

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16–18 ИЮНЯ 2011

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОРПОРАЦИЙ В МЕНЯЮЩЕЙСЯ
ГЛОБАЛЬНОЙ СРЕДЕ: АДАПТАЦИЯ, ПРЕОДОЛЕНИЕ ИЛИ...?**
Создание творческого капитала в России

17 июня 2011 г. — 15:45–17:00, Павильон 4, Зал 4.3

Санкт-Петербург
2011

Изменения в глобальной среде приводят к появлению новых экономических вызовов, что требует поиска новых подходов к взаимодействию государства и бизнеса в процессе принятия инвестиционных решений. В то же время, модернизация российской экономики означает, в первую очередь, инновационное развитие промышленных корпораций.

В рамках круглого стола предполагается обсудить возможные модели инвестиционного поведения крупного промышленного и банковского бизнеса на растущем рынке России с учетом усиления инвестиционной поддержки со стороны государства.

Модератор:

Сергей Нарышкин, Руководитель Администрации Президента Российской Федерации

Выступающие:

Мартин Виттиг, Генеральный директор, Roland Berger Strategy Consultants

Габор Капуш, Финансовый директор, Schneider Electric

Шавкат Кары-Ниязов, Президент, ООО «УК „Морской фасад”»

Гленн Коллини, Партнер, член совета директоров, Salans

Игорь Максимцев, Ректор, ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов»

Жан-Пьер Тома, Специальный представитель Президента Франции по развитию франко-российских отношений

С. Нарышкин:

Добрый день, уважаемые коллеги и друзья! Я большим удовольствием приветствую всех участников нашего круглого стола. Сегодня мы вместе с вами попытаемся порассуждать над вопросом о том, какова оптимальная инвестиционная модель поведения компании в нынешних условиях — в условиях выхода экономики из кризиса, в условиях восстановительного роста экономики в целом и роста наших предприятий. Должен сказать, что одним из показателей успешности восстановления наших компаний является степень их инвестиционной активности. Конечно, глобальный экономический кризис наложил определенный отпечаток на психологию, на философию поведения компаний на рынке. Компании стали вести себя более выжидательно в отношении своих инвестиционных планов — во всяком случае, часть компаний на время отложили свои инвестиционные проекты. Итоги первых месяцев этого года — а итоги эти достаточно скромные — говорят о том, что рост инвестиций в основной капитал составляет пока около двух процентов. Конечно, это не те цифры, не те показатели, на которые мы рассчитываем, и перед государством, перед бизнесом стоит ряд задач. Первое — это повышение привлекательности для инвестиций самих компаний. Есть ряд неплохих предпосылок: рост закупок машин, оборудования, строительных материалов; увеличение объемов строительных контрактов, импорта — это хорошие сигналы для инвесторов. Кроме того, ряд отраслей, таких как добыча ресурсов, металлопрокат, производство транспортных средств, полностью восстановили свои показатели до докризисного уровня. Восстановление мировых финансовых рынков и рост прибыли глобальных корпораций ведет к тому, что объем прямых иностранных инвестиций в развивающиеся рынки будет увеличиваться, как будет увеличиваться и рост прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Конечно, нам необходимо реализовать комплекс задач, поручений по совершенствованию инвестиционного

климата, которые были предложены президентом Медведевым во время его выступления на пленарном заседании Петербургского экономического форума. Наконец, инвестиции должны стать эффективным инструментом модернизации страны, тем более, что в современных условиях конкуренция носит глобальный характер и не ограничивается национальными рынками. Протекционизм ушел в прошлое: даже в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства Россия вместе со своими партнерами из Казахстана и Белоруссии разрабатывает и принимает единые тарифные и нетарифные меры защиты своих рынков. Будущее вступление России в ВТО создаст дополнительные барьеры на пути поддержки отечественных производителей, но будут и преимущества, связанные с возможностью работы по единым правилам. Так что сегодня мы попытаемся ответить на вопрос, который стоит на повестке дня нашего круглого стола — задача непростая, учитывая дефицит времени, — но все равно дискуссия должна подвести нас к ответам.

В нашей дискуссии принимают участие руководители компаний, эксперты, ученые, и первое слово я хотел бы предоставить господину Тома. Жан-Пьер Тома является Специальным представителем Президента Франции по вопросам развития экономических отношений и экономического сотрудничества с Российской Федерацией. Господин Тома — последовательный сторонник развития отношений между Россией и Европейским Союзом, он смело излагает свою точку зрения и защищает тезис о необходимости развития сотрудничества России с Европой. Попросим его ответить на вопрос, поставленный перед нашим круглым столом. Пожалуйста, господин Тома.

Ж.-П. Тома:

Спасибо. Я учу русский язык, но не очень хорошо говорю, поэтому я буду говорить по-французски.

Я хотел бы поблагодарить Вас, господин Нарышкин, за приглашение принять участие в этом Форуме и в этом круглом столе. Слушая сегодня утром Президента Медведева, я подумал о нашем сегодняшнем разговоре. Дело в том, что данная тема стала центральной в его речи, его стратегии и той проблематике, с которой Россия сталкивается сегодня. В каком контексте инвесторы и предприятия — российские и иностранные — производят сегодня инвестиции в Россию? Конечно, кризис 2008-2009-го годов изменил ситуацию: система остановилась, центральные банки были вынуждены вмешиваться в ситуацию с тем, чтобы избежать худшего — блокировки всей системы. Последствием этого стало появление институциональных инвесторов, а также то, что предприятия теперь ведут себя более осторожно. Бухгалтерские международные решения не должны быть односторонними — они должны соответствовать реальностям каждой стороны, а не только нормам наших англо-саксонских друзей. Стоит упомянуть и о правилах «Базель III», которые регламентируют размер собственных фондов.

В Западной Европе и других странах мира есть государства, которые имеют большое долговое бремя — это не случай России, и в этом Ваше преимущество. Сегодня Россия имеет возможность создать модель, которая может быть быстро адаптирована к этой новой ситуации. Как сказал Президент Медведев сегодня утром и как видно из его амбициозной программы, вы взяли курс на все большую приватизацию государственных предприятий и уход государства из частного сектора. Но даже в самых либеральных экономиках государственный сектор играет большую роль: например, в секторе инфраструктуры. В Соединенных Штатах огромным бюджетом на НИОКР также располагает военный комплекс. У вас небольшой долг, у вас есть финансовые средства, вы все еще присутствуете в важных секторах экономики, следовательно — вы можете объединить эти две модели. Вы можете воспользоваться тем потенциалом,

который есть у международных корпораций, инвестирующих в Россию, и вы можете создавать совместные предприятия.

Я думаю, что сегодня модель для предприятия состоит в государственно-частном партнерстве. Как же объединить компетентность и ноу-хау российских и иностранных частных предприятий и российского государства? Я приветствую создание концессий, удовлетворение потребностей российских потребителей и развитие услуг и инфраструктуры. Я думаю, что мы должны заново изобрести это государственно-частное партнерство. Речь не идет больше об использовании нами российского рынка, но о создании подлинного партнерства, о создании совместных предприятий в России, развитии инфраструктуры и производстве совместной продукции и услуг. Сегодня здесь присутствуют представители французских и других европейских компаний, готовых следовать этой бизнес-модели.

Сегодня наше население требует качественных услуг, а частные предприятия хотят добиться определенной безопасности, поэтому главное для нас — это люди, которые работают и потребляют. Важны также и капиталы. У вас есть и то, и другое. К тому же, у вас есть энергия, нефть, газ и способность к инновациям. Для того, чтобы добиться успеха, требуется пространство. В Европе проблема состоит в том, что наши друзья являются и нашими конкурентами. Вы сегодня уже говорили о том, что в мировой конкуренции модель развития для предприятия состоит в наличии рынка, достаточно обширного для того, чтобы быть конкурентоспособным и участвовать в экономической битве. Осенью я подготовлю доклад президенту Саркози о том, что мы должны создать евро-российское экономическое пространство на всем континенте. Мы взаимно дополняем друг друга. У нас общие ценности, будь то ядерная область, транспорт, инфраструктура или автомобилестроение. Во всех остальных областях мы также можем строить не только коммерческое

партнерство, но и создавать совместные предприятия, производить совместную продукцию. Приведу вам конкретный пример государственно-частного партнерства: ваш проект «Нортгаз». Россия и Франция подписывают соглашение о создании совместного предприятия на основе ГЧП между российским и французским предприятиями. С российской стороны выступает «Нортгаз», с французской — Caisse des dépôts. Вместе мы будем модернизировать и развивать этот огромный проект, который принесет пользу туристической сфере, будет экологичным и создаст новые рабочие места для населения. Российское государство, в свою очередь, должно гарантировать безопасность проекта, что невозможно без участия частных предприятий, а также добавить к существующим технологиям новые, что позволит России идти дальше. Сегодня в своем прекрасном выступлении президент Медведев сказал о том, что будут создаваться условия для создания подобного партнерства, соответствующие современному контексту, и будет ускорен план модернизации российской экономики.

Мы также должны добиться успеха в области инноваций, и я уверен, что «Сколково», а также проекты, проводимые Санкт-Петербургским университетом, могут этому способствовать. Инновации лежат в основе исследований и в основе инвестиций, и в вашем плане модернизации российской экономики такому элементу, как НИОКР, отведено важное место.

В заключение я хотел бы сказать о своей уверенности в том, что мы должны создать совместное безвизовое пространство. Визы — это отжившее явление, не приводящее ни к чему хорошему, а только еще более замедляющее и без того медленную работу наших администраций. И Россия, и Франция идут к этому; Россия и Европейский Союз должны отменить визы, предприниматели должны иметь возможность свободно перемещаться в Москве, Риме, Париже, Берлине и проводить там

несколько дней без виз. Мы должны обеспечивать свободное передвижение капитала и создавать совместные предприятия. В конечном итоге все эти меры еще больше повысят экономический рост и благосостояние нашего населения.

С. Нарышкин:

Спасибо, господин Тома, за Ваше выступление. Действительно, через двадцать минут Вы должны участвовать в подписании очень важных соглашений между Россией и Францией, и мы надеемся, что ничто не помешает подписанию этих документов. Тем не менее, поскольку Вы работаете с нами еще двадцать минут, позвольте предложить следующее. Давайте послушаем еще одно выступление, после чего у участников круглого стола будет возможность задать вопросы по двум выступлениям или прокомментировать их.

Я хочу предоставить слово финансовому директору компании Schneider Electric Габору Капушу. Компания Schneider Electric является одним из мировых лидеров в области производства электротехнического оборудования. Компания, образованная здесь, в Российской Федерации, уже успешно работает на нашем отечественном рынке и, если я не ошибаюсь, в своей сфере является пятой по объему. Накоплен уже достаточный опыт работы в России, поэтому, господин Капуш, прошу Вас ответить на вопрос, который стоит перед нашим круглым столом.

Г. Капуш:

Спасибо. Всем добрый день. Я работаю в России с 2006-го года и, как вам известно, являюсь представителем компании Schneider Electric — в своих выступлениях мы не можем обойтись без презентации PowerPoint. Это уже часть нашей ДНК. Так что я тоже буду опираться на слайды.

Я буду говорить о том, как Schneider Electric в целом видит для себя возможности инвестиций в новые мировые экономики. Затем, я освещу наше присутствие и наши деловые амбиции в России. Второй слайд, пожалуйста.

Schneider Electric является мировым специалистом в области управления электроэнергией. Наша миссия состоит в том, чтобы сделать энергию безопасной, надежной, продуктивной, эффективной и отвечающей экологическим требованиям. Продажи компании в 2010-м году составили 20 миллиардов евро, по всему миру на нас работает 110 тысяч сотрудников, и 37% наших продаж приходится на новые рынки.

Эти новые рынки были для нас очень перспективными и до кризиса, а после кризиса они, безусловно, приобрели еще большую значимость. Для Schneider Electric рост на новых рынках превосходит рост продаж в развитых странах на 10 процентных пунктов.

Что касается новых национальных экономик, здесь важно не только развивать торговую деятельность, но восстановить баланс между развитыми и новыми экономиками. Это означает, что мы привносим на новые рынки наше производственное оборудование, источники снабжения, возможности для осуществления научно-исследовательских разработок.

Несколько лет назад много говорили о Китае. Мы только и слышали: Китай, Китай, Китай. Сегодня Китай по-прежнему остается очень важным, и мы связываем с ним большие амбиции. Но другие страны тоже набирают обороты, и, очевидно, что от этого выигрывает и Россия.

Несколько лет назад нам приходилось убеждать советы директоров: «Давайте начнем инвестировать в Россию. Нам нужно пригласить их приехать в Россию, чтобы они лучше узнали рынок». Эти дни уже в прошлом, и советы директоров уверены, что присутствовать здесь нужно. Они готовы инвестировать в Россию. Приезжают не только директора, но

также руководители среднего звена и эксперты, чтобы лучше понять специфику местного рынка.

Таким образом, становится очевидно, что открывается множество возможностей, и мы готовы их развивать. Третий слайд, пожалуйста.

Давайте поговорим о нашем присутствии и наших деловых амбициях в России. Компания Schneider, я бы сказал, прошла в России традиционный путь. Четырнадцать лет назад было положено начало торговым операциям. Мы постепенно наращивали производственное присутствие за счет инвестирования в строительство новых объектов. В 2008-м году мы приобрели компанию под названием Wessen вместе с заводом в городе Космодемьянск. Мы инвестировали в строительство двух новых заводов в двух городах России — Санкт-Петербурге и Казани.

На сегодняшний день в России у нас три производственных предприятия, два больших центра дистрибуции и три тысячи сотрудников. Если посмотреть на основные тенденции последних лет, то в качестве одной из них можно назвать переход от формата торговой компании к торгово-производственной. Второй тенденцией является то, что мы не только наладили производство в России, но и открыли научно-технический центр для развития нашей деятельности в России. Мы постепенно продвигаемся от традиционной центральной и северной части России на восток. Что касается процесса в целом — он включает в себя органическое развитие, поглощение компаний, партнерство и строительство новых объектов.

Кризис на самом деле не остановил инвестиции. Считается, что кризис несет с собой не только опасность, но и новые возможности. Это время, когда компаниям предоставляется возможность вкладывать в развитие, и Schneider Electric сделала ряд инвестиций. Один из заводов был запущен в 2009-м году, другой — в 2010-м. Также в 2010-м году мы подписали соглашение о создании совместного предприятия с ведущим производителем электротехники в России. Наша доля участия в этой

компании составляет 50%. Они пока не указаны на слайде, так как мы приобрели всего 50%.

Все это означает, что сегодня компания в значительной мере представлена в России и стремительно расширяет свое присутствие.

Я хотел бы оговорить несколько моментов, которые определяют наше инвестиционное поведение в России. Одним из них является так называемый принцип «сделано в России». Конечно, он очень важен с коммерческой точки зрения. Мы должны быть близки к рынку. Мы должны предоставлять нашим клиентам очень хорошие сроки поставки и иногда участвовать в реализации и оптимизации этих процессов. То, что часть продукции должна производиться в России, является обязательным условием. Так что принцип «сделано в России» для нас очень важен. Мы хотели бы, чтобы через несколько лет более 50% продаж нашей продукции было произведено в России.

Когда мы производим в России, предприятия должны обеспечивать такое же качество, как и в других странах, что означает, что мы не просто переносим производство в Россию. Могу сказать, что все производственные линии введены в действие с использованием новейших технологий. Это и есть привнесение технологий, профессиональных умений и знаний в Россию.

Я вам приведу два примера. На нашем заводе в Санкт-Петербурге, мы устанавливаем новейшую автоматизированную технологию для сварки. Также на нашем Казанском заводе в помещении для проверки качества стоит более современное оборудование, чем на французском заводе. Мы действительно внедряем новейшие технологии, потому что это очень важно.

Второй момент состоит в том, чтобы наладить производственный процесс. Мы передаем свои знания и профессиональный опыт по организации управления производством и обеспечения контроля качества. Это тоже

очень важно для того, чтобы качество в России поддерживалось на должном уровне.

И третий момент, о котором я хотел бы упомянуть в отношении нашего инвестиционного поведения — это социальная ответственность. В это понятие можно многое вложить. Но я бы хотел бы сказать вам, что когда мы приобрели компанию в Космодемьянске, в Республике Марий Эл, мы стали главным работодателем в городе. Это небольшой городок с населением 20 тысяч человек. Нам было очень важно, чтобы наши сотрудники чувствовали себя защищенными.

Мы поставили новые производственные линии. Мы инвестировали более 10 миллионов евро в предприятие, чтобы обеспечить рост, возможности и рабочие места для людей.

Приведу еще один пример того, что я называю социальной ответственностью. Во время кризиса, к сожалению, нам пришлось закрыть завод в Магнитогорске, и это было очень печальным опытом. Но мы не ушли из города при первой возможности, мы предприняли все возможное, чтобы перепродать этот завод кому-то другому, какому-нибудь предпринимателю, который бы впоследствии нанял тех же самых людей, которых нам пришлось сократить. Они смогли без труда снова устроиться на работу, потому что знания и опыт, приобретенные ими в Schneider Electric, дали им преимущество в глазах работодателя.

Контроль качества, управление производством — в результате они могли способствовать поддержанию устойчивого уровня занятости в этом регионе. Также, когда мы принимаем решения об инвестициях, мы смотрим на охрану здоровья и безопасность труда, охрану окружающей среды, и только после этого принимаем решения.

Важно отметить эти три момента, когда мы говорим об инвестиционном поведении Schneider Electric в России.

Моя презентация подходит к концу. Я думаю, мы можем заключить, что Россия представляет для компании Schneider Electric и многих других компаний очень и очень перспективный рынок. Создание совместных предприятий, установление партнерских отношений, строительство новых заводов — процесс идет. Мы это делаем, и будем продолжать в этом направлении, хотя это не всегда легко. Когда мы говорим об инвестиционном климате, безусловно, всегда есть, куда развиваться.

Я приведу вам два примера. Строительство и запуск завода в России, по нашему опыту, заняли три года, тогда как во Франции мы это можем сделать за год. Причины в том, что все процедуры здесь очень затянуты, а бюрократия очень сильна. Так что получается соотношение три к одному, а, с точки зрения стоимости, один квадратный метр производственного сооружения в России обходится нам в два раза дороже, чем, например, в Германии. И, конечно, одной из причин является излишняя затянутость процесса. Это не способствует установлению хорошего инвестиционного климата.

В связи с этим я хотел бы кое-что добавить: в ближайшее время Schneider Electric вводит в действие новый завод, и мы ищем множество поставщиков, поскольку мы занимаемся узко специфической деятельностью и отдаем на аутсорсинг многие операции. Для этого нужна сеть мелких и средних поставщиков, надежных и творческих компаний, производящих высококачественную продукцию, а такие компании очень и очень трудно найти. Это что касается процесса как такового.

Мы очень рады наблюдать, что правительство России занимается этими вопросами со всей серьезностью и считает одним из своих ключевых приоритетов улучшение инвестиционного климата. Я думаю, что это залог успеха в будущем. Спасибо большое за внимание.

С. Нарышкин:

Спасибо, господин Капуш. А теперь, уважаемые коллеги, я приглашаю вас задать вопросы или сделать короткие комментарии по первым двум выступлениям.

М. Выборнов:

Как человек, который занимался практическим воплощением крупных проектов, я хотел бы ответить на мысль господина Капуша о том, почему у нас происходит удлинение, утяжеление инвестиционных проектов. На уровне субъекта федерации крупный инвестор договаривается об определенных параметрах работы с губернатором, после чего тот отправляется на свое рабочее место в муниципалитет. Здесь я должен пояснить для иностранных коллег, что все еще наблюдается незрелость власти на местном уровне — это новое для нас явление — и приход инвестора иногда воспринимается этой властью как возможность решить свои проблемы. Проект начинает тяжелеть, обрастать посредниками, советниками и так далее. У меня предложение, Сергей Евгеньевич. Ведь есть единая государственная внешняя политика, и либо Минэкономразвития, либо какое-то другое ведомство должно выработать некий кодекс поведения для работы с инвесторами. В конечном итоге все упирается в людей. Нам непременно нужны подготовленные кадры, которые способны понять приходящих инвесторов и адекватно ответить на их представления о том, как здесь нужно работать. Тогда, возможно, все пойдет у нас лучше и быстрее.

С. Нарышкин:

Пожалуйста, еще вопросы.

Из зала:

Я хотел бы задать вопрос господину Тома. Я представляю Ассоциацию промышленных предприятий, куда входят 70 предприятий. Сегодня мы с надеждой прослушали Ваше очень яркое, очень оптимистичное и конструктивное выступление. Когда-то я был директором «Русского дизеля» и очень плотно работал с Saint-Nazaire, Chantiers de l'Atlantique, я покупал Pielstick и осваивал его на «Русском дизеле». Как Вы смотрите на перспективу создания совместных русско-французских предприятий по дизелестроению и другим направлениям?

Ж.-П. Тома:

Я очень четко сознаю, что мы должны перейти к новому этапу. Недавно я обсуждал с господином Галуа, Президентом EADS, как мы можем содействовать развитию самолетостроения. Почему бы нам не построить вместе какой-нибудь вертолет, который мы могли бы продавать как в России, так и в других странах мира? Я думаю, что сотрудничество в области дизелестроения — это очень важно. Когда мы обсуждаем эту проблематику с французскими компаниями, они говорят: «Да, мы готовы искать такой сектор в экономике России, где мы могли бы совместно работать с российскими предприятиями и производить в России какие-то комплектующие». Я думаю, что мы должны более интенсивно продвигаться в этом направлении, и действительно оптимистично смотрю на эту проблему. Сегодня утром мы подписали с президентом EDF и одной российской компанией из Томска очень серьезный договор, касающийся взаимодействия государственного и частного сектора. Существуют и другие области — например, компания Alstom занимается производством локомотивов и поездов. Я хотел бы поощрить Вас к сотрудничеству.

Сегодня утром российский президент отметил, что новая Россия отмечает всего лишь свое двадцатилетие, а европейские страны имеют вековую историю. В свое время я был председателем регионального совета во

Франции и занимался департаментами и коммунами. Конечно, система была более обкатана, чем система в России, но не нужно думать, что у нас все было идеально. Естественно, у нас тоже есть бюрократические барьеры, с которыми сталкиваются наши промышленники, поэтому нужно иметь терпение, но я уверен, что путем реформ вы сможете разрешить эти проблемы.

С. Нарышкин:

Спасибо. Теперь я попрошу выступить с комментарием одного из руководителей компании Caterpillar, которая успешно работает и в России, и в мире и занимается, в том числе, и производством дизелей.

Ж. Виттекок:

Да. Очевидно, когда речь идет о дизельных двигателях, Caterpillar с интересом поддерживает дискуссию; мы в настоящее время активно дискутируем с различными органами российского правительства. Вероятно, сложность, которая стоит перед нами — это то, что дизельные двигатели используются во многих областях: строительное оборудование, грузовые автомобили дальнего следования, нефтегазовые перевозки, кораблестроение. Таким образом, проблема состоит в нахождении общей позиции. Нам нужно иметь возможность способствовать развитию сектора.

По собственному опыту мы знаем, что в России есть сильное стремление и желание к сотрудничеству и повышению уровня технологий и эффективности дизельных двигателей. Мы часто упоминаем дизель, но для России очень важно и газовое топливо.

В этой стране много доступного газа. Мир медленно переходит от нефти к газу, и ресурсы России дают ей массу возможностей.

С. Нарышкин:

Спасибо, господин Виттекок. Я передаю слово нашему следующему выступающему. Господин Мартин Виттиг, генеральный директор Roland Berger Strategy Consultants, группы, которая работает по всему миру в течение 50 лет и занимается стратегическим консалтингом, это ясно из названия. Пожалуйста, господин Виттиг.

М. Виттиг:

Благодарю Вас, господин председатель.

Со своей стороны я хочу сделать четыре замечания по поводу нынешней ситуации с корпоративными инвестициями, две рекомендации для корпораций и одно заявление о том, как государство должно способствовать корпоративным инвестициям.

Если посмотреть на корпоративные инвестиции, можно сразу сказать, что они, безусловно, вернулись к докризисному уровню. Уже в 2010-м году можно пронаблюдать, что три тысячи крупнейших компаний инвестируют в размере 90% от докризисного уровня. Мы очень близки к тому, чтобы они приблизились к докризисной отметке, и если вы посмотрите на картину в первой половине года, то можно с уверенностью сказать, что в 2011-м году мы превысим показатели докризисного 2007-го года.

Если мы внимательнее рассмотрим ситуацию с прямыми иностранными инвестициями, то увидим более смешанную картину. Безусловно, более радужная ситуация складывается вокруг стран БРИК. Объемы прямых иностранных инвестиций в Китай также постоянно растут.

В Европе уровень довольно низкий, а США, что удивительно, в 2010-м году привлекли наиболее значительные объемы прямых иностранных инвестиций с дальнейшей тенденцией роста в 2011-м. В Бразилии и особенно в Индии особого роста в этом отношении нет, а Россия, как мы говорим, на стабильном пути.

Если мы спросим у компаний, как они будут тратить свои деньги, то увидим довольно агрессивное поведение и огромный аппетит к инвестициям среди трех тысяч лучших компаний и инвесторов. Но это, скорее, аппетит к трате денег в относительно безопасных целях, такие как приобретение или расширение производства, и в меньшей мере — к дестабилизирующим мерам, таким как возвращение денег акционерам, что является возможной альтернативой.

Так что со стороны инвесторов еще много неуверенности. Если вы внимательно посмотрите на Россию, то увидите, что Россия, безусловно, опережает партнеров с точки зрения инвестиций в рынок слияний и поглощений и на данный момент значительно лидирует по потоку сделок по сравнению с другими странами БРИК. Если и давать в это время нестабильности какие-то рекомендации корпорациям в отношении корпоративных инвестиций, то в первую очередь я рекомендовал бы смотреть на макротенденции, а не на краткосрочные прогнозы.

Если мы что-то и почерпнули из недавнего кризиса, так это то, что все краткосрочные прогнозы являются неточными, зачастую очень неточными. А если вы посмотрите на качество долгосрочных прогнозов, макротенденций, к примеру, сделанных в 60-е годы: сколько людей будет жить на земле, сколько человек будет проживать в городах, будет ли, например, недостаток воды, какие регионы в мире будут развиваться, — все эти прогнозы на удивление точны. Если ваша корпорация все же полагается скорее на долгосрочные тенденции, то имейте в виду, что рассчитывать на инвестиции в долгосрочной перспективе можно только при наличии достаточного капитала и стабильного баланса.

Если вы хотите применить такой подход и поддерживать долгосрочные инвестиции, вам необходимы стабильность и капитал, то есть баланс, в значительной степени основанный на капитале. Мы как раз обсуждали за обедом с господином Ульрихом из Volkswagen 41 пример инвестирования,

который он имел возможность наблюдать в компании за последние два десятилетия.

Компания Volkswagen всегда начинала с инвестиций в Россию. Вначале они вложили средства в розничные сети, затем в строительство новых заводов, и я думаю, что они совершенно правильно поступили. Почему им это удалось? Потому что у них чрезвычайно стабильный и надежный баланс с большим количеством наличности. Несколько раз инвесторы пытались принудить их распределить наличные средства среди акционеров, но они отказались это сделать.

Они всегда придерживались своего стабильного баланса и своих долгосрочных инвестиций, основывая свои инвестиции на долгосрочных тенденциях и макропрогнозах, и я думаю, что они выбрали совершенно правильную стратегию.

Вторая рекомендация для корпораций: если ваши инвестиции опираются на то, что я называю «не-арбитражем», то есть на краткосрочные выгоды неадекватного трудового законодательства, снижении экологической практики или пренебрежении нормами и законами, вы совершаете ошибку. Вы проиграете. В макросреде нового информационного общества уже на следующий день люди узнают о случившемся: например, о том, какой у вас плохой поставщик в Китае, что у него люди с крыши бросаются — в таком случае вам наносится ущерб, как глобальной компании.

Так что, если вы основываете свои инвестиции на краткосрочном «не-арбитраже», вы проиграете. Мы очень скоро увидим отличников в мировой корпоративной сфере. Их выдвинет не правительство, их выдвинет не МВФ, их выдвинут НПО и те сообщества, которые в основном используют для стимуляции своей аудитории самые современные каналы.

И последнее: это заявление о содействии инвестициям со стороны государства. Не все разделяют это мое мнение и тем более, не мой

французский коллега, присутствующий здесь, но я не особенно верю в государственное стимулирование корпоративных инвестиций.

Я согласен с тем, что государство должно предпринимать действия по спасению в случае чрезвычайно сложной ситуации, как это было во время кризиса в 2008 году. Если бы государство не пришло на выручку — я думаю, это был первый пример глобального сотрудничества правительств в финансовой системе, насколько бы слабой она ни была; было правильным шагом провести своего рода глобальную операцию по спасению банков, хотя я и знаю, какое беспокойство это вызвало в мире.

Да, в некоторых областях было правильно применить самые краткосрочные пакеты стимулов. Но главная роль государства, по моему глубокому убеждению, и, я думаю, мы извлекли урок из нелегкого пути реконструкции Восточной Германии 20 лет назад, — не вкладывать средства в корпорации или пытаться заменить корпоративные инвестиции. Гораздо важнее облегчить путь для этих инвестиций с помощью надежных правил и положений, реализуемых стабильными системами, и сделать возможным инвестирование в регионы путем поддержания инфраструктуры. Да, вложение государством средств в инфраструктуру — правильное решение. Я ожидал со стороны правительства США, особенно после кризиса, намного больше инвестиций в инфраструктуру, а не во внешнюю политику и военную сферу.

Инвестировать в основном в устойчивые системы, способствовать развитию торговли путем страхования торговых операций, путем кредитов, доступных и для небольших компаний. Не забывайте, что именно множество небольших компаний, а не только крупные корпорации, приводят к процветанию страны — так помогите же им инвестировать на глобальном уровне и делать прямые иностранные инвестиции, что возможно только при условии, если государство обеспечит часть кредитов, которые они получают от прямых иностранных инвестиций.

Последнее и самое важное здесь — это высокая стабильность системы. Я — немец, но последние 15 лет я живу в Швейцарии. В европейской среде Швейцария занимает первое место по плотности штаб-квартир глобальных и европейских корпоративных институтов, их особенно много между Цюрихом и Цугом.

Мы провели опрос среди этих компаний и к своему удивлению обнаружили, что они, вопреки всеобщим ожиданиям, располагаются здесь не только из-за низких налогов. Если вы посмотрите на то, как вещи обстоят в действительности, то не факт, что можно выиграть за счет налогов. Если вы платите налог на корпоративный глобальный холдинг в городе Цуг в Швейцарии, то ваш налог, в принципе, такой же, как и в Мюнхене.

Но все корпорации подчеркивали важность стабильности правовой системы и в особенности налоговой системы; так что, если страна хочет добиться прогресса в прямых иностранных инвестициях, самым главным, наряду с инфраструктурой и обеспечением ее безопасности, является установление стабильности для инвестиций в правовой системе. Спасибо.

С. Нарышкин:

Спасибо большое, господин Виттекок, за очень конкретную и предметную попытку ответить на вопрос нашего круглого стола. Своим выступлением Вы еще раз доказали, что не случайно советы стратегических консультантов стоят так дорого. За свое короткое выступление Вы смогли дать многие ценные советы и представителям государства, таким как я, и коллегам, присутствующим здесь — я с удовольствием приветствую здесь первого вице-преьера Азербайджана Ягуба Абдуллаевича Эюбова. Действительно интересное выступление, интересное как для представителей государства, так и представителей бизнеса, ученых и экспертов, огромное вам спасибо.

Следующий выступающий, Гленн Коллини, Старший партнер, член совета директоров компании Salans. Гленн с 2000-го года работает в Петербурге, где возглавляет петербургский офис Salans. Он открыто критикует ошибки экономической политики российского руководства, но открыто говорит и о позитиве, который он наблюдает в нашей стране с точки зрения развития, инвестиционного законодательства и нового нормативного поля, которое служит и привлечению инвестиций, и развитию бизнеса в нашей стране.

Г. Коллини:

Благодарю Вас, господин Нарышкин. Мне очень приятно здесь сегодня находиться. Я хотел бы поблагодарить организаторов этого замечательного Форума, который с каждым годом становится все более впечатляющим. Если бы мы могли направить эту удивительную энергию, которую можно ощутить на Форуме, в инновации, то мы бы ушли далеко вперед.

Я думаю, что доклад последнего участника, Мартина Виттига, стал прекрасным вступлением к той теме, о которой я буду сегодня говорить. Я, безусловно, согласен с Мартином, что правительство должно на шаг отступить от корпоративного мира. И, действительно, Российская Федерация совсем недавно сделала некоторые поправки в этом направлении.

И в равной мере я согласен с Мартином, что в области развития инфраструктуры необходимо учитывать интересы всех людей, а интересы всех людей как раз и представляет правительство. Кроме того, проекты такого масштаба должны включать в себя механизмы для совместной работы правительств и инвесторов, чтобы сбалансировать интересы общества и корпоративного мира с интересами налогоплательщиков и стремлениями создать рабочие места и стимулировать экономику в целом.

Я думаю можно сказать, что в последнее время наблюдается вторая волна огромного интереса к проектам ГЧП. С одной стороны, если посмотреть на

историю проектов ГЧП в России, то их было очень мало — на самом деле только два проекта прошли через процедуру так называемого финансового закрытия. Тем не менее, есть большой интерес и масса перспектив в отношении этого типа проектов, который предполагает балансирование интересов государственного и частного сектора.

Если вы посмотрите на общую картину с точки зрения макроэкономики в целом, было подсчитано, что за ближайшие 10 лет России необходимо инвестировать в инфраструктуру пять триллионов долларов США. Пять триллионов долларов за десять лет означает 500 миллиардов в год. Так, на данный момент инвестиции за этот год составили, скажем, около 10-ти миллиардов долларов США. Может быть, эта цифра к концу года удвоится. Так что, как видите, нам не хватает средств, наша сумма уступает заявленной в 20 раз. Инфраструктура является основой экономики. Без инфраструктуры ничто не может функционировать. Люди не могут добраться до работы, не могут получить образование.

Если посмотреть на этот слайд, то увидите, что Санкт-Петербург лидирует по организации крупных инфраструктурных проектов. Но вы также можете видеть, что проекты инфраструктуры до сегодняшнего дня были сфокусированы только на очень узком аспекте инфраструктурных проблем. Инфраструктура — это не только дороги или платные автострады. Инфраструктура — это также каркас для инноваций. К примеру, в сфере коммуникаций необходимо увеличение покрытия широкополосной сети и ее распространение на всю территорию России.

Этот тип перестройки инновационной инфраструктуры, я бы сказал, напрямую связан с системой образования в России. Это не менее важно и, может, даже более важно, чем строительство платных дорог. Действительно, из-за огромных потребностей в инфраструктурных инвестициях правительство, в конечном счете, должно сделать выбор. Я хотел бы призвать на всех уровнях, как на федеральном, так и на

региональном, направить внимание на то, чтобы государственные средства и средства налогоплательщиков, в первую очередь, шли на проекты, которые не могут финансироваться частным сектором. Платные дороги, по большому счету, могут финансироваться за счет частного сектора. Такие вещи, как университеты, больницы, жилье для малоимущих, теплообеспечение, чистая вода — вот эти направления требуют государственной поддержки.

Если несколько сложностей, которые стоят перед нами в области ГЧП: пока что у нас имеется лишь Федеральный закон и ряд законов о ГЧП, принятых в регионах. Первый и наиболее разработанный из них реализуется в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день около 18-ти субъектов Федерации приняли такое законодательство.

Предстоит проделать большую работу по устранению конфликтов, в частности, между бюджетным законодательством и законах о государственных закупках и ГЧП. Проекты ГЧП влекут за собой высокие операционные издержки. Во многих отношениях можно возразить, что если правительство может себе это позволить, оно должно избегать проектов ГЧП, поскольку они зачастую отнимают слишком много времени, и операционные издержки слишком велики во многих отношениях. Например, если сравнивать Москву и Санкт-Петербург, Москва предпочитает путь прямых инвестиций или государственных закупок, а Санкт-Петербург в большей степени перенял подход ГЧП.

Я также мог бы поспорить, что, даже когда правительство в состоянии самостоятельно профинансировать проект, к инфраструктурному проекту все равно всегда лучше привлечь инвестора. Почему так? Причина довольно проста. Проект инфраструктуры призван служить нескольким поколениям. Так что имеет смысл возложить стоимость проекта не на одно, а на несколько поколений.

Более того, если посмотреть на последние 10–15 лет, или хотя бы на последние 2–3 года, с увеличением роста среднего класса в России, будущие поколения налогоплательщиков будут иметь больше возможностей разделить бремя инфраструктурных проектов, чем современное поколение.

Я практически осветил тему этого и нескольких последующих слайдов, так как я уже упомянул о необходимости развития кадров с продвинутым уровнем финансовой экспертизы. Надо сказать, что я в этом отношении горжусь тем, что я представляю Санкт-Петербург, где действительно уделяется огромное внимание накоплению профессионального опыта, необходимого для осуществления масштабных инфраструктурных проектов.

Я хочу напоследок поделиться двумя идеями, которые только начинают привлекать интерес в России. Первая — это идея муниципальных облигаций. Когда я только начинал карьеру адвоката в компании Cleary Gottlieb в Нью-Йорке, работа с облигационными соглашениями была для меня настоящей пыткой — это триста страниц контрактов, гарантирующих выпуск муниципальных облигаций. Когда я приехал в Россию, то стал мечтать о том, что мы сможем использовать этот механизм, который используется уже сотни лет, особенно в Англии, для устранения проблем развития инфраструктуры и решения задач финансового обеспечения колоссальных потребностей.

На сегодняшний день инфраструктурные облигации, или, как я предпочитаю их называть, муниципальные облигации, были использованы в России, к сожалению, только в одной области — для платных дорог. В дополнение к тому, облигации в основном были поддержаны государственными гарантиями. На мой взгляд, если у нас будут менее крупные, хорошо структурированные проекты с финансированием на проектной основе, в будущем мы сможем использовать муниципальные облигации для

финансирования таких проектов, как утилизация сточных вод, образование, здравоохранение и так далее. Опять же, Санкт-Петербург был в авангарде разработки законодательства и моделей для проектов создания медицинской инфраструктуры.

В целом, если вы посмотрите на Запад, то увидите, что от 20% до 22% инфраструктурных проектов финансируются за счет муниципальных облигаций. Муниципальные облигации в России сыграют ключевую роль для высвобождения пенсионных фондов и привлечения средств из пенсионных фондов в область развития инфраструктуры.

Залогом успеха станет предоставление налоговых стимулов, то есть, получение по облигациям дохода, не подпадающего под местное и федеральное налогообложение в той или иной форме.

Наконец, не хочется прибегать к теме дискуссии другого круглого стола, но здесь много говорилось о Российском фонде прямых инвестиций, и это тоже интересная идея, которая сможет значительно повлиять на финансирование инфраструктуры в последующее десятилетие. Идея, в двух словах, состоит в разделении риска. Иными словами, фонд, представляющий собой дочернее предприятие Внешэкономбанка, не будет участвовать в каких-либо инвестициях самостоятельно, он будет участвовать в совместных инвестициях. Таким образом, он будет смягчать риски путем совместного инвестирования с другим инвестором, будь то иностранная или российская компания.

В качестве особо важных определены такие секторы, как энергетика, добыча газа, производство медицинских препаратов, исследование космоса и некоторые другие. И, опять же, одним из основных приоритетов для Российского фонда прямых инвестиций является развитие инфраструктуры. Повторюсь, инфраструктура — это не только дороги и транспорт, но и телекоммуникации, университеты, и средства для обмена информацией и идеями.

На этом я закончу. Большое спасибо.

С. Нарышкин:

Спасибо большое. Вы, так же как и Жан-Пьер, говорили о механизме государственно-частного партнерств, как об одной из возможных моделей инвестиционного поведения. Управляющая компания «Морской фасад» имеет положительный опыт использования этого механизма, и я попрошу Шавката Кары-Ниязова рассказать об этом положительном опыте.

Ш. Кары-Ниязов:

Спасибо большое. Я скажу об этом несколько слов. Следующий слайд, пожалуйста.

Так случилось, что мы начали заниматься ГЧП-проектами, когда юридическая база под ГЧП-проекты в России еще не была создана, и нам фактически приходилось в ручном режиме создавать нормативные документы для реализации этих проектов. Я скажу несколько слов о проектах, которыми мы занимаемся, а потом постараюсь ответить на вопросы, которые мы сегодня обсуждаем.

Первый проект — Санкт-Петербургский порт «Морской фасад». Сейчас уже можно сказать, что это завершившийся проект. Он был начат в 2004—2005 годах: тогда появились первые идеи, первые презентации, — и вот, он завершился. Это был проект государственно-частного партнерства — сложный проект, вы видите на слайде его описание: это проект создания нового пассажирского порта на намывных территориях Васильевского острова в Санкт-Петербурге — семь причалов, акватория, подходной канал, дноуглубительные работы. Объем инвестиций — более 17 миллиардов рублей по совокупности частных и федеральных инвестиций. Работы начались в 2006 году и буквально месяц назад (даже меньше, на День

города) порт был передан Санкт-Петербургу. Проект завершен, и город является стопроцентным собственником этого объекта.

Следующий слайд, пожалуйста. Несколько таких milestones, основных этапных моментов осуществления проекта. Мы считаем, что проект реализовался достаточно быстро: в 2006 году город принял целевую программу о строительстве морского пассажирского терминала на Васильевском острове; в 2008 году мы завершили строительство первой очереди порта и приняли первый пароход; в 2009 году мы одновременно работали (у нас была первая навигация) и строили, закончили строительство второй очереди порта; в 2010 году мы закончили уже и паромный комплекс, у нас было уже две очереди полностью готово и введено в эксплуатацию; и в 2011 году мы полностью ввели объект в эксплуатацию. У нас работает семь причалов, четыре терминала, полноценный пункт пропуска, который легально открыт и существует на территории Санкт-Петербурга. И в настоящий момент через ворота «Морского фасада» проходит уже более 90% круизных пассажиров.

Следующий слайд, пожалуйста. Частные инвестиции... В чем была суть проекта? Частные инвестиции пошли на образование территории, строительство причальной стенки, зданий, вокзалов, сооружений, центров управления портом, дорог и инженерной инфраструктуры. Это был вклад частного инвестора. За счет федерального инвестора производились дноуглубительные работы, строились подходной канал, навигационное оборудование и главное оборудование пункта пропуска через государственную границу. Следующий слайд, пожалуйста.

Проект развития порта неразрывно связан с другим большим проектом, которым мы занимаемся. Он еще не закончен, но находится в стадии своего развития: это образование и девелопмент территории в западной части Васильевского острова. Как видите на карте, мы собираемся образовать достаточно большую территорию, более 400 га. Порт в центре является

одним из основных объектов недвижимости на этой территории. В настоящий момент мы уже намыли порядка 170 га, точнее — 176. Порт составляет только 32 га из этих 170-ти, и здесь, также совместно с городом, было определено распределение рисков между государственным и частным инвестором. Частный инвестор образует территории, частный инвестор занимается развитием инженерной подготовки, а город берет на себя развитие улично-дорожной сети и социальной инфраструктуры. В результате получается новая, подготовленная, продуманная территория, которая позволяет городу развиваться. Следующий слайд, пожалуйста.

Новый проект, которым мы стали заниматься достаточно недавно (мы им занимаемся всего лишь полтора года, но уже дошли до определенных результатов) — это образование туннеля. Хотя проекту много лет, о проекте в городе говорят, как показали исследования, еще с дореволюционных времен, и уж точно совершенно в послереволюционное время на генплане города принимались определенные решения по этому вопросу. Но, тем не менее, конкурс, в котором мы принимали участие, проходил в прошлом году. Мы подписали, как раз на прошлом Экономическом форуме, концессионное соглашение с городом Санкт-Петербургом. В чем состоит этот очень сложный инженерный проект? Предполагается соединение левого и правого берегов Невы круглогодичной переправой, а именно туннелем. Вы знаете, что во время навигации на Неве разводят мосты, что создает определенные проблемы для жителей города, тем более в центре. Проблема, может быть, немножко ослабла с созданием Вантового моста и вообще с системой КАД, но, тем не менее, в системе города не существовало круглосуточной переправы. Строительство Орловского туннеля позволит соединить левый и правый берега Невы. Это произойдет в центре города. Вы видите: это центр — напротив Смольного, в историческом месте — во многом именно поэтому проект очень сложен. В условиях городской среды трафик достаточно

напряженный, поэтому город поставил задачу, чтобы было по три полосы в каждом направлении. С другой стороны, место не позволяло разместить два туннеля, идущих в противоположных направлениях.

С. Нарышкин:

Шавкат, прошу прощения, что перебиваю, но как ведущий я обязан следить за временем. Конечно, физические характеристики проектов очень интересны, но я бы все-таки попросил Вас коротко ответить на вопрос — Вас, как уже имеющего опыт использования механизма государственно-частного партнерства: по Вашему убеждению, насколько он применим в российских условиях, и тем более в условиях посткризисного развития России?

Ш. Кары-Ниязов:

Хорошо, конечно. Тогда, действительно, перейду к тому, для чего мы сегодня собрались.

Первое: механизм ГЧП, конечно же, применим и должен быть применим в современных условиях. Для чего он может быть применим? В первую очередь, для сложных технологических проектов. Наверное, ГЧП — это тот инструментарий, который может привлечь российских и зарубежных партнеров для создания очень сложных инфраструктурных объектов, таких как пассажирский порт или Орловский туннель, о которых я говорил.

Какие проблемы существуют, по нашему опыту, в области государственно-частного партнерства? К сожалению, очень молодая юридическая база. Я бы сказал так: мы постоянно сталкиваемся с тем, что она недостаточно продумана, недостаточно ясна, она очень сложна, я бы так сказал. И все инвесторы сталкиваются в процессе реализации проектов с тем, что для оценки рисков — а это самое главное, когда делается инвестиционный проект — нам приходится отвечать на очень много сложных вопросов. Это

те вопросы, о которых, скажем, Гленн говорил в своем докладе: это вопросы земельных отношений, вопросы налоговые. А вы понимаете, что, когда речь идет об инвестициях на 25, на 30 лет, то цена вопроса очень существенна. Поэтому мне кажется, что государству, в первую очередь, надо разработать простые, ясные модели государственно-частного партнерства с понятным распределением рисков: что берет на себя государство, что берет на себя частный партнер. А чтобы понять, как эти риски распределяются, надо решить: а что мы хотим от этого получить? Наверное, государство хочет получить партнера, который, в первую очередь, принесет технологии и финансовые ресурсы. Со своей стороны, государство должно обеспечить некую нормальную базу, некую нормальную гарантию земельных отношений, налоговых отношений, обеспечить некую надежность. Примеры конкурсов государственно-частного партнерства, которые уже реализовывались и проходят в Санкт-Петербурге и в России в целом, показывают, что те изначальные условия, на которых они объявляются, постоянно меняются, постоянно переносятся. Я не хочу приводить конкретные примеры, но даже в случае с Орловским туннелем проект переносился несколько раз, менялись условия.

О чем это говорит? Что нет ясности. В таких условиях инвесторам очень сложно принимать решения. В частности, напомним, что на конкурс «Орловский туннель» подала заявку только одна компания — наша. Наверное, секрет, или рецепт, в том, что государство должно разработать простые и ясные правила игры, которые будут носить стабильный характер. Инвесторы и финансовые институты перед принятием решений о кредитовании должны понимать, что эти правила игры не поменяются через неделю, через месяц, через год.

С. Нарышкин:

Шавкат, но не критикуйте так открыто руководство Санкт-Петербурга, Вам же еще работать в этом городе.

Ш. Кары-Ниязов:

Мы успешно работаем.

С. Нарышкин:

Спасибо. Еще один выступающий — ректор Санкт-Петербургского университета экономики и финансов Игорь Максимцев.

И. Максимцев:

Уважаемые коллеги! Мы наблюдаем, как быстро меняется глобальная экономика, какие процессы происходят, и осознаем, что инвестор должен гораздо быстрее принимать решения, чем 5–10 лет назад, потому что те условия (слайд, пожалуйста) — те условия, которые сейчас существуют, требуют очень важных решений со стороны консультанта. Вот сегодня об этом говорили коллеги. Видите: те решения, которые принимает инвестор, рассчитаны, как нам только что говорил Шавкат, на 10, 20 и 30 лет, и, для того чтобы спрогнозировать, что будет через 20—30 лет, конечно, нужны очень хорошие информационные источники. Мы понимаем, насколько быстро развивается образование в Российской Федерации, мы привыкаем к тем рыночным условиям, в которых работают высшее образование и высшая школа, и осознаем, что по прогнозам, которые делаются у нас, мы должны готовить специалиста, который будет работать на рынке в России через 5, 10, 15 лет, и сознавать, учитывать те факторы, которые будут влиять на него, и давать ему ту информацию и те образовательные программы, которые будут конкурентоспособными, чтобы он был достойным выпускником и чувствовал себя уверенным в бизнесе. Существующий опыт, когда мы наблюдаем за развитием бизнеса в

России... в последние годы ведется очень тесное взаимодействие с зарубежным бизнесом: проводятся круглые столы на базе российских университетов, нашего университета, в том числе. Мы осознаем потребность, которая существует сейчас, в этот период развития нашей страны, — потребность в участии университетских исследовательских центров, и, наряду с профессиональным консалтингом, который всегда присутствует, вузы могут стать определенными посредниками между государством и бизнесом при разработке больших инвестиционных программ. Потому что те факторы, те исследования, которые у нас уже накоплены за эти годы, позволяют нам более динамично уходить от инвестпроектов в области потребления и переходить к глобальным инвестпроектам, которые нужны для модернизации России. Спасибо.

С. Нарышкин:

Спасибо. Уважаемые друзья! Хотя мы и вышли за пределы отпущенного нам времени, но, используя административный ресурс, давайте еще немножко поработаем. И я прошу: давайте два или коротких вопроса, или коротких комментария по существу той дискуссии, которая у нас сегодня проходит. Анатолий Дмитриевич, пожалуйста! Губернатор Калужской области. Это область, которая очень активно и динамично развивается и, может быть, прежде всего, благодаря очень эффективной и продуманной инвестиционной политике руководства региона.

А. Артамонов:

Спасибо большое, Сергей Евгеньевич. Займу буквально одну минуту, потому что все уже устали и время закончилось. Хотел бы коснуться только одного вопроса: это государственно-частное партнерство, потому что сегодня о нем много говорилось и, когда я сюда пришел, повестка дня вообще была посвящена именно поведению компаний в современных

условиях. Я так понял, что именно об этом и надо больше говорить. Но на самом деле, — что, наверное, вполне естественно, — к этому вопросу больше всего сегодня разговор и свелся. Это, наверное, один из важнейших критериев успешности инвестиционного проекта, и я с этим согласен. Почему? Потому что, когда инвестор приходит на ту или иную территорию, он хочет быть уверен в нескольких вещах: прежде всего, насколько государство будет делить с ним риски. Инвестор, конечно, может подписать соглашение, что он эти риски будет делить и какие-то обязательства на себя брать, но потом могут поменяться условия, или может поменяться руководитель территории, и инвестор может остаться один на один со своими проблемами. Но когда государство в лице местной власти вкладывается в проект одновременно с инвестором, то тогда уже, по сути дела, и подпись не надо ставить. Получается солидарная ответственность. Таким образом мы и стали поступать уже много лет назад в Калужской области, и так мы поступаем до сих пор. Мы пошли по пути создания на территории нашего региона индустриальных парков, и все инфраструктурные вопросы, создание инфраструктуры на этих территориях, мы взяли на себя. А это, согласитесь, немало. Когда мы предоставляем абсолютно готовую площадку со всеми поданными энергоресурсами, то инвестор, который туда приходит, говорит: «Да, государство сюда уже вложилось», — поэтому ему тоже надо поработать и доказать успешность этого проекта.

Но не только в инфраструктуру должно вкладываться государство. Кто будет работать на этих предприятиях? Важен и вопрос обеспечения кадрами. Когда мы приступили к созданию автомобилестроительного кластера, то параллельно мы более 20 миллионов евро вложили в создание учебного центра, который готовит кадры для этого кластера. Сейчас мы создаем фармацевтический кластер и параллельно создаем учебный центр, который будет готовить кадры для этого кластера. Это не

только создание учебных центров — это и развитие высших учебных заведений. Например, если у нас есть технический университет, казалось бы, его поддержание — это федеральная обязанность, но мы в этом году закладываем учебный корпус в этом университете на 10 тысячах квадратных метров: это Бауманский университет, — для того чтобы готовить специалистов для тех предприятий, которые у нас появляются. Я слышал здесь сообщение, что Schneider Electric постигли неудачи, и им очень долго пришлось заниматься реализацией своих проектов, о чем говорил господин Капуш. Я вижу здесь представителя концерна Volkswagen, и он может подтвердить, что мы с момента подписания соглашения и выхода на площадку — уже через 11 месяцев начали производить автомобили. Это вообще правило: в течение года должен быть реализован любой проект любой сложности — приходите, пожалуйста!

Но проблема заключается вот в чем (отвечаю на Ваш вопрос): если мы будем полагаться только на квалификацию муниципалитетов, муниципальных властей, то мы ничего не сделаем. На сегодняшний день задача заключается в следующем: региональные власти и первый руководитель региона должны в обязательном порядке заниматься всем тем, что касается инвестиционной политики, а параллельно также заниматься подготовкой и воспитанием кадров и «высаживать» их на разные уровни, в том числе на муниципальные уровни, и наблюдать, усвоили они эту науку или нет. Пока не усвоили, он должен эти процессы поддерживать. Для этого мы создали две эффективно работающие структуры, которые работают под контролем правительства области: это Агентство регионального развития, которое занимается консалтингом для всех абсолютно инвесторов, причем бесплатно, и Корпорация регионального развития, которая осуществляет девелоперские проекты по обустройству инвестиционных площадок. Если бы этого не было, то было

бы, как везде: инвестор вынужден был бы годами ходить и согласовывать какие-то мелочевые проблемы.

Что касается постоянства правил — это то, Сергей Евгеньевич, о чем прежде всего и говорят в связи с инвестиционным климатом в России. Да, правила плохие. Но к ним как-то можно приспособиться и работать. Эти правила должны существовать, и, если они существуют, то они должны только улучшаться. Ни в коем случае нельзя допускать ухудшения условий деятельности для инвестора. Есть общепринятое правило — неухудшение условий деятельности для инвестора, и оно должно работать как «Отче наш». Спасибо большое.

С. Нарышкин:

Спасибо, Анатолий Дмитриевич. С Анатолием Дмитриевичем всегда приятно работать: он не только много вопросов задает, но и знает, как на них ответить. А с компанией Volkswagen у нас своя история. Я тоже работаю в Ленинградской области, и в течении полугода пытался убедить эту компанию построить завод в Ленинградской области. Анатолий Дмитриевич победил в конкурентной борьбе, но я не злопамятный.

Коллеги, еще вопросы. Еще один вопрос или один комментарий. Нет? Тогда давайте подведем... Есть все-таки? Пожалуйста!

Из зала:

Компания «РУДО», город Москва. У нас три предприятия работают в Рязанской и во Владимирской областях, и я к Вашей бочке меда хочу добавить одну маленькую ложку своего дегтя. Я обращаюсь со своей репликой прежде всего к председателю. К сожалению, когда мы обсуждаем...

С. Нарышкин:

Только я попрошу: у Вас последнее выступление, и нельзя омрачить ситуацию. На Вас высокая ответственность, Вы чувствуете это?

Из зала:

Я постараюсь. Я просто хочу сказать, что помимо того, что надо что-то продвигать вперед в проектах и что-то нас тормозит... и то, что говорил здесь представитель компании Schneider... нам, в России, конечно, трудно слушать, что мы в три раза медленнее решаем проблемы по сравнению с Францией. Но есть и такие проблемы, которые вообще не разрешимы. То есть в инвестиционном процессе есть такие моменты, которые законодательного регулирования вообще не имеют. Так, у меня есть проект по Рязани, где я должен строить дом, и этот дом имеет общий двор с еще одним домом, который принадлежит муниципалитету. Механизма решения, кроме мнения архитекторов, — нет. То есть ни в каком суде я эту проблему решить не могу. Уже четыре года длится процесс: из одной комиссии переходит в другой, и решения нет. Есть какие-то пристрастия, кто-то за, кто-то против, но пока не дашь денег — никто ничего решать не будет.

В 2006 году я провожу реконструкцию своего завода, который находится на территории Рязани, увеличиваю производительность в три раза, прихожу в «Водоканал», говорю: «Вот так и так, новое оборудование, вот то-то сделал, дайте новые лимиты на воду». Говорят: «Дать не можем». Я говорю: «Как не можете? Я ей уже пользуюсь!» — «Нет, не можем». Длится препирательство примерно год, в конечном итоге на что я попадаю? Мне не дают новых лимитов и, по местному закону, они мой перерасход обладывают пятикратным тарифом, а до этого с меня лупят 20 миллионов: «Дай, тогда отстанем!» Я два года сужусь, везде проигрываю и отдаю то ли 15, то ли 16 миллионов. Единственное, что выиграл — это только то, что время затянул, а так законодательного решения тоже нет.

В этой связи я хотел бы сделать такое предложение: если возникают подобные коллизии между федеральным и региональным законами, между здравым смыслом и технологией или еще какими-то вещами, то в стране должен быть создан какой-то экспертный государственный совет, для которого ни Ваше мнение как чиновника, ни мое мнение как предпринимателя не должны доминировать. То есть должен быть какой-то корпус независимых людей, которые смогут нас рассудить. И здесь, я думаю, никто не проиграет, потому что в целом это вопросы элементарные, примитивные.

И последняя реплика — еще хуже, чем та, которую я сейчас высказал, — об алкоголе. Потому что я зарабатываю на пиве, а с 2009 года определенные люди наводят в этой сфере порядок.

С. Нарышкин:

Я попрошу все-таки завершать.

Из зала:

Да-да-да. Я по лицам понимаю, что те, кто присутствует здесь, больше любят женщин, а поэтому, скорее всего, любят водку, но вы не представляете, что творится там, где производится водяра. То есть здесь механизма, как добиться лицензии, если вам отказывают, вообще нет, и поэтому без водки вы, конечно, не останетесь, но ее может, например, остаться два вида: «Столичная» и «Московская», и потом на этом все встанет... Так что мне тоже кажется, что нужны какие-то механизмы, не зависящие от оценки. Если мы неправы — значит, судите нас, если правы — дайте нам возможность работать. Спасибо.

С. Нарышкин:

Спасибо большое. Давайте будем подводить итоги. Я благодарю всех принявших участие в заседании круглого стола: и тех, кто выступал, и тех, кто слушал, и тех, кто задавал вопросы. Здесь представители совершенно разных категорий: владельцы бизнеса, менеджеры, консультанты, эксперты, ученые, представители бизнес-сообществ — вот Катырин Сергей Николаевич, президент Торгово-промышленной палаты России. Даже мои родственники есть, так что кого только нет в этом зале.

Действительно, мировой глобальный кризис и этап посткризисного развития ставят перед компаниями много вызовов и, наверное, мы все понимаем, что этих вызовов будет со временем, может быть, больше и больше, и они будут сложнее. И проводимая в России политика модернизации и инновационного развития экономики должна подготовить компании к этим вызовам. Так что, наверное, общее наше мнение — я постараюсь ответить коротко на вопрос, который стоял перед нашим круглым столом — в том, что инвестиционное поведение компаний должно ориентироваться не только и, может быть, не столько на адаптацию к существующим условиям, сколько на поиск и реализацию очень смелых и прорывных решений. Спасибо всем.