцать-двадцать лет, что стало естественной платформой для того, чтобы в прошлом году наш национальный Комитет по сотрудничеству со странами Азиатско-Тихоокеанского региона получил новый импульс для развития. Это стало

возможным благодаря инициативе присутствующих здесь Александра Шохина и Станислава Воскресенского. Александр Николаевич, я хотел бы передать слово Вам.

А. Шохин:

Спасибо. Еще в начале 90-х годов Российский союз промышленников и предпринимателей совместно с «Ниппон Кэйданрэн» создал Российско-японский комитет по деловому сотрудничеству. С тех пор мы продвинулись по многим направлениям, но сейчас важно нащупать новые направления и не дать умереть старым.

Наши модераторы уже сказали о тех направлениях сотрудничества, которые в последнее время стали заметным явлением, и не только в двусторонних отношениях. Однако я бы хотел обратить внимание на новые формы сотрудничества, в частности на участие российских инновационных компаний и ученых в «Форуме STS», который ежегодно проходит в октябре в Киото. Состоялось уже одиннадцать этих мероприятий, и я надеюсь, что и в нынешнем году мы отправим на туда большую делегацию. В рамках этого форума сложилась важная традиция: представители российской стороны встречаются с премьер-министром Японии. Это очень важно потому, что через бизнес мы начинаем содействовать улучшению политических отношений наших стран. Санкции являются сейчас долгоиграющей темой — надежды на их отмену были похоронены на этой неделе до января следующего года. Европейцы и американцы продлили санкции, и Япония, видимо, вынуждена присоединиться к своим западным партнерам. Тем не менее, B2B отношения позволяют и несколько охлаждать политиков, и не мешать бизнесу там, где могут быть реализованы прагматические интересы, которые приводят к росту рабочих мест, восстановлению экономического роста и так далее. Безусловно, здесь мы можем внести свой вклад.

Упомянутый Национальный координационный центр по сотрудничеству в Азиатско-Тихоокеанском регионе — это новая структура, учрежденная всеми ведущими бизнес-объединениями России: РСПП, «Деловой Россией», «Опорой», Торгово-промышленной палатой. По просьбе Правительства и Председателя правительства, в прошлом году мы переучредили структуру, раньше занимавшуюся российско-японскими отношениями, и распространили ее деятельность на весь Азиатско-Тихоокеанский регион. Надеемся, что вместе с Министерством экономического развития и рабочей группой Правительственной комиссии по экономическому развитию, которую возглавляет Станислав Воскресенский, мы сумеем найти технологии взаимодействия не только на уровне B2B, но и на уровне B2G, то есть с правительственными структурами, и сумеем выстроить восточный вектор развития российской экономики. У наших немецких коллег есть структура, которая называется «Восточный комитет немецкой экономики», у нас же речь идет о том, чтобы создать своего рода «Восточный комитет российской экономики», и российско-японское направление здесь должно быть одним из важнейших.

Кроме системы двусторонних отношений, существует и вопрос многосторонних структур. Недавно на слуху была тема Транс-Тихоокеанского партнерства в связи с тем, что Конгресс США не дал президенту Обаме дополнительных переговорных полномочий в этой сфере. Однако тема остается, как и тема интеграции Азиатско-Тихоокеанских стран в рамках создания других торговых механизмов, а также организации более либеральных режимов инвестиций, включая прямые иностранные инвестиции.

Мне бы хотелось, чтобы мы использовали наши российско-японские контакты для того, чтобы в повестку обсуждений включались режимы торговли, инвестиций, защиты прав интеллектуальной собственности и другие вопросы. Я надеюсь, что в рамках предстоящего визита президента

Путина в Японию мы организуем большой японо-российский экономический инвестиционный форум. Спасибо.

А. Репик:

Большое спасибо, Александр Николаевич. Действительно, углубление кооперации со странами Азиатско-Тихоокеанского региона — это первостепенная задача внешнеэкономической повестки страны, поэтому специальная рабочая группа по продвижению экономических интересов России в странах АТР, возглавляемая Станиславом Воскресенским, сейчас находится на острие нашей внешнеэкономической повестки. Не забудем, что Станислав Сергеевич является активным участником и заместителем руководителя двусторонней межправительственной комиссии, которая, к сожалению, собирается не так часто, как хотелось бы российскому и японскому бизнесу. Станислав Сергеевич, проекты в каких отраслях наиболее востребованы, что делается по вашей линии, какие у вас приоритеты?

С. Воскресенский:

Спасибо за приглашение. Поскольку это бизнес-диалог, я буду предельно краток.

Во-первых, мы приветствуем укрепление инвестиционного экономического сотрудничества между российскими и японскими компаниями и хотим, чтобы такие круглые столы и бизнес-диалоги регулярно проходили как в России, так и в Японии. Надеюсь, что усилиями бизнеса так и произойдет.

Во-вторых, российская экономика по-прежнему является привлекательной для инвестиций, и я бы хотел отметить такие отрасли, как сельское хозяйство, транспорт и логистику. Стоит обратить внимание на отрасль информационных технологий и развивающуюся отрасль фармацевтики. Я не упомянул нашу основную отрасль, энергетику, и некоторые отрасли

промышленности: просто в них сотрудничество уже началось, и японский бизнес уже представляет себе условия работы и инвестирования в них.

Я хочу подчеркнуть, что это повестка и президента Путина, и премьер-министра Медведева. Мы будем постоянно заниматься улучшением делового климата в России. За четыре года мы улучшили свои позиции по рейтингу Всемирного банка Doing Business в два раза: были на 124-м месте, а сейчас на 62-м. Но мы все равно этим не удовлетворены и будем продолжать работу, последовательно устраняя барьеры для ведения бизнеса.

Поскольку время не терпит, для инвесторов из Азиатско-Тихоокеанского региона мы разработали особое решение. Учитывая, что знаний о российской экономике в Азиатско-Тихоокеанском регионе чуть меньше, чем, например, у наших партнеров из Европы, мы фактически сделали офис квази-омбудсмана на площадке Министерства экономического развития и готовы помогать тем компаниям, которые сталкиваются с бюрократическими проблемами, оперативно решая вопросы коммуникации с региональной или федеральной бюрократией.

Хочу отметить, что на Дальнем Востоке организован консьерж-сервис по крупным инвестиционным проектам — думаю, что об этом еще скажет Александр Галушка. Однако по новым проектам японских компаний и других компаний из Азиатско-Тихоокеанского региона мы готовы организовать такое сопровождение. Подчеркну, что речь идет о тех случаях, когда есть незнание законодательства или непонимание каких-то административных процедур. В Министерстве экономического развития на базе Департамента инвестиционной политики готовы содействовать таким инвестициям.

Я желаю всем успешной работы и надеюсь, что такие круглые столы станут регулярными. К сожалению, я вынужден уйти на правительственное совещание, но хочу поблагодарить вас и пожелать вам насладиться Петербургским экономическим форумом, Санкт-Петербургом и Россией.

А. Репик:

Большое спасибо, Станислав Сергеевич. Мне кажется уместным в свете вашего выступления передать слово представителю японских деловых кругов, господину Мэгуро. Господин Мэгуро — президент ООО Mitsui & Co. Moscow, член совета директоров Mitsui Corporation. Mitsui — крупнейший инвестор в экономику России и один из наиболее диверсифицированных: наряду с привычными инвестициями в энергетику — проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2» являются определяющими для всего российско-японского сотрудничества — Mitsui инвестировала в платежные системы, автомобильную промышленность, сельское хозяйство. Мы знаем проект «Содружество» — один из самых значимых в области иностранных инвестиций в сельское хозяйство, в частности в Калининградскую область. Mitsui инвестировала в лесную промышленность. Кроме того, господин Мэгуро представляет здесь не только Mitsui, но и целое сообщество японских компаний, так называемый «Японский клуб». Сейчас он насчитывает сто девяносто семь компаний, которые вырабатывают консолидированную позицию, позволяющую России и Японии успешно работать вместе. Господин Мэгуро, прошу Вас.

Х. Мэгуро:

Спасибо. Я вижу с российской стороны знакомые лица и очень рад участвовать в такой беседе. Я хочу подчеркнуть, что я друг России и вижу большой потенциал в двусторонних отношениях.

Мой сегодняшний комментарий будет несколько «горьким», но очень важным, поэтому обратите пристальное внимание на цифры на слайде. Сегодня мы говорим об инвестициях. Вот цифры относительно японских предприятий за рубежом, а также японских и иностранных инвестиций. Япония является самой крупной страной-инвестором во всем мире. По ВВП

Китай сейчас опережает Японию, но как страна-инвестор, как страна-кредитор, мы являемся лидером. За счет инвестиций Япония зарабатывает деньги.

В какие страны инвестировала Япония последние десять лет? Посмотрите на таблицу: левый столбец — это количество японских предприятий, включая филиалы, представительства, заводы. Здесь показано, сколько представительств японских компаний расположено в той или иной стране. Три столбца справа — это баланс прямых инвестиций в миллионах долларов США. Как видите, самый крупный объект инвестирования и самое крупное присутствие Японии за рубежом — это Китайская народная республика. Более 30 000 японских предприятий, представительств и заводов расположены в Китае. А в России находятся всего 425 японских предприятий и заводов. Это примерно в три раза меньше, чем во Вьетнаме. Японские инвестиции в Россию очень малы. Инвестирование в «Сахалин» не отражено в этой статистике, поскольку ведется через третью страну. Несмотря на то, что в России присутствуют достаточно большие японские инвестиции, по статистике, присутствие японских денег в России не идет ни в какое сравнение даже с Бразилией. Почему так произошло и происходит? Я поделюсь своим личным видением. Я вижу две крупные причины.

Первая причина: мы не видим четкого приоритета со стороны российского правительства относительно области инвестирования японского капитала. Губернаторы тех или иных субъектов Российской Федерации приезжают в Японию и много выступают, но мы не видим единой политики, единых приоритетов для страны в целом. Многие японские компании добились успеха в России, это касается и нашей компании, но в целом цифры невелики.

Что касается японского автопрома, все ведущие компании, начиная с Toyota, открыли свои производства в России, но вряд ли они получают большую

прибыль. Почему я так говорю? Потому что в России не присутствуют японские производители комплектующих.

Посмотрите на цифры по Таиланду. Эта страна находится на втором после Китая месте по объему японских инвестиций, которые в основном идут в автомобильную промышленность. Таиланд привлек не только предприятия автопрома, но и компании, которые производят комплектующие. То есть японские машины, собранные в Таиланде, собраны из комплектующих, произведенных в Таиланде. А в России японский автопром привозит комплектующие из-за рубежа.

Давайте вспомним послевоенную историю Японии и те экономические результаты, которых Япония достигла в первые послевоенные годы и за все семьдесят лет после войны. Господин Исигуро, представитель Министерства экономики, торговли и промышленности Японии, мог бы много об этом рассказать. Я хотел бы предложить провести диалог по промышленной политике Японии и России. С японской стороны в нем могло бы принять участие Министерство экономики, торговли и промышленности.

В завершении своего выступления я хочу сказать следующее. Лет пять назад представитель одной из крепких японских компаний среднего звена сказал мне следующее: «Mitsui, является очень крупной компанией и уже сто лет работает с Россией, начиная со времен Советского союза или даже Российской империи, поэтому вы сможете работать с Российской Федерацией при любых условиях. Что же касается нас, представителей среднего бизнеса, у нас никогда не было опыта работы с Россией. Между Японией и Россией до сих пор не заключен мирный договор, и вряд ли Его Величество Император посетит Россию». Нереально, чтобы в такую страну инвестировала компания среднего масштаба. Поэтому заключение мирного договора между нашими странами — это важная тема для политиков, и заключить его необходимо, потому что пока его нет, крупные компании могут

работать в России, но среднее звено японских компаний, которые создают костяк нашей экономики, вряд ли будет интенсивно приходить в Россию.

О том, что нам нужно делать дальше и какие области имеют большой потенциал для сотрудничества, я могу рассказать на Восточном экономическом форуме, который пройдет 1 сентября во Владивостоке, если получу приглашение.

И самое главное: круглый стол «Россия—Япония» проводится впервые за двадцатилетнюю историю Петербургского международного экономического форума. Это знаменательное событие, и я хотел бы выразить признательность господину Репику и всем российским заинтересованным лицам, принимающим участие в дискуссии. Спасибо за внимание.

А. Репик:

Большое спасибо, господин Мэгуро.

Этот стол знаменует собой ту работу по активизации российско-японского бизнес-диалога, которая была проделана в последние несколько лет. Для меня лично этот проект начался в 2012 году, когда в рамках последних из прошедших межправительственных комиссий мы подписали соглашение с ROTOBO, Японской ассоциацией по торговле с Россией и новыми независимыми государствами.

Для меня сейчас большая честь и удовольствие предоставить слово господину Иби, который является заместителем президента ROTOBO и исполнительным директором Kawasaki Heavy Industries. В его лице я хотел бы поздравить недавно избранного нового президента ROTOBO господина Мураяму. Сегодня за этим столом присутствуют наши коллеги, которые, я надеюсь, смогут сделать свои комментарии после Вас. Коллеги из «РусГидро», Евгений Дод, Сергей Толстогузов из «РАО Энергетические системы Востока», для всех вас Kawasaki Heavy Industries уже сейчас является значимым партнером в реализации проектов в области энергетики.

Господин Иби, я прошу Вас высказаться от имени и ROTOBO, и Kawasaki, как одного из основных игроков на рынке российско-японского делового сотрудничества.

М. Иби:

Большое спасибо. Я представляю Японскую ассоциацию по торговле с Россией и новыми независимыми государствами, которая коротко называется ROTOBO. Это ассоциация создана для поощрения торговли, инвестиций и бизнеса между Японией и Россией. В ней состоят около ста сорока компаний-членов.

Нашим российским партнером является «Деловая Россия». В марте прошлого года ROTOBO и «Деловая Россия» вместе проводили Японо-российский инвестиционный форум, в феврале этого года мы принимали бизнес-делегацию в Японии, а сегодня вместе проводим этот круглый стол. В настоящее время наблюдается смещение центра внимания России в сторону Востока, и мы в Японии горячо это приветствуем. Особо важным регионом становится российский Дальний Восток, поэтому мы с большим интересом смотрим на создаваемые на Дальнем Востоке территории опережающего развития. В сентябре планируется Восточный экономический форум во Владивостоке, и ROTOBO готова принять в нем самое активное участие.

Как уже было сказано, я работаю в Kawasaki Heavy Industries. Наша компания поставила на остров Русский высокоэффективные газотурбинные генераторы средних и малых габаритов, и мы смогли внести свой вклад в создание инфраструктуры этого региона.

Я хотел бы высказать свое предложение относительно улучшения инвестиционного климата в России. Мы высоко ценим то, что Россия составила дорожную карту и, выполнив ее на деле, значительно улучшила свои инвестиционные условия. Однако остается еще несколько проблем.

Во-первых, обязательное тестирование по русскому языку для получения разрешения на работу. С января этого года иностранные сотрудники обязаны предоставить сертификат о сдаче этого экзамена. Это не распространяется на так называемых высококвалифицированных специалистов, однако среди японских инженеров есть и специалисты, которые не попадают в эту категорию, но которые нужны на производстве для передачи технологии. Без них локализация производства в японских компаниях просто немыслима. Как передать японские технологии российским специалистам без них? Поэтому я хочу обратиться к представителям Правительства России с призывом отменить систему обязательного тестирования на знание русского языка для иностранных сотрудников.

Во-вторых, у меня есть просьба к обоим правительствам, российскому и японскому. Очень важно упростить процедуру выдачи виз, а еще лучше — перейти к безвизовому режиму. Для активизации бизнеса между нашими странами абсолютно необходимо расширение контактов и обменов, а виза является препятствием на этом пути. Я призываю возобновить приостановленные межправительственные переговоры по этому вопросу, чтобы скорее упростить или устранить визы.

В заключение я хочу сказать следующее: из-за ситуации на Украине Япония применяет сегодня санкции против России. Я желаю, чтобы эти санкционные меры были сняты как можно скорее. Вопреки санкциям, японские компании стараются активно разворачивать свой бизнес в России, но устранение санкций придало бы нашему бизнесу новый толчок. Поэтому я желаю, чтобы между двумя правительствами проводились активные политические диалоги, в том числе и на высшем уровне. А промышленные компании Японии искренне желают, чтобы в этом году состоялся официальный визит российского Президента в Японию. Благодарю вас за внимание.

А. Варичев:

Спасибо. Уважаемые коллеги, было затронуто несколько важных тем. Думаю, что Александр Сергеевич может прокомментировать те темы, которые касались ограничений доступа на рынок труда.

Я выскажу свое личное мнение по поводу санкций. Вообще слово «санкционировать», от которого образовано слово «санкции», носит позитивный, разрешительный характер. А в силу подмены понятий и определений, а также извращения и фривольной интерпретации объективных обстоятельств, слово стало носить негативный характер. Обычно мы говорим: «Я санкционировал это действие» — разве у коллег, присутствующих здесь и каждый день принимающих решения, возникают при этом негативные ассоциации? А введение санкций почему-то носит негативный характер. Мне кажется, что деловое сообщество стран-участников этого негативного процесса должно выступить с инициативой, предложив своим правительствам называть вещи своими именами.

Во-вторых, обычно санкции применяются к тем, кто совершил противозаконные действия. На Украине, на мой взгляд, был совершен государственный переворот, и санкции должны быть направлены в другую сторону. Мне кажется, что это недоразумение вскорости будет исправлено, потому что здравый смысл должен восторжествовать. Это мое личное мнение, я не мог как гражданин и как ваш собеседник оставить это без комментария.

Уровень и объем наших деловых взаимоотношений с японскими компаниями, несмотря на скудные цифры, которые предложил нашему вниманию господин Мэгуро, имеют хороший потенциал для развития. Я бы предложил Вам, Евгений Владиславович, и Вам, Сергей Николаевич, высказаться по этому вопросу. Большинство объектов гидрогенерации у нас находятся в районах Сибири и Дальнего Востока, а вы возглавляете

компании, которые являются одними из крупнейших и в то же время имеющими большой потенциал для развития.

Е. Дод:

Большое спасибо, Андрей. Я возглавляю компанию «РусГидро», которая активно работает с японскими компаниями, и наша деятельность в первую очередь представлена на Дальнем Востоке Российской Федерации, что сближает наши интересы с японской промышленностью.

Господин Мэгуро-сан и господин Иби-сан знают, что наши контакты очень сильны. С компанией Kawasaki Heavy Industries у нас есть несколько проектов и по малой генерации, и по газотурбинным установкам, и по Дальнему Востоку. В рамках предыдущих встреч нами было подписано соглашение о возможности строительства станций в Приморье. Это станции в Артеме и Владивостоке. Сейчас мы подробно прорабатываем строительство более пятнадцати объектов по всей территории Дальнего Востока по тепловой генерации, потому что вся наша инфраструктура требует кардинального улучшения и развития. Партнерство с японскими компаниями мы рассматриваем как очень серьезный базис для развития внутри страны и для сотрудничества в рамках энергетического кольца Дальнего Востока. Также с Kawasaki Heavy Industries у нас есть очень интересный большой проект в Магадане по строительству водородного завода. В Магадане существует серьезный избыток электроэнергии, который позволяет дать конкурентоспособную цену и возможность реализовать амбициозный проект по строительству завода. Я думаю, что до конца 2015 года мы с Kawasaki Heavy Industries сможем выйти на подписание обязывающих документов по данному проекту, потому что интерес к нему очевиден.

Что касается компании Mitsui, это один из старейших партнеров и Российской империи, и Советского союза, и России. Несмотря на все

сложности двусторонних взаимоотношений, коллеги всегда находили возможность вести большой бизнес с нашей страной. Сейчас Mitsui вместе с JBIC является нашим основным партнером по очень интересному проекту строительства энергомоста Сахалин-Хоккайдо. Мы ведем активные переговоры с большим количеством компаний, но считаем, что именно Mitsui и JBIC — это те партнеры, которые могут выступать якорными инвесторами в этом проекте наряду с «РусГидро». Это достаточно старый проект — как идея, ему больше двадцати лет. Вместе с тем, ситуация в нашей стране сейчас кардинально изменилась. До 2017 года в электроэнергетическую инфраструктуру Дальнего Востока будет инвестировано порядка миллиарда долларов, что позволит сформировать надежную возможность поставки электроэнергии в любых режимах: базовом, пиковом и так далее. Вместе с тем, та программа развития Дальнего Востока, которая частично принята в нашей стране и частично разрабатывается, дает возможность планировать энергетическое соединение Сахалина с материком и замкнуться на Японию через Корею. То есть на горизонте двадцати—тридцати лет мы можем видеть энергетическое кольцо, которое абсолютно изменит топологию сети, а также идеологию взаимодействия между нашими странами, и позволит создать инфраструктуру для развития других отраслей промышленности.

Мы работаем с нашими японскими коллегами по строительству в области возобновляемых источников энергии — это ветряки в арктическом и северном исполнении. У нас огромный рынок для этого бизнеса: все изолированные улусы, районы Якутии, изолированные районы Камчатки, Магадана, Хабаровского края и так далее. Я уверен, что сейчас та открытость, которая существует в нашей стране, особенно на Дальнем Востоке, позволит реализовать эффективный высокодоходный проект.

Я абсолютно поддерживаю тему, которую коллеги озвучили в отношении визовой поддержки и свободы перемещения. Насколько я понимаю, на

Восточном экономическом форуме будет безвизовый въезд для части участников. Он станет «витриной» России — как Санкт-Петербург для всего мира, так Восточный экономический форум во Владивостоке — для Азиатско-Тихоокеанского региона. Возможности по русскому языку, я думаю, будут оптимизированы, потому что понятно, что высококлассным специалистам из Японии необходимо давать специальные режимы для возможности передачи знаний и технологий нашим компаниям.

Совместно с японскими компаниями мы работаем и в третьих странах. Это страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Индия, потенциально Вьетнам. Я уверен, что теория малых, но достаточно быстрых и эффективных шагов, позволит выйти и на глобальные решения наших политических вопросов, то есть через экономику мы должны решать политические проблемы. Спасибо.

С. Толстогузов:

Евгений Вячеславович многое сказал практически обо всем спектре сотрудничества с нашими японскими коллегами. Мне бы хотелось немного к этому добавить и кое-что прокомментировать.

Энергетические операционные компании, расположенные на Дальнем Востоке, в хорошем смысле «обречены» на сотрудничество с японскими коллегами, причем наше сотрудничество имеет достаточно широкий спектр. Где-то мы просто покупаем оборудование и технологии, где-то — взаимодействуем в части инвестирования средств на развитие инфраструктуры, но есть и проекты, о которых говорил Евгений Дод и которые носят технологически прорывной характер, как, например, завод по производству водорода. Раньше об этом говорили фантасты, а теперь мы пытаемся реализовать это на магаданской земле — накопление электроэнергии, перевод ее в водород и дальнейшая ее транспортировка. Это совершенно другая технология, которая сегодня нами совместно прорабатывается.

Строительство энергомоста между Сахалином и Хоккайдо и дальше на материковую часть Российской Федерации — тоже очень серьезная прорывная технология, которая повлечет за собой развитие многих производственных сил, технологий, материалов.

Даже те проекты сотрудничества, которые подразумевают такие относительно простые вещи, как поставка оборудования или технологий, не замыкаются сегодня на разовых контрактах, а носят системный характер. На сегодняшний день с компанией Kawasaki и многими другими выстроены серьезные программы, целью и задачами первых этапов которых является наработка типовых решений. Устанавливая сегодня ветряные генераторы на Камчатке и в других регионах, мы определяем необходимые параметры и допуски, в рамках которых поставляемое оборудование может работать, чтобы учесть эти требования и начать массовые поставки на целевые точки или рынки, которые есть в Якутии, на Камчатке, Сахалине и так далее.

Следующая тема касается поставки газовых машин — в перспективе рассматривается возможность строительства и локализации завода по изготовлению газовых машин. Существует проект по строительству такого предприятия в Хабаровске, но, прежде чем начинать подобные мегапроекты, необходимо понять, насколько эти машины будут востребованы. Поэтому сейчас мы с коллегами реализуем ряд пилотных проектов. Это говорит о том, что сотрудничество носит не эпизодический характер, а является системно выстроенной работой, которую мы ведем с нашими коллегами.

Мы много говорили о санкциях. К сожалению, сложившаяся ситуация не добавляет скорости этим направлениям нашей деятельности. Вместе с тем, экономическая целесообразность реализации тех или иных проектов, а также их важность для обеих стран станут локомотивом, который позволит преодолеть существующие негативные обстоятельства. Спасибо.

А. Репик:

Большое спасибо. Я думаю, что сейчас будет правильным внести в нашу дискуссию взгляд со стороны государства, поэтому я предлагаю господину Исигуро, Заместителю министра экономики, торговли и промышленности Японии, высказать позицию японского правительства относительно делового сотрудничества с Россией. Нам хорошо известен вклад господина Исигуро в разработку японской политики развития новых секторов промышленности, так называемой политики нового роста промышленности. Хотелось бы услышать, каким образом можно развивать нашу платформу реализации двусторонних проектов. В частности, хотелось бы узнать, как идет работа по тем проектам, которые были переданы премьер-министром Японии господином Абэ президенту Путину в качестве перспективных проектов для двустороннего сотрудничества.

Н. Исигуро:

Спасибо, господин Репик. В этой встрече принимает участие господин Галушка, министр по развитию Дальнего Востока, а также первые лица российского и японского бизнеса. Я бы хотел выразить свою радость и поздравить присутствующих с тем, что мы проводим этот круглый стол. Господин Воскресенский выразил желание, чтобы встречи в таком формате проводились регулярно, и я присоединяюсь к его мнению.

Перед началом круглого стола мы с господином Воскресенским встречались тет-а-тет и говорили о будущем японо-российского бизнеса. Здесь есть два направления. Традиционно у нас сложились и развиваются отношения в сфере энергетики. Что касается японо-российского энергетического сотрудничества, есть перспектива и возможности для того, чтобы в дальнейшем оно могло развиваться в других сферах.

Что касается позиции Министерства экономики, торговли и промышленности Японии, мы будем поддерживать бизнес-сотрудничество

между Японией и Россией, а также развивать отношения, сферы сотрудничества, контакты, направления работы. Я хотел бы присоединиться к тому, что говорил господин Мэгуро относительно прихода японского автопрома в Россию, сборки японских автомобилей в России. Поскольку еще не пришли японские компании по производству комплектующих, себестоимость сборки автомобиля в России получается высокой, а прибыль — небольшой. Чтобы структура всего производства стала более многослойной, в Россию должен прийти малый и средний бизнес Японии. Как говорил господин Мэгуро, у японского министерства экономики, торговли и промышленности есть большой опыт по поддержке малого и среднего бизнеса, и мы бы хотели поделиться своим опытом с российской стороной, с соответствующими министерствами и организациями. Я очень надеюсь, что различные миссии будут приезжать из России в Японию, а из Японии — в Россию.

Аппарат премьер-министра Абэ нацелен на то, чтобы как можно интенсивнее продвигать бизнес-сотрудничество Японии и России, стимулировать нашу работу и углублять наши отношения. Спасибо.

А. Репик:

Большое спасибо, господин Исигуро. Логичным было бы сейчас передать слово министру Российской Федерации по развитию Дальнего Востока Александру Галушке. Фраза «Восточный форум» сегодня звучит чаще, чем «Петербургский форум», и это неслучайно. Действительно, существует большой интерес к Дальнему Востоку и к тем прорывным мерам улучшения инвестиционного климата, которые реализуются на Дальнем Востоке под Вашим руководством. Мне кажется, эта тема наиболее интересна для большой японской делегации, которая сюда приехала.

А. Галушка:

Спасибо за приглашение к участию в сегодняшнем мероприятии. Я хотел бы объяснить, что мы сегодня делаем на Дальнем Востоке, чем руководствуемся и из чего исходим. Во-первых, лучшей экономической политикой развития Дальнего Востока мы считаем отделение политики от экономики. Мы занимаемся экономикой. Минвостокразвития — это федеральный орган исполнительной власти, который занимается работой с инвесторами и работой по привлечению прямых инвестиций на Дальний Восток, включая прямые иностранные инвестиции. Проводя эту работу, мы стараемся привлечь инвестора. Думаю, не нужно рассказывать о нашем большом потенциале — о нем было много сказано на протяжении последних десятилетий.

Мы хотим предложить инвестору продукты, которые позволят ему выгодно, безопасно и успешно делать бизнес на Дальнем Востоке России. Некоторые из этих продуктов уже готовы. Первый — это территории опережающего развития, новый тип свободных экономических зон. В мире их называют по-разному, мы приняли решение взять такое название. Смысл его состоит в том, чтобы снизить риски и увеличить доходность инвестора, который приходит инвестировать на Дальний Восток. За счет чего увеличивается эта доходность? В течение первых пяти лет инвестор не будет платить налоги на землю и имущество. В течение пяти лет с момента получения первой прибыли он не будет платить налог на прибыль. У инвестора будут нулевые ввозные и вывозные таможенные пошлины и нулевой НДС на импорт для переработки. Вместо страховых взносов в размере 30%, в течение десяти лет инвестор будет платить страховые взносы из заработной платы в размере 7,6% — в некоторых странах их называют социальным налогом. Это льготное, комфортное получение земли и инфраструктуры, это ускоренный порядок возврата НДС экспортерам, это все то, что увеличивает доходность инвестиций.

Мы снижаем риски инвестирования. Любая проверка резидента территории опережающего развития, плановая или внеплановая, будет проходить только с согласия Министерства по развитию Дальнего Востока. Мы можем предложить любому резиденту ТОРов сервис суверенного защитника. У нас в России была такая практика, когда в отношении проверок малого бизнеса был установлен фильтр прокуратуры — число проверок тогда многократно снизилось. На любую проверку мы будем смотреть с точки зрения интересов развития территории, интересов экономического развития. Могу с большой уверенностью спрогнозировать, что количество проверок сильно уменьшится.

Кроме того, чтобы снизить риски инвестора, мы предлагаем сервис «одного окна», когда все сопровождение инвестиционного проекта, обеспечение его старта и практической реализации осуществляется в режиме одной проектной команды с инвестором. В силу закона, управляющая компания территории опережающего развития наделяется соответствующими полномочиями. Мы даем инвестору готовую, созданную за государственный счет инфраструктуру, мы предоставляем режим свободной таможенной зоны, упрощаем государственный контроль и упрощаем целый ряд административных процедур, кардинально увеличивая скорость их прохождения. В этом и состоит смысл того продукта для инвесторов, который называется территорией опережающего развития.

Мы провели очень подробный полевой аудит всей территории Дальнего Востока и из множества предложений отобрали именно те площадки, которые могут быть наиболее интересны инвесторам в силу своей логистики, месторасположения, близости к рынкам, близости к кадровым ресурсам. Когда мы проводили эту работу, мы смотрели на всю территорию Дальнего Востока глазами потенциального инвестора. Первые три территории опережающего развития будут юридически созданы соответствующим актом Правительства в ближайшие дни.

Второй продукт, который мы предлагаем инвесторам, — это целевая адресная поддержка инвестиционных проектов вне территорий опережающего развития. Инвестор необязательно придет именно в ТОРы. Мы понимаем, что данный продукт наиболее востребован теми инвесторами, которые инвестируют в ресурсные отрасли на Дальнем Востоке. В рамках данного продукта мы подготовили все необходимые нормативные акты, утвержденные Правительством России, о создании за счет государства адресной, точечной, нужной конкретному инвестору инфраструктуры. Правительством утверждены критерии, которыми мы руководствуемся. Первый критерий — экономический: сколько частных инвестиций дает один вложенный в инфраструктуру бюджетный рубль. Второй критерий: сколько мы получим налогов на один вложенный бюджетный рубль. Третий критерий: сколько проект даст добавленной стоимости, а значит — увеличения ВВП России и ВРП региона. В соответствии с этими критериями, по прозрачной, ясной процедуре происходит отбор инвестиционных проектов в целях создания за счет государственной поддержки необходимой для них инфраструктуры. Все очень просто, как в бизнесе. У тех проектов, которые дают России наибольшую выгоду, больше частных инвестиций, больше налогов и больше добавленной стоимости, есть более высокие шансы получить бюджетную поддержку.

Тем проектам, которые не нуждаются в поддержке, мы предоставляем сервис по включению их в состав Государственной программы развития Дальнего Востока. Эти проекты приобретают соответствующий статус частного инвестиционного проекта Государственной программы по развитию Дальнего Востока. Помимо этого, мы сопровождаем реализацию такого проекта от начала до конца не в режиме реагирования на жалобы и проблемы, а в проактивном режиме изначального конструирования вместе с инвестором проекта и решения всех вопросов, связанных с ускорением

сроков реализации проекта, упрощением процедур и снятием административных барьеров. В рамках этого продукта мы также помогаем инвесторам подбирать партнеров — тем, кому это необходимо.

Безусловно, мы заинтересованы в том, чтобы, благодаря реализации таких инвестиционных проектов, с приходом якорных инвесторов на территориях опережающего развития развивался наш малый и средний бизнес. Отмечу, что любая компания малого бизнеса также может быть резидентом территории опережающего развития. Практика показывает, что инвесторам, включая иностранных, нужны местные поставщики.

Третий продукт — это специально созданный «Суверенный фонд развития Дальнего Востока». Это акционерное общество, которое на сто процентов принадлежит Государственной корпорации развития «Внешэкономбанк». Два моих заместителя входят в состав совета директоров этого фонда, и в ближайшие месяцы он начинает свою работу. В случае интереса со стороны инвесторов, фонд может соинвестировать и софинансировать реализуемые инвестиционные проекты. На текущий момент фонд предоставляет деньги на условиях доходность ОФЗ плюс 20%. Не 20 процентных пунктов, а 20 процентов — коэффициент 1,2 к доходности федерального долга. Сегодня это одно из лучших предложений на российском рынке капитала. Помимо этого, в послании Федеральному Собранию президент России предложил создать принципиально новую модель работы этого фонда. Докапитализироваться фонд будет за счет налогов от проектов, реализуемых с его участием. Это принципиально смещает мотивацию фонда: он становится прямо заинтересованным в том, чтобы инвестировать в инфраструктуру, необходимую инвестору, и заинтересован в том, чтобы поддерживать и отбирать те проекты, которые дадут больше всего налогов Дальнему Востоку и Российской Федерации.

Четвертый продукт — свободный порт Владивосток. С этой инициативой также выступил президент России. Мы подготовили соответствующий закон

о создании свободного порта Владивосток, порто-франко в Приморье. Закон внесен на рассмотрение Государственной Думой Правительством России, на завтра в парламенте запланировано его первое чтение.

Свободный порт Владивосток является развитием и специализированным углублением тех идей и положений, которые есть в законе о территориях опережающего развития. В чем его ключевые особенности? Отмечу сразу, что закон распространяет свое действие на все порты Приморья, от Зарубино до Находки, на тринадцать муниципальных образований Приморья, в которых проживает семьдесят пять процентов населения Приморского края. Благодаря свободному порту Приморья, виза на восемь дней будет выдаваться любому иностранному гражданину, который прибудет на его территорию, прямо на территории России. Это еще не безвизовый режим, но уже очень к нему близкий.

Кроме того, все таможенные процедуры, процедуры фитосанитарного, пограничного, транспортного и иных видов контроля будут проходить в режиме «одного окна». Это комфортное и быстрое пересечение границы, предполагающее также удобный сервис предварительного информирования и зеленый коридор для участников внешнеэкономической деятельности при прохождении таможни. Резидентам свободного порта также предоставляются серьезные налоговые льготы и большой пакет упрощения административных процедур, определяющих условия инвестирования и ведения бизнеса. Повторюсь, что завтра в Государственной Думе состоится его первое чтение.

Восточный экономический форум мы тоже рассматриваем как продукт для инвесторов. Это персональное решение Президента Российской Федерации, указ Президента России был подписан 19 мая этого года, то есть Восточному экономическому форуму придан максимальный из возможных статусов его организации и проведения. Мы будем рады видеть вас во Владивостоке 3—5 сентября этого года и будем рады самым

подробным образом представить вашему вниманию эти и многие другие проекты. Мы хотим отделить политику от экономики и заниматься только экономикой. Мы хотим создавать выгодные условия для ведения бизнеса и инвестирования на Дальнем Востоке. В этом состоит дух и смысл нашей работы.

А. Репик:

Спасибо, Александр Сергеевич. Мне кажется, что после такого содержательного, конкретного и в то же время эмоционального, пассионарного выступления, для многих присутствующих здесь решение инвестировать в Россию, в том числе используя инструмент территорий опережающего развития, становится очевидным.

Я бы хотел подчеркнуть, что вопрос диверсификации нашего делового сотрудничества сохраняет свое принципиальное значение, поэтому я предоставляю слово господину Нориаки Кояма, вице-президенту группы компаний Fast Retailing Co Ltd, которая открывает в России магазины под брендом UNIQLO. Это один из немногих примеров инвестиций Японии в российский ритейл, в сектор с высокой степенью конкуренции, поэтому я попрошу Вас вкратце поделиться своим опытом и поразмышлять, что нужно японскому ритейлу для выхода на российский региональный рынок. Так мы подведем мостик к выступлению лидеров российских регионов: здесь присутствуют губернатор Ярославской области Сергей Николаевич Ястребов, руководитель Кировской области Никита Юрьевич Белых и другие губернаторы.

Н. Кояма:

Здравствуйте, меня зовут Нориаки Кояма, я являюсь вице-президентом корпорации Fast Retailing. Спасибо за предоставленную возможность выступить здесь. Это мое первое участие в Петербургском международном

экономическом форуме. Я также впервые посетил этот прекрасный город и увидел его музеи. Я ощутил глубину российской культуры и традиций, а также уникальное восприятие красоты русскими людьми.

Что касается нашей компании, мы меняем восприятие одежды и общепринятую точку зрения, тем самым пытаюсь изменить мир. Мы видим свою миссию в следующем: создавать действительно хорошую одежду, обладающую абсолютно новой ценностью, приносящей людям всего мира радость, счастье, удовлетворение от хорошей одежды, и посредством нашей деятельности внести вклад в насыщение жизни людей радостью. Fast Retailing стремится в своей деятельности к гармонии с обществом.

Первый магазин нашей компании был открыт в 1984 году в японском городе Хиросима. С тех пор мы открыли свои магазины в России, Китае, Южной Корее, США, Англии, Франции. Сейчас магазины UNIQLO работают в шестнадцати странах, за рубежом находятся более полутора тысяч магазинов. Свой первый магазин в России мы открыли в «Атриуме» в Москве в апреле 2010 года. В день открытия нашего магазина пришло около 700 человек, то есть люди стояли в очереди перед открытием нашего магазина. Мы убедились в том, насколько высок интерес российских клиентов к нашему бренду. С тех пор в Москве мы открыли еще шесть магазинов — всего в Москве сейчас работает семь магазинов бренда UNIQLO. Мы планируем открыть магазины и в других городах России, чтобы россияне носили одежду нашего бренда в разных точках вашей страны. Когда мы только открыли первый магазин в Москве, в нем в основном работали японцы, командированные в Россию. Но сейчас основное ядро наших сотрудников — россияне, и мы видим, что буквально через несколько лет из них вырастут бизнес-лидеры глобального масштаба. У нас очень хорошие российские сотрудники, среди них есть и выпускники МГУ. Это люди с очень конструктивным, серьезным и честным отношением к работе, что служит хорошим стимулом для сотрудников-японцев. Мы будем

увеличивать количество российских сотрудников, чтобы еще больше локализовать работу нашей компании.

Что нужно делать, чтобы не только наша компания, но и японские компании в целом, могли предоставить свою продукцию российским потребителям, а те были довольны результатом своих покупок? Во-первых, пусть это во многом и техническая сторона вопроса, бизнес-структуры должны видеть доступные и понятные таможенные процедуры и логистические процессы. Мы считаем, они должны работать в России более эффективно. Немаловажное значение имеет и то, чтобы правовое регулирование товаров, то есть объектов импорта и продажи, осуществлялось транспарентно, понятно и оперативно.

Что касается нашей компании Fast Retailing, мы будем и дальше активно работать в России, чтобы сделать жизнь российских граждан еще более насыщенной и внести свой вклад в развитие японо-российских деловых отношений. Я хотел бы выразить свою благодарность всем тем людям, которые занимаются подготовкой и проведением этого Форума. Большое спасибо за внимание.

А. Репик:

Здесь представлены главы целого ряда субъектов — как я уже сказал, за столом у нас присутствуют губернаторы Ярославской и Кировской области, а в зале находятся два руководителя дальневосточных регионов: Владимир Печеный, Магаданская область, и Александр Левенталь, Еврейская автономная область. Я уверен, что взаимодействие с регионами и с региональными руководителями будет актуально для приехавших в Россию представителей японских компаний. Сергей Николаевич и Никита Юрьевич, что вы делаете для того, чтобы интенсифицировать взаимодействие и инвестиционную активность японских компаний на региональном уровне?

С. Ястребов:

Добрый день, дорогие друзья. Я рад приветствовать вас от имени Ярославской области, древней русской земли, где начиналось государство российское.

С японскими компаниями мы работаем довольно давно. Все началось более пятнадцати лет назад, когда мы устанавливали контакты с компанией Olympus в направлении инновационной медицины — осваивали технологии, оборудование, в первую очередь по борьбе с онкологическими болезнями. С 2007 года вместе с университетом Каназавы и Ярославским медицинским университетом создана практика проведения обменов по подготовке специалистов, и создан Российский эндоскопический центр. За время работы этого центра было подготовлено более пятисот специалистов.

Наше следующее направление сотрудничества — машиностроение. В 2010 году был открыт завод Komatsu, который успешно работает и производит карьерные самосвалы, которые, думаю, будут и далее востребованы в российской горнорудной промышленности. Это сотрудничество развивается, номенклатура продукции расширяется.

Следующим направлением нашего сотрудничества является фармкластер. С 2012 года на территории ярославского технопарка Новоселки работает компания Takeda, которая построила и запустила свой завод, производящий серьезную номенклатуру лекарственных средств. Завершаются переговоры компании Kyorin и компании «Р-Фарм» по созданию совместного производства в Ярославле, направленного на развитие техники, технологий и номенклатуры.

Мы давно решили вопросы, связанные с инфраструктурой и открытостью в предоставлении услуг для прихода инвесторов. Сегодня мы решаем еще одну важную задачу: обеспечение кадрами предприятий японских и других компаний, которые открывают у нас свои производства. Здесь мы достигли определенных успехов, создав учебные центры вместе с этими компаниями,

в частности, с компаниями Takeda и «Р-Фарм», а также достигли серьезных результатов в подготовке работников для машиностроительных отраслей. Последний всероссийский чемпионат по системе WorldSkills принес нам две золотые медали.

И последнее: мы также успешно развиваем японские традиции с точки зрения создания садов. В Ярославле на сегодняшний день находится самый северный сад сакуры на земном шаре. Добро пожаловать в Ярославль.

А. Репик:

Спасибо. Никита Юрьевич?

Н. Белых:

Если позволите, я скажу несколько слов не в формате «ярмарки тщеславия» — о том, что делается и что сделано, — а в формате отношения к российско-японскому деловому сотрудничеству, о перспективах и проблемах.

Во-первых, неправильным было бы обозначить тему российско-японского делового сотрудничества исключительно как тему для Дальнего Востока. Это общероссийская тема — так же, как тема работы с Евросоюзом, не является темой одного только Калининграда.

У меня три тезиса. Первое: при всем уважении и к Министерству по развитию Дальнего Востока, и к Министерству экономического развития, я считаю, что ключевую роль в развитии российско-японских деловых отношений играют ответственные организации предпринимателей. Я абсолютно убежден, что тот рост активности в наших отношениях, который был продемонстрирован в последние годы, связан в большей степени с деятельностью господина Репика и его коллег, нежели с деятельностью тех или иных министерств, при всем моем уважении к официальным органам власти. Отсюда вывод, что больше усилий и внимания нужно обращать как

на развитие таких общественных институтов, так и на поощрение отдельных персоналий. Я уверен, что японская сакура в Ярославле тоже заслуга Репика.

Второе: в выступлениях господина Иби и господина Мэгуро прозвучало несколько тезисов, которые являются ключевыми с точки зрения развития наших отношений. Господин Иби сказал, что средний бизнес с испугом смотрит на Россию, понимая, что, пока не подписаны важнейшие политические документы и не развиваются важнейшие политические отношения, они не могут позволить себе те риски, которые должны принять на себя, приходя на территорию бизнеса. Если мы будем рассматривать российско-японские деловые отношения исключительно как деятельность таких компаний как Toyota, Sony, Mitsui и так далее, то этот вопрос становится политическим, поскольку такого рода корпорации — это уже не бизнес, а политика. Ключевым вопросом является развитие отношений среднего и малого бизнеса в рамках Восточного экономического форума, потому что, если мы не сделаем работу для малого и среднего японского бизнеса более привлекательной и безопасной, то все вопросы будут решаться исключительно с позиций политических отношений.

Третья тема, которую я хотел бы обсудить, также прозвучала у господина Мэгуро и господина Иби. Это тема людских контактов. Нужно понимать, что задача органов государственной власти в части взаимоотношений бизнеса — это оказание содействия. Мы не говорим, где нужно производить фармпрепараты или детали для автомобилей, потому что это выгодно или невыгодно, — бизнес принимает такие решения самостоятельно. Однако есть темы, где мы являемся законодателями и маркет-мейкерами, и без которых развитие деловых отношений было бы крайне затруднительным или даже невозможным: это темы образования, культурной и молодежной политики, спорта, где мы как государство являемся и работодателем, и определяющим стейкхолдером. Задача органов государственной власти

состоит в том, чтобы создать условия для развития отношений в этих направлениях, чтобы мы были интересны друг другу не только с точки зрения того, как заработать друг на друге, но и того, как нам развивать отношения и межличностного общения. Если вы спросите среднестатистического россиянина о Японии, боюсь, кроме суши и дзюдо, мало кто сможет рассказать что-либо про ее культуру — разве что, в Ярославле еще могут рассказать про сады сакуры. Надо, чтобы люди знали и про театр кабуки, и про бани офуро, и про множество других вещей, которые во всем мире являются символами Японии и элементами проникновения японской культуры в сложные межнациональные международные отношения. Поэтому я считаю, что необходимо клонировать «репиков», проводить столы для среднего и малого бизнеса и делать со стороны власти акцент на развитие людских контактов, которые может обеспечить государство.

А. Репик:

Большое спасибо, Никита Юрьевич. Вы затронули тему клонирования, а без вопроса о технологическом сотрудничестве и взаимодействии в области привлечения в Россию новейших технологий наш круглый стол был бы неполным. Поэтому я прошу господина Фукуду, исполнительного вице-президента Japan Post, сказать пару слов о том, как самая крупная и одна из самых высокотехнологичных и эффективных в мире почтовых компаний реализует или обсуждает готовый к реализации совместный проект с Почтой России. Может ли это стать примером трансфера технологий, который, как мы слышим все чаще и чаще, может послужить основой диверсификации российской экономики? Спасибо.

С. Фукуда:

Большое спасибо. Для меня большая честь сидеть вместе с вами за этим круглым столом.

Я хотел бы рассказать о сотрудничестве между почтовой службой Японии и Почтой России. Наш японский почтовый холдинг занимается многогранной деятельностью. Это почтовые, логистические, банковские и страховые услуги. Мы являемся агентом муниципалитетов для уплаты налогов, а также агентом компаний страхования жизни и общего страхования. Кроме того, мы занимаемся недвижимостью и продажей товаров. Японская почта и Почта России сотрудничают много лет через обмен международными почтовыми отправлениями, но мы также являемся членами Всемирного почтового союза. У нас очень хорошие, доверительные отношения. Два года назад начались встречи и обмены между нашими руководствами. После сегодняшнего круглого стола, по приглашению Почты России, мы принимаем участие в мероприятиях, которые проводятся по инициативе Почты России.

Как мы знаем, Почта России держит курс на уважение и удовлетворение своих клиентов за счет обеспечения эффективности, скорости и надежности, пытаясь таким образом повысить качество своих услуг. Мы также стараемся как можно лучше выполнять свои услуги. Например, при доставке почты мы заранее знаем, сколько времени потребуется для доставки из одной точки в другую, и эта таблица вывешена во всех почтовых отделениях, чтобы клиенты заранее знали, когда адресат получит их письма. В результате 99% наших операций выполняются в срок и без ошибок. Мы пользуемся очень разными операционными схемами и обладаем соответствующим количеством сотрудников.

В настоящее время между почтами Японии и России идет обмен мнениями, опытом и ноу-хау. Мы передаем те ноу-хау, которые накопились у нас, а также учимся у российской почты. Мы часто проводим встречи и стремимся

к дальнейшему улучшению сервиса. Японское правительство в лице Министерства внутренних дел и коммуникаций всецело поддерживает сотрудничество между почтами двух стран. В апреле этого года в Женеве, во время стратегического заседания Всемирного почтового союза, состоялась встреча генерального директора Почты России господина Страшнова с нашим заместителем министра господином Сакамото, где они договорились о дальнейшем расширении и укреплении сотрудничества.

Сегодня набирает популярность торговля по Интернету, поэтому все большую важность приобретает доставка разных товаров покупателям. Этот новый вид услуги выполняет почта. Я думаю, что в России происходит то же самое: с ростом российской экономики, важной становится возможность доставки на дом купленных по Интернету товаров. При этом доставка должна быть быстрой, дешевой и надежной, что обеспечит улучшение качества услуг для населения России.

Как я уже сказал, мы также предоставляем банковские и страховые услуги. Так как почтовые отделения есть во всех уголках страны, это очень удобно для пользователей. Я думаю, в России дела обстоят так же. Помимо основных, Почта России могла бы предоставлять и другие услуги, тем самым повышая свое присутствие в экономике России. Мы хотим и далее работать с Почтой России и вместе искать новые идеи для повышения привлекательности наших услуг, внося свой скромный вклад в дальнейшее развитие российской экономики. Большое спасибо.

А. Репик:

Большое спасибо. Когда мы говорим о присутствии японских компаний в российской экономике, мы не можем не уделить внимания развитию сотрудничества в области инфраструктуры, транспортных хабов, городской среды. Активное использование японского опыта представляется очень перспективной и важной задачей для нашего дальнейшего совместного

развития. Я думаю, почти все присутствующие сегодня российские участники еще недавно были свидетелями зимней Олимпиады в Сочи, которую почтил своим присутствием и премьер-министр Японии господин Абэ. По данным МОКа, зимняя Олимпиада в Сочи была одной из лучших за всю историю их проведения. Олимпиада 2020 года в Японии, мне кажется, тоже покажет миру новые стандарты проведения спортивных мероприятий, но сотрудничество и использование российского опыта здесь может оказаться интересным и полезным и для России, и для Японии. Я хотел бы попросить господина Сасаки, заместителя министра государственных земель, инфраструктуры, транспорта и туризма Японии, сказать несколько слов о сотрудничестве в области инфраструктурных проектов.

М. Сасаки:

Господин Репик, большое спасибо за предоставленную возможность выступить. Олимпиада в Сочи была прекрасным событием. В 2020 году нам предстоит проведение токийской олимпиады, к которой мы сейчас готовимся. Мы приглашаем всех вас в Токио на Олимпийские игры.

Наше министерство сотрудничает с Россией в области улучшения условий городской среды. Наше сотрудничество интенсивно развивается последние два года. Как сказал господин Исигуро, премьер-министр дает указания активизировать отношения с Россией во всех сферах. У Японии обширный опыт развития, и на сегодняшний день у нас много разных проблем, связанных с землей и строительством: пробки, старые дома, обеспечение жильем жителей среднего и более низких классов, что делать с мусором и отходами. Эти городские проблемы — флагманские проекты для оказания правительственной помощи. Перед любым новым делом стоят проблемы и трудности, в том числе связанные с финансированием и административно-юридическими процедурами, но вместе мы обязательно сможем их преодолеть. Спасибо.

А. Репик:

Нам говорят, что микрофоны не справляются со статическим напряжением. Хочется, чтобы это напряжение осталось уделом микрофонов, а бизнес-взаимоотношения между российскими и японскими компаниями проходили в режиме комфорта и отсутствия ненужных ограничений и лимитов. В самом конце я попрошу господина Исикаву сделать пару заключительных ремарок, а сейчас я хотел бы дать возможность кратко высказаться представителю Фонда прямых иностранных инвестиций Константину Рыжкову, а также нашим спикерам из первого ряда, компаниям «ТрансТелеКом» и «Автотор».

К. Рыжков:

Спасибо. Партнерство с JBIC и ВЭБом в рамках российско-японской платформы является одним из старейших в рамках деятельности РФПИ. По опыту работы хочется отметить следующее: когда мы работаем с японскими партнерами, не стоит ожидать каких-то моментальных решений, моментальных инвестиций. Мы понимаем и видим, что японские компании выстраивают долгосрочные партнерские отношения, поэтому надо работать с ними, выстраивая такие же долгосрочные отношения, и это даст свои результаты. Мы это увидели за последние три года работы. Уже есть первые плоды, есть инвестиции, проделана большая работа вместе с JBIC, которая постепенно выходит на прямое финансирование в России. Ряд проектов, которые мы давно изучаем с точки зрения инвестиций, выходят на финальную стадию. Нет худа без добра: девальвация рубля, которую мы наблюдаем сегодня, дает позитивный толчок в тех проектах, на которые мы смотрели два-три года — экономика тех проектов становится сегодня намного привлекательнее. Мы надеемся, что это даст толчок первым инвестициям, а идти по уже протоптанной тропе намного легче. Мы надеемся, что за этими инвестициями последуют большие инвестиции от разных компаний, от разных инвесторов из Японии. Спасибо.

С. Шамзон:

Я представляю здесь компанию «ТрансТелеКом», одного из крупнейших российских инфраструктурных телеком-операторов. Наша компания имеет долгосрочный опыт совместной работы с японской компанией NTT Communications. В 2007 году мы совместно проложили первый подводный кабель между Сахалином и Хоккайдо и организовали транзит трафика Европа—Азия, который позволяет, воспользовавшись магистралью «ТрансТелеКома», организовать транзит трафика по оптимальному маршруту между Токио и Лондоном. Этот контракт действует уже восемь лет, мы совместно обслуживаем этот кабель, и полностью готовы к тому, чтобы наше сотрудничество не просто продолжалось, но и развивалось. В рамках дополнительных инвестиций и выхода на российский рынок японских компаний мы готовы предоставлять свои цифровые каналы японской компании NTT, чтобы организовывать корпоративные сети связи для операторов и для других компаний, которые выходят на территорию России.

За последний год наша компания усилила свою магистральную сеть и теперь готова к пропуску объемов трафика, в сотни раз превышающего прежний объем. Сейчас магистраль укреплена 100-гигабитными транспондерами и обладает емкостью 3,6 терабита.

Кроме того, мы активно развивали свою розничную сеть, что позволило приобрести огромное количество точек присутствия нашей компании и предоставления телекоммуникационных услуг. По России мы присутствуем более чем в 3,5 тысячах бизнес-центров, и очень заинтересованы в том, чтобы развивались взаимоотношения между Японией и Россией и чтобы развивались японские компании на территории России. Мы полностью подготовлены к тому, чтобы предоставить им телекоммуникационные услуги.

А. Репик:

Калининградская область находится дальше всех от наших японских коллег, и в то же время «Автотор» очень много и близко работает с Японией.

В. Драганов:

Спасибо. Спасибо Никите Белых, который напомнил о том, что наше сотрудничество не исчерпывается одним Дальним Востоком. Спасибо Вам, как очень эффективному модератору.

Спасибо Вам, господин Галушка. Вы создаете великолепную институциональную базу. Однако я хочу сказать Вам, что отделить политику от экономики можно, только пока инвесторы не приняли решение об инвестициях и не согласовали бизнес-планы, а их советы директоров не приняли решение о финансировании того или иного проекта. В нашем же случае это сделать очень сложно. До санкций объем инвестиций составлял до трех миллиардов евро, включая двадцать заводов и пятидесятитысячный город, теперь, по истечении полутора лет, эти инвестиции снизились в четыре раза, о чем мы открыто объявили. Мы пересчитали и заново подписали соглашения с нашими партнерами. Пусть объемы и темпы уменьшились в четыре раза, но мы все равно создаем кластер.

Несмотря на отдаленность Калининградской области, я думаю, мы сможем сократить расстояние между японским и российским бизнесом. Я убежден, что внешнеполитическая эскалация со временем сойдет на нет, санкционный зуд уйдет в прошлое, а инвестиционный климат, создаваемый в России, и планы японских компаний по работе в России вернут не только свою мощь, но и объемы.

Однако ради истины и открытости я вынужден добавить ложку дегтя в это оптимистическое выступление. В результате санкций только от

калининградского кластера японские компании потеряли заказы на 850 миллионов евро. Как только руководители государств, политики, мировой истеблишмент осмыслят, что санкции — это атавизм прошлого, который бьет не по самолюбию политиков, а по бизнесу и еще больше — по наемным работникам и социальному самочувствию граждан в этих странах, тогда все придет в норму. Ну а мы будем много работать, чтобы укреплять сотрудничество с нашими японскими коллегами. Спасибо.

А. Репик:

Большое спасибо. Одна из моих любимых японских поговорок гласит, что упущенная рыба кажется большой. Действительно, не нужно создавать условия, чтобы у нас был повод рассуждать о «рыбах или возможностях», которые мы упустили. Чем быстрее мы это поймем, чем смелее и амбициознее мы будем в своем стремлении делать проекты вместе, тем больше мы успеем реализовать и тем больше будет возможностей у японских компаний получить пользу от взаимовыгодного сотрудничества. Господин Исикава, сегодня Вы слышали много сказанного и японскими коллегами, и российскими. Ваше резюме.

И. Исикава:

Здравствуйте, я являюсь комментатором общественного телевидения телерадиокомпании NHK. Последние двадцать шесть лет я работаю с Россией. Были трудные и жесткие времена, но, что касается сегодняшнего дня, за этим круглым столом наши диалоги стыкуются друг с другом. Это редкий случай за все годы моей работы с российскими новостями.

Когда работаешь с российскими новостями, основная японская тема — это политика, а также направления работы администрации нашего премьер-министра господина Абэ. Но в этой встрече принимают участие два вице-министра нашей страны: от Министерства государственных земель,

инфраструктуры, транспорта и туризма и от Министерства экономики, торговли и промышленности, что является доказательством того, что наше правительство и администрация премьер-министра господина Абэ намерены и в дальнейшем интенсивно развивать отношения с Россией. Таково мое заключение как журналиста.

У Японии нет каких-либо геополитических амбиций по отношению к России. Россия сейчас стоит перед историческим шансом стать богатой страной, где живут богатые люди. Это отвечает японским национальным интересам, и нам бы очень хотелось, чтобы Россия стала именно такой страной. UNIQLO и Почта Японии — какой вклад они могут внести в то, чтобы российские граждане жили в комфортных условиях? Я думаю, это ключ к сотрудничеству Японии и России.

Что касается России и Украины, нам бы очень хотелось, чтобы они дружили. В отношении украинской проблемы у нас нет никаких геополитических интересов, но нам не хочется видеть ссору родных братьев, и я мечтаю как можно скорее увидеть между Россией и Украиной добрые отношения.

Что касается мирного договора между двумя нашими странами, то несколько участников этой встречи с обеих сторон говорили о визите президента Путина в течение этого года. В сентябре планируется Восточный экономический форум, и я очень надеюсь, что он станет основой для развития хороших отношений между двумя нашими странами.

А. Репик:

Я считаю, что ограничения не должны служить нам оправданием для того, чтобы не продолжать попытки более активного взаимодействия. Александр Сергеевич, подытожьте.

А. Галушка:

Большое спасибо. Я очень признателен за возможность сегодня присутствовать в этой аудитории и выслушать все прозвучавшие здесь выступления.

Я искренне хотел бы поделиться теми мыслями, которые навевает мне сегодняшняя дискуссия. Глобальный мир сильно отличается от того мира, в котором мы с вами родились. Этот мир несет в себе очень много вызовов, и мы видим, что они предполагают отказ от целого ряда стереотипов, отказ от инерции в мышлении. Почему? Потому что тот, кто не отказывается от стереотипов и от давления инерции, проигрывает в конкуренции стран между собой, в конкуренции бизнеса, в конкуренции юрисдикций. В области экономики мы видим отказ от стереотипов на примере Японии — пример, который оценен в мире и получил свое особое название, «абэномика». Этот курс предполагает отказ от многого из того, что было в экономике раньше. Мы говорили о территориях опережающего развития. Мы очень внимательно следим за тем, что делает японское правительство, знаем о законе от 13 декабря 2013 года о стратегических зонах хозяйствования, знаем о тех совещаниях, которые проводились по реализации этого проекта Синдзо Абэ почти каждый месяц.

Я хочу привести один пример, который будет подробно обсуждаться на Восточном экономическом форуме: проект развития острова Большой Уссурийский. Это пример отказа от стереотипов. Модель развития этого острова между Россией и Китаем — две страны, один остров. Индийская компания Enso Group, которая оценивается в девять миллиардов долларов, предложила подготовить концепцию его развития, и мы это принимаем. Сама компания инвестирует пять миллионов долларов в подготовку этой концепции. Мы открыты и для других заинтересованных сторон. Мы договорились с корейской госкомпанией K-Water о том, что она будет участвовать в решении энергетических вопросов при развитии острова.

Интерес к этому проекту проявляют и другие южнокорейские, сингапурские компании. На мой взгляд, дела говорят лучше слов. Практические примеры и реальные результаты — это лучшее доказательство того, что мы можем развиваться и успешно сотрудничать. Я хотел бы пожелать всем нам больше таких примеров. Спасибо.