

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16—18 июня 2016

**ЧТО, ЕСЛИ НЕ НЕФТЬ? МЕСТО РОССИИ В НОВОЙ АРХИТЕКТУРЕ
МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ**

17 июня 2016 г., 10:15—11:30

Павильон G, Конференц-зал G2

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Эвелина Закамская, Телеведущая, телеканал «Россия 24»

Выступающие:

Алексей Лихачев, Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Александр Михеев, Генеральный директор, АО «Вертолеты России»

Вероника Никишина, Член Коллегии (Министр) по торговле, Евразийская экономическая комиссия

Кевин Майкл Радд, Президент, Asia Society Policy Institute (ASPI); Премьер-министр Австралии (2007—2010, 2013 гг.)

Михаил Смирнов, Генеральный директор, председатель правления, ПАО «ОМЗ»

Давид Снеддон, Директор по экспорту в Европе на Ближнем Востоке и в Африке, Google

Петр Фрадков, Генеральный директор, АО «Российский экспортный центр»

Участники дискуссии:

Станислав Воскресенский, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Анна Нестерова, Основатель, председатель совета директоров, ООО «Глобал Рус Трейд»

Андрей Панков, Генеральный директор, ЗАО «РЕНО РОССИЯ»

Илья Попов, Президент, Ассоциация анимационного кино

Максим Попов, Генеральный директор, КЕНГУРУ.ПРО

Екатерина Солнцева, Вице-президент по развитию бизнеса, АВВУ

Видеоролик:

О чем можно говорить уже сегодня? Впервые доля несырьевой продукции в экспорте России составила более половины. По итогам 2015 года это 53%. Пока только по товарной номенклатуре: в абсолютном выражении девальвация рубля играет против статистики, но и здесь есть улучшение, а по пищевой продукции, по продукции сельхозпроизводителей есть рост и в стоимостном выражении.

План Минэкономразвития — рост несырьевого экспорта на шесть процентов в год. Снижение курса рубля, как известно, для самих экспортеров — все-таки плюс, оно сделало продукцию более конкурентоспособной на внешнем рынке. Традиционно сильные секторы — металлургия, сельское хозяйство, оборонная промышленность. Но стремительно растет и экспорт высокотехнологичной продукции. Спросом пользуется широчайший спектр товаров, от полиэфирных волокон до искусственных суставов. Огромный потенциал у генерирующих компаний, у Росатома, ведь 34,5% несырьевого экспорта — это топливно-энергетический комплекс. На зарубежные рынки выходят и российские производители лекарств, и игроки из сферы медиа. По словам экспертов, именно экспорт станет в этом году одним из основных факторов экономического роста в России.

Власть готова принимать решения, которые помогут стране держаться несырьевого курса. Одно из таких решений — создание Российского экспортного центра. Он поддерживает производителей экспортных товаров и услуг на всех этапах, вне зависимости от опыта, размеров компании и сферы деятельности. Центр помогает искать партнеров, предоставляет информацию о том, как правильно выстроить экспортные операции, анализирует зарубежный рынок и раскрывает детали таможенного администрирования.

Среди финансовых инструментов — кредитная, гарантийная и страховая поддержка по линии Росэксимбанка и ЭКСАР. В прошлом году ЭКСАР заключило более 200 договоров, поддержав выпуск экспортной продукции на общую сумму более 6,5 миллиарда долларов. Росэксимбанк поддержал

договоры с российскими экспортерами и покупателями несырьевой продукции из России на сумму более 50 миллиардов рублей. Итоговая стоимость заключенных контрактов — более 120 миллиардов рублей. Специализированная программа поддержки высокотехнологичного экспорта, которую Росэксимбанк осуществляет совместно с Минпромторгом, позволила реализовать 84 экспортных контракта на общую сумму около 100 миллиардов рублей. В общей сложности в Российский экспортный центр поступило более тысячи запросов от компаний-экспортеров, стоимость проектов достигла 4 миллиардов 200 миллионов долларов США. Создаются региональные хабы и международные бизнес-миссии и даже специализированные торговые площадки, которые познакомят зарубежных потребителей с российской продукцией. Ведь наша проблема не в том, что отечественные товары и услуги плохи, а в том, что о них мало кто знает.

Э. Закамская:

По итогам этого сюжета нам предстоит голосование, но прежде я представлю участников нашей дискуссии.

Петр Фрадков — генеральный директор АО «Российский экспортный центр». Петр Михайлович, приветствуем Вас.

Кевин Радд, президент Asia Society Policy Institute (ASPI), премьер-министр Австралии в 2007—2010, 2013 годах. Господин Радд, благодарю Вас за участие в нашей дискуссии.

Давид Снеддон, директор по продажам, руководитель направления экспорта в регионе Европы, Африки и Ближнего Востока компании Google. Господин Снеддон, рада Вас приветствовать.

Алексей Лихачев, первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации. Алексей Евгеньевич, приветствуем Вас.

Михаил Смирнов, генеральный директор, председатель правления ПАО «ОМЗ». Михаил Александрович, рада Вас приветствовать.

Александр Михеев, генеральный директор АО «Вертолеты России». Приветствуем Вас, Александр Александрович.

Вероника Никишина, член коллегии (министр) по торговле Евразийской экономической комиссии. Вероника Олеговна, также спасибо за то, что согласились принять участие в нашей дискуссии.

Прежде чем перейти к обсуждению потенциала несырьевого экспорта России и поговорить о том, какие отрасли имеют наилучшие перспективы, а где нужно еще поработать, я предлагаю сделать скрининг мнений в нашей аудитории. Для этого нам нужно включить пульта для голосования. Вопрос звучен названию нашей сессии: «Что, если не нефть?» — в каких отраслях вы видите наибольший потенциал для развития российского экспорта?

Несколько вариантов ответов вашему вниманию:

- 1) машиностроение, в том числе автомобилестроение;
- 2) мультипликация, кино, литература, искусство, так называемая Russian soft power, «мягкая сила»;
- 3) информационные и наукоемкие технологии;
- 4) агропромышленный комплекс;
- 5) ВПК, атом и космос.

Пять вариантов ответов, мы можем проголосовать.

На военно-промышленный комплекс России, на наши атомные и космические технологии ставят 33%. Ну что же, это как минимум верность традициям. На машиностроение, в том числе автомобилестроение, поставили 10%. Не буду комментировать этот вариант, но мне он кажется оптимистичным. Мультипликация, кино, литература — 7,8%. Информационные и наукоемкие технологии — почти 27%. Агропромышленный комплекс — 22%.

Давайте высказываться, господа. Каждый может сказать о том, за что проголосовал и как. Петр Михайлович, начинайте.

П. Фрадков:

Большое спасибо.

Очень интересные результаты. Правда, еще раз подтверждается тезис о нашем традиционализме. Лично я голосовал за вариант № 1. Почему? Вот

уже год я работаю в формате Российского экспортного центра, мы обработали около тысячи заявок экспортеров и ведем собственную статистику, которая дает немного другую картинку того, что реально нужно экспортерам, в том числе среднекрупным и крупным экспортерам. Около 30% из них представляют машиностроение, 20% — агропромышленный комплекс, на третьем месте услуги — где-то 10%. Я считаю, именно эти направления имеют максимальный потенциал развития.

Полученный сейчас результат — это, в моем понимании, очень традиционная картинка, фиксирующая наш статус-кво последнего времени. Но я не думаю, что вариант № 5 имеет потенциал большого роста, он как раз максимально использован. Это не значит, что отрасль не может развиваться: надо поддерживать свои позиции на внешних рынках. Но первоочередным с точки зрения развития, все же считаю вариант № 1.

И второй аргумент — восприятие нас за рубежом (в зале как раз присутствуют иностранные гости). Не хотелось бы выглядеть сосредоточенными на пятом варианте, потому что мы можем предложить намного более, скажем так, разносторонний вид.

Э. Закамская:

Пацифистский, вы хотите сказать?

П. Фрадков:

Если хотите, да, более человечный.

Э. Закамская:

Оружие нужно в том числе для того, чтобы защищаться, не только для того, чтобы нападать.

П. Фрадков:

Тем не менее это дает картинку России с точки зрения ее...

Э. Закамская:

Это наследие советских брендов.

П. Фрадков:

Конечно, в том числе.

Э. Закамская:

Алексей Евгеньевич передал для меня справку по российскому экспорту авто- и сельхозтехники в 2014—2015 годах. Темпы роста впечатляют, основные страны-покупатели: Казахстан, Республика Беларусь, Иран... В основном, конечно, страны постсоветского пространства, а из дальнего зарубежья попадают Нидерланды, Великобритания, Польша, даже Германия. И темпы хорошие: легковые автомобили с объемом двигателя до 2,3 литра — рост 22%, машины для уборки корнеплодов и прочее — 166% роста. Все хорошо, но налицо эффект низкой базы.

А. Лихачев:

Абсолютные показатели, конечно, в основном невелики.

Э. Закамская:

То есть в штуках пока 3,8, а в процентах сто пятьдесят.

А. Лихачев:

Поставки в европейские страны, особенно поставки сельхозтехники, бульдозеров, подтверждают слова Петра Михайловича, что по соотношению цены и качества наша машинотехническая продукция весьма востребована за рубежом. И более того, Российский экспортный центр со всеми его институтами и Минэкономразвития очень активно ориентированы на это направление. Мой ближайший друг и единомышленник Петр Михайлович, проголосовавший за первый пункт, абсолютно прав. Я же голосовал за пятый, как это ни странно звучит в моем положении. Я не должен был за него голосовать, но голосовал только потому, что нет пункта шесть. В моем понимании, должен быть пункт шесть: «все вместе взятое».

Мы не можем свести свою поддержку к одному из пяти направлений. Везде есть возможности и существуют высокие темпы роста.

Позволю себе отвлечь еще минуту Вашего внимания. Вы абсолютно правильно назвали удельный вес стоимости в долларах нашего несырьевого экспорта — 54%. Я бы отнял треть и привел цифру к 37% — это и будет несырьевой и неэнергетический экспорт. Первая треть, нефтепродукты, — безусловно, важная с точки зрения бюджета, судьбоносная позиция экспорта, но мы ориентируемся на последние две трети, куда входит практически все остальное. Единственное, чего мы не видим в таможенной статистике, — информационные технологии, но они фиксируются несколько иначе, методами Центробанка, методами платежного баланса. Между прочим, стоимость экспорта в сфере IT за прошлый год мы оцениваем до семи миллиардов долларов. Это половина всего экспорта ВПК и больше половины всего экспорта сельхозпродукции. Поэтому мне бы очень хотелось, чтобы на следующем нашем голосовании появился шестой пункт, который включает все вышеперечисленные позиции. Спасибо.

Э. Закамская:

Сейчас доля несырьевого и неэнергетического экспорта 37% — а каков целевой показатель?

А. Лихачев:

Хотелось бы довести эту долю до половины. Но я как представитель Минэкономразвития таких слов говорить не должен, потому что экспорт углеводородов имеет важное экономическое и бюджетное значение. Если бы цена на нефть сейчас была 180 долларов, мы бы увидели совершенно другие соотношения на экспортной шкале. Но это не приводит к фундаментальным изменениям в нашей политике. Будет цена на нефть, не дай бог, 20 долларов — значит, доля несырьевого, неэнергетического экспорта вырастет еще больше.

Но это не имеет отношения к сути разговора. Реальный рост несырьевого экспорта должен составлять минимум 6—8% в год. Вопрос системы счета и валюты счета также очень небанален. Здесь сидят наши машиностроители: многие из них грамотно воспользовались курсовыми преимуществами, например, компания «Интер РАО» в середине прошлого года отфиксировала на год свои цены в рублях. Понятное дело, что курсовые колебания по-другому показывают эти результаты в нашей статистике, но преимущества тоже существуют. Я все возвращаюсь к тому, что нам нужно научиться считать правильно (как минимум, в физических объемах, в штуках, что и сделано в справке) и отслеживать реальное присутствие и, надеюсь, увеличение доли этой продукции на мировых рынках. Спасибо.

Э. Закамская:

Спасибо. Господин Радд, пожалуйста, как проголосовали Вы? Это будет очень показательно для нас. Ваш выбор.

K. Rudd:

Thank you very much. It is good to be back in Russia; it is good to be back in St. Petersburg. Of course, I voted for agriculture, because I am the son of a farmer. So it is an act of solidarity with the farmers of the world. The question that you face in Russia about the diversification of your economy and your exports has some similarities with my country. Around the world, we are both known – Russia and Australia – as suppliers of energy and as suppliers of raw materials, minerals. But the truth is, in both of our countries, we also do a lot of other things, and my first point would be that we both to some extent suffer from what economic historians would describe as Dutch disease. That is, because we are seen as being strong in the commodities sector, this sector attracts the bulk of investment, both domestically and internationally, and therefore it tends to starve other sectors of the economy, where we also have competitive potential and real strengths, of sufficient investment funds. So that is a challenge for Russia; and it is a challenge for my country as well. It is a challenge also for the Canadians, but they have a different set of circumstances because they have a captive market of

310 million American consumers half an hour's drive to the south of them. Neither of us – neither Australia nor Russia – has that advantage.

The second point I would make, however, is, as someone said before, that the beginning of wisdom is to stick to your strengths. You are very good in the energy sector. Global energy demand will continue to increase, and it will not just be in the renewable sector; it will be increasingly in natural gas and will increasingly be a cocktail of gas and other renewable technologies. So, in that area, it is not a static, old industry; it is actually a dynamic, evolving industry. I think that in Australia, we are the third-largest supplier of LNG in the world, and we are very optimistic about the future of the LNG market supplying those huge energy demand sectors in East Asia: China, Japan, Korea, and other economies as well, including India.

So, in your case, your traditional strengths are energy, heavy machine building, space technologies. Never walk away from what you are very good at. However, what should you add? That is a question we have had to ask, and that I asked our country during my period in prime ministerial office. I remember saying once in Australia that we do not simply want to be China's quarry and Japan's beach – that is, a quarry where you dig things up and a nice place to go for a holiday. It is much bigger and broader than that. In Australia, we have just celebrated our twenty-fifth consecutive year of economic growth.

So what would my advice be? Number one, as I said before, for emotional and logical reasons, I would vote for agriculture. If you simply do the numbers of the increase in global population from 7 to 10 billion, you look at the impact of environmental pollution, and do the raw numbers on the challenges of effectively supplying clean, green, readily available agricultural products – highly processed, developed agricultural products – to the emerging sophisticated consumer markets across East Asia. There are not just rising middle classes but rising wealthy classes among the 4 billion people who live in that continent, of which we are a part in Australia and you are in Russia, because you are Eurasian by definition. Do not think that agriculture is an old, dead industry for dummies. It is not. It is really a bright, vibrant, continuing industry for smart people, where we have to adapt our technologies to new consumer markets and to the tastes of the

rising consumer class right across Asia, and 3 billion more people will inhabit our planet in addition to the existing 7 billion by the time we get to mid-century.

The second thought I have is, in my country, what I initiated as prime minister was a national broadband network. If you do not have an effective national broadband network right across Russia, particularly Asian Russia right up to Siberia and Vladivostok, linking the entire country, you are denying your small and medium-sized businesses an opportunity to effectively export into the services sector. This is a big piece of national engineering. We have had to do it. If you look at the Australian land mass, it is not as big as Russia's, but it is pretty big, and we are only 24 million people down there. Giving the SME sector the platform necessary to sell their services to the world is critical, which brings me to my third and final point about other areas into which you could move in the future. What is a new and emerging, very large-scale consumer and services market? Let us face the fact that the services industry and the services market in the future will be increasingly big as a proportion of total global demand. The health services sector, age care services, will be huge. I know enough about Russia to know that in what is called the medical supplies industries, namely, artificial limbs and all those sorts of things, you have existing strengths which you can develop further. This is a massively emerging market, again across Asia, with which I am very familiar: the health services industry. Finally, as I said, all of this is then able to be turbocharged if you have an effective national broadband network.

One footnote: people smile at number two, which is the entertainment industry. Again, I am very familiar with consumer markets in Asia. These are exploding in terms of entertainment products, and so therefore we might think this is just "funny, ha" stuff, but this is a big industry and a big business. Look at what our Chinese friends are doing – all the studios with animated films right across the Chinese production studios – and we in Australia co-partner with them all the time. I think, given the sophistication which you guys have in this sector, it is something for you to look at as well. The logic is that these are big sectors of future global demand, and therefore they should inform how we do new things in the future. But we are not throwing the old things out.

Э. Закамская:

Большое спасибо, господин Радд, за то, что в конце Вы все-таки сказали про мой любимый пункт второй — мультипликация, кино, литература и искусство. Я голосовала за него. Я понимаю, что здесь тоже имеет место эффект низкой базы и что мы только в самом начале пути, но потенциал открывает горизонты во всех направлениях. В частности, вчера мы с вами как раз говорили о том, как развивать понимание между цивилизациями, между странами.

А. Лихачев:

Насколько это востребовано сейчас за рубежом?

Э. Закамская:

Кстати, сегодня здесь присутствуют представители ряда отраслей, в том числе мультипликаторы, аниматоры, которые могут рассказать, как любят «Смешариков» в Китае или «Машу и медведя» в Италии.

Господин Снеддон, пожалуйста, Ваш комментарий по поводу голосования.

D. Sneddon:

First of all, thank you very much for the invitation to speak here today. Perhaps unsurprisingly, I voted for number three, but given that I work for Google, that is probably not an enormous surprise. A little bit predictable, but actually, what I took from the panel vote were Kevin's comments: the strength of the Russian economy and perceptions of that. I am not an expert in the other sectors, but I do know the traditional and emerging Russian strengths in these areas, too. I would hasten to add that I see information technology playing a role in all of these areas, in particular, actually, the agricultural area, where I think the way that we feed the next 3 billion people will be powered by better technology. I was also very interested in the comment at the end of the video that the problem in Russia is not making things or designing things in the first place – that is not the problem. As the commentator said, the problem is one of a lack of international awareness, and I think that information technology – which is why I cast my vote,

actually – would be a really good way, together with the Russian Export Center, for us to really show Russian goods and services on the international market. So that is why I cast my vote, but I agree, actually; I think there could have been a sixth vote here, because I think that there are many bright prospects outside of oil and many people outside Russia who can take advantage of it, too.

Э. Закамская:

Шестой пункт — он для безудержных оптимистов. Мы думали, их за столом так много быть не должно, а оказывается, они все здесь.

А. Лихачев:

Понимаете, дело не только в отсутствии шестого пункта. В пятом, на мой взгляд, сошлось наибольшее количество разноотраслевых современных технологий, потому что ВПК — это еще и огромный блок гражданского машиностроения, атом — это далеко не одни реакторы, а целая отрасль, начиная с услуг.

Э. Закамская:

В том числе и медицинская.

А. Лихачев:

Конечно. Ну а слово космос вообще не имеет границ, во всех смыслах, в том числе и в смысле технологий.

Э. Закамская:

Вот и голосовали бы за пятый пункт, он же и шестой.

А. Лихачев:

Вот я за него и голосовал.

Э. Закамская:

Пожалуйста, Михаил Александрович.

М. Смирнов:

Я проголосовал за первый пункт, машиностроение, именно потому, что вижу в нем объединяющее начало. По сути, он охватывает все вышеперечисленные с одним небольшим исключением во втором пункте. Невозможно представить современное машиностроение без информационных технологий, без наукоемких технологий производства. Сельское хозяйство не может обойтись без современных машин высокой эффективности. Космос, атом, ВПК, как уже было сказано, — это все машиностроение, причем они действительно составляют существенную часть и, наверное, основной драйвер научной составляющей в развитии отрасли.

За последние годы и по группе «ОМЗ», и по другим российским предприятиям мы видим, что произошли огромные изменения. Многие игроки на рынке полностью поменялись, были заменены и производственные базы. Некоторые компании оперируют полностью перестроенными производственными комплексами и развили продукты безусловной конкурентоспособности на мировых рынках.

Остается другой вопрос: почему у нас такая низкая база на старте? Что к нашим собственным усилиям может добавить государство, ассоциации, объединяющие машиностроителей, чтобы увеличить экспортную продукцию машиностроения, которая, я уверен, стала бы (или осталась бы) существенным драйвером внешнеторговой направленности нашей промышленности?

Э. Закамская:

Вы можете сразу озвучить свои пожелания государству, по пунктам.

М. Смирнов:

Свои пожелания мы озвучиваем постоянно, для этого государство предоставляет нам достаточное количество панелей. В первую очередь, конечно, нужны механизмы поддержки всего цикла создания продукта.

Экспорт наукоемких систем, сложных и дорогостоящих, не приемлет чего-то неожиданного и непроверенного, поэтому, безусловно, необходимо субсидирование или, по крайней мере, финансовая поддержка если не в объеме самих НИОКР, то в плане процентов на проведение НИОКР.

Однозначно необходима финансовая поддержка продажи первых результатов НИОКР. Уверен, в большинстве случаев они будут очень быстро подтверждать свои показатели. Но для того, чтобы клиент без референций купил нечто существенное, нужно его простимулировать. В сегодняшнем конкурентном мире это часто оказывается финансовым стимулом: либо мы снижаем стоимость нашего продукта для клиента в рамках первого образца, либо предоставляем ему возможность отложить оплату до того момента, когда он убедится в том, что продукт полностью конкурентоспособен и отвечает его требованиям.

Помимо этого, необходимо продолжить положительную инициативу, которую Правительство запустило несколько лет назад, по субсидированию процентной ставки на модернизацию производств, на создание новых производственных линий там, где они необходимы.

Большие надежды мы возлагаем также на административную часть государственной поддержки экспорта, с точки зрения обеспечения нашего присутствия за рубежом — там, где нас еще нет. Российский экспортный центр, безусловно, стал для нас единым окном, через которое мы планируем реализовать экспортное направление гораздо быстрее, чем если бы действовали самостоятельно. Спасибо.

Э. Закамская:

Спасибо за добрые слова в адрес Российского экспортного центра. Алексей Евгеньевич, а какая часть ВВП у нас идет на НИОКР? По-моему, 0,3%. Это очень мало. Что интересно, Россия, если не ошибаюсь, по объему государственного финансирования науки (частных инвестиций в науку у нас практически нет) входит в число лидеров: мы на пятом или шестом месте. При этом всего 0,3% ВВП на НИОКР.

А. Лихачев:

Да, есть огромная проблема во всей цепочке — от коммерциализации научных разработок, принадлежащих государству, до частных инвестиций в этот сектор. Кое-что сейчас делается, в частности по линии Московского госуниверситета, но, конечно, мы еще отстаем.

Я очень поддерживаю то, что говорил Михаил. Невозможно оторвать экспортную подставку от всего цикла, будь то, в классических терминах, НИОКР, опытный образец или, говоря современным языком, стартап. Но коллеги, без сомнения, понимают, в каких бюджетных условиях мы работаем. Поддержка конкретных поставок Российским экспортным центром ведется на единицы миллиардов рублей (рублей, я подчеркиваю) — это наша значимая работа, но она сильно ограничена бюджетом.

Мы просим обратить внимание на элементы нефинансовой поддержки экспорта — там, где мы можем быть вам полезными, не тратя бюджетную копейку или тратя ее уже в рамках отведенных ведомством смет. Я знаю, что компания «ОМЗ», например, не очень активно работает с системой торговых представителей, а Ваши соседи работают чуть более активно. Есть чемпионы по этому направлению. Как говорится, сколько денег, столько и песен, но давайте попробуем посмотреть на поддержку экспорта не только через эту призму.

Э. Закамская:

Михаил, у меня к Вам короткий вопрос. Вы уже можете оценить в цифрах эффективность поддержки экспорта компании «ОМЗ» за то время, что Вы работаете с Экспортным центром?

М. Смирнов:

С Экспортным центром мы работаем ровно столько, сколько он действует, пока это не слишком продолжительный срок. Сегодня прозвучало, что необходимо повышать активность работы с торговыми представительствами. Вот как раз в лице Экспортного центра мы нашли объединяющий инструмент торговых представительств, реформированный

и гораздо больше обеспеченный ресурсами. Потому что до сегодняшнего дня торговым представительствам, прекрасно обеспечивавшим направления ВПК, в отношении простой коммерческой продукции не хватало ресурсов: один-два человека на государство представляли все отрасли России в конкретном регионе. Это несравнимо с нашими потребностями. Экспортный центр гораздо более весомо использует прежние механизмы, в том числе тех же самых людей и их великолепные наработанные связи, но одновременно помогает нам ускорить продвижение и обеспечивает реальные представительства в тех странах, где уже ведется его работа.

Э. Закамская:

Сколько стран сегодня охватывают реформированные торгпредства?

А. Лихачев:

Де-юре на сегодняшний день существует 57 торговых представительств.

Э. Закамская:

А сколько существует де-факто?

А. Лихачев:

Де-факто — пятьдесят пять. Мы открываем торгпредства за счет существующих ресурсов, за счет оптимизации численности (конечно же, никаких новых денег нам никто не дает). В течение последнего года были открыты торгпредства в значимых для нас странах, это Куба, ЮАР, Объединенные Арабские Эмираты, Сингапур, Монголия. Также мы начинаем возлагать на торгпредов в конкретных странах региональные функции. Например, торгпред во Вьетнаме представляет наши интересы также в Лаосе и Камбодже, торгпред в Аргентине работает с Парагваем и Уругваем. Мы сейчас охватываем около 62—63 стран.

Полностью согласен с тем, что торгпредство — специфическая организация: в некоторых достаточно больших странах у нас всего четверо-

пятеро человек. Кстати, трое из сидящих за этим столом начинали реформу торгпредства три года назад. В чем была логика? 2014 год — запуск пилотного проекта, 2015 год — поставка этой проектной деятельности на конвейер, 2016 год — переход к частно-государственному партнерству. Мы больше всего боялись 2016 года: как нам найти вот эту мышцу, как сугубо административный ресурс чиновников (а торгпреды — это чиновники) совместить с некоей коммерческой мышцей, с финансовыми элементами, с одной стороны, не допустив злоупотреблений, с другой — не живя в режиме обычных чиновничьих KPI. Российский экспортный центр стал именно тем механизмом, с финансовыми инструментами и возможностями которого объединяется за рубежом наша административная линия.

Э. Закамская:

Петр Михайлович кивает, потому что понимает, о чем Вы говорите.

А. Лихачев:

Понимает. Петр Михайлович, между прочим, открыл первый торговый дом в Казахстане и в этом году собирается открыть еще десять по всему миру.

Э. Закамская:

Прокомментируйте.

П. Фрадков:

Большое спасибо. В продолжение того, что сказал Алексей Евгеньевич: мы затронули две очень важные темы, финансирование и продвижение. Статистика показала, что компании, которые обращаются в Российский экспортный центр, в первую очередь требуют содействия на внешнем рынке как таковом. Из тысячи имеющихся заявок 50% просят о помощи именно в продвижении своих интересов, поиске партнера, в своего рода маркетинге — называйте как угодно. Только потом идут финансы (с большим отставанием, это около 30%), и уже за ними — регуляторика и решение организационных вопросов. Для меня это было откровением,

потому что я всегда жил в парадигме, что финансы решают все. Это важный элемент, но на следующем этапе.

Э. Закамская:

Александр Александрович, как Вам это помогает, когда финансы — потом?

А. Михеев:

Я хотел бы начать с первого вопроса по голосованию. Мне очень хотелось нажать цифру один, но я, конечно же, проголосовал за пятый пункт, учитывая, что все-таки вертолетостроение на сегодняшний день — игрок на глобальном рынке. Мы входим в пятерку мировых производителей вертолетной техники. За последние пять-семь лет мы продемонстрировали высокий рост продаж и производства, портфель заказов позволяет нам парировать экономические проблемы, связанные с падением цен на нефть. И мы имеем возможность, учитывая, что более половины нашего портфеля заказов — это экспорт, парировать риски, с которыми сейчас сталкиваются все наши промышленные структуры и все наши отрасли.

Налицо снижение объема продаж и падение роста производства и в вертолето-, и в самолетостроении, и все-таки у нас есть возможность использовать, наращивать свой научно-технический задел — с тем, чтобы в определенный момент (я предполагаю, через два-три года) сделать достаточно серьезный рывок на рынке поставок гражданских вертолетов. Мы производим большей частью военные вертолеты, работаем через госпосредника, но сейчас стратегия развития нашей отрасли — продвижение уже гражданской техники. Мы должны быстро сформировать те платформы, которые будут присутствовать как конкурентный продукт на рынке. Сегодня — падение, но завтра, безусловно, будет рост. В период кризиса сформируется некий отложенный спрос, и в этот момент мы должны «выстрелить» вместе с нашими машиностроителями. Подготовкой к этому мы сегодня и занимаемся.

Конечно же, мы хотели бы сохранить свои позиции на мировом рынке. Более 100 стран эксплуатируют российские вертолеты. В начале 2015 года

мы охватили 14% мирового рынка в денежном выражении, сегодня 11% (этот показатель упал не только у нас, но и у всех наших конкурентов). Мы считаем, что все инструменты поддержки у нас есть — и торговые представительства, и представительства Ростеха во многих странах, и ЭКСАР, — но в первую очередь мы надеемся на собственные силы. У нас маргинальная отрасль, мы демонстрируем те возможности, которых от нас ожидают, и стараемся удержать свои позиции, объединяя усилия со всеми программами поддержки.

Э. Закамская:

На каких рынках в первую очередь могут быть востребованы гражданские вертолеты? И насколько, простите за дилетантский вопрос, производство гражданского вертолета дешевле, чем военного?

А. Михеев:

Учитывая девальвацию рубля, себестоимость нашей продукции имеет конкурентный уровень, по сравнению с ценами в евро и в долларах наших конкурентов. Безусловно, мы надеемся, что и российский рынок будет требовать от нас гражданскую продукцию. Это специальная авиация, медицинская вертолетная техника.

Э. Закамская:

Но мы пока говорим об экспорте.

А. Михеев:

В экспорте уже заметны тренды. Мы работаем на глобальном рынке (Индия, в том числе программа «Make in India», Китай, ближневосточные и арабские страны, латиноамериканский регион). Мы отработываем программы трансфера технологий, создания совместных опытно-конструкторских работ, привлечения локальных партнеров на наши платформы. Кооперация уже развернулась, и в ближайшее время, через два-три года, мы получим, так сказать, синергетический эффект. Ответ на

Ваш вопрос — где востребована наша техника — конечно же, в Юго-Восточной Азии, Индии, Китае, Латинской Америке.

Э. Закамская:

А на постсоветском пространстве?

А. Михеев:

Там у нас однозначно очень хорошие взаимоотношения. Наша техника эксплуатируется в Казахстане, Белоруссии, Азербайджане.

Э. Закамская:

А сколько гражданских вертолетов в год вы можете производить?

А. Михеев:

За последние семь-восемь лет порядка 30% нашей продукции — гражданская техника. Учитывая, что у нас есть вертолетная техника двойного назначения.

Э. Закамская:

В штуках.

А. Михеев:

Стратегия развития до 2020 года предусматривала до 400 вертолетов в год, но в сегодняшней экономической ситуации наши серийные предприятия производят 200—280 вертолетов в год.

Э. Закамская:

И какая часть из них может быть поставлена на экспорт?

А. Михеев:

У нас 55% — это экспортные поставки.

Э. Закамская:

Это я возвращаюсь к справке, здесь указаны где-то три штуки, где-то тринадцать. А у вас, видите, уже в десятках.

У господина Радда комментарий. Пожалуйста.

K. Rudd:

I am going to make one comment about helicopters, about which I know nothing, and then one more comment about the question of taking what you in Russia do well and expanding, diversifying, what you currently do.

First of all, on helicopters, a very simple observation. With climate change, natural disasters are exploding across the world. Look at the global insurance funds and you will see that their provisioning for natural disasters is going like this: it is not just things like forest fires, but natural disasters of every description. So the need for emergency services with new, flexible delivery platforms, which are often anchored in helicopter services, is huge. For example, we are now, across many continents, going to see very large-scale forest fires – what we in Australia call “bush fires.” No one yet has developed the sort of scale of helicopter fire bombing or water bombing of major outbreaks of fires in a way which makes a strategic difference as opposed to a tactical difference to large forest fires. This is not just a problem in my country; it is the United States, too; you look also at what is happening in the Mediterranean countries; and you will see this progressively unfold in Africa as well, as a huge belt of the world experiences less rainfall, and as a consequence, you will see more natural disasters. So why not develop, with a global partner, a Russian natural disaster agency which actually is a commercial services operation for hire around the world, where what you have done with enormous heavy-lift aircraft in the past, you simply replicate in terms of your existing helicopter technologies? All I know is, there is a gap as countries look for these services, and I focused on fires, but more broadly across natural disasters. And this is being driven by climate change.

But that leads me to my second point, which is again going back to Russia’s traditional strengths. In the energy sector, you are very good at what you do; we

are very good at what we do. The largest energy company in the world, I think, is still BHP Billiton, an Australian company. Now, I went to a session this morning here in St. Petersburg on planning for what they describe as “life after oil.” I think it was Gazprom who convened the session. What was interesting in listening to the chief executive of Royal Dutch Shell is that there is a company which invests about USD 38 billion a year, and he was saying that USD 2 billion of their USD 38 billion currently goes into the renewable energy sector. And the truth is, globally, renewable energy represents perhaps about 4% of total energy supply. It is small, but we are being pushed in this direction. So all I would say is, if the global energy major companies are now investing small but growing amounts in the renewable energy sector, we know for a fact that this is going to expand. Given Russia’s quite significant scientific and industrial base, which you have developed over many decades, it is about changing the investment profile of your major existing strong energy firms and developing renewable energy wings to them, so that if you are looking ahead, in 50 years’ time – what did Royal Dutch Shell say? By about 2050, they will be primarily a solar company. Not for the time being, because the technologies are not there, but they are looking at how you take an existing strength and direct it into new demand sectors.

Э. Закамская:

Большое спасибо. По-моему, хорошая идея, особенно — возможность заглядывать вперед, прогнозировать, учитывать и такие факторы, как климат. Это, может быть, новая бизнес-модель.

Вероника Олеговна, пожалуйста, прокомментируйте, как Вы проголосовали, и скажите, какие возможности и позиции Вы видите для российских экспортеров в рамках Евразийского экономического союза.

В. Никишина:

Спасибо. Я проголосовала за третий пункт, информационные и наукоемкие технологии, по двум причинам. Во-первых, я действительно абсолютно искренне убеждена в том, что это очень конкурентоспособный экспортный продукт: сейчас он очень востребован на многих рынках, и здесь у нас

объективно хорошие перспективы. Во-вторых, я считаю, что экспорт российских наукоемких технологий, в том числе в страны Евразийского экономического союза, который я представляю, позволит решить для нас важную проблему ухода от внутренней конкуренции через создание кооперационных наукоемких продуктов. Создаются евразийские платформы, в рамках которых, используя наилучшие компетенции стран союза, предполагается создавать совместные экспортные продукты, которые будут наиболее востребованы на внешних рынках. И вот как раз российские информационные и наукоемкие технологии могут быть драйвером создания таких продуктов. Мы перестанем толкать друг друга локтями, пытаясь продвигать аналогичные товары, но будем создавать добавленную стоимость друг для друга и выйдем на внешние рынки уже с общим прорывным продуктом.

Что касается перспектив экспорта товаров союза на рынках третьих стран, я хотела бы осветить два момента. Первое. Здесь уже говорили о том, что снижение сырьевой компоненты (аналогичная ситуация и в экспорте союза) существенным образом изменило структуру российского экспорта. Здесь можно увидеть и позитивные моменты: это означает, что несырьевой экспорт был лучше закреплен на экспортных рынках, и на него в наименьшей степени повлияла мировая конъюнктура цен.

Но надо ли нам останавливаться на достигнутом, почивать на лаврах? Конечно же нет. Данная ситуация не носит системного характера. Она представляет собой результат либо проактивных действий отдельных экспортеров, либо точечной поддержки государства. Сам же торговый режим, в котором существуют экспортные продукты союза, конечно, далеко не столь благоприятен, как аналогичный режим для других стран. Маленькое сравнение. Преференциальная торговля союза с третьими странами охватывает только 6% нашего экспорта. Если посмотреть на Корею, то почти 50% ее экспорта уходит в третьи страны в рамках преференциальных соглашений.

Мы — и Россия, и Казахстан, недавно присоединившийся к ВТО, — стремились получить членство в этой организации, в первую очередь желая

воспользоваться унифицированным, гармонизированным режимом международной торговли, который она дает. Однако за последние годы этот режим стал подвергаться серьезной эрозии. Фрагментация универсального режима за счет формирования мегарегиональных торговых преференциальных соглашений приводит к тому, что создаются мегаблоки стран, торгующих друг с другом на гораздо более преференциальных условиях, чем все, кто находится вне блоков. Сейчас мы видим три мегаблока, в которых переговоры либо уже завершены, либо заканчиваются (и я считаю, что это процесс необратимый). Они будут охватывать больше 80% мирового ВВП от участников этих соглашений. Евразийский экономический союз не является участником этих блоков. Это означает, что вход нашей экспортной продукции на рынки данных стран будет существенно ограничен. Нам придется не только адаптироваться к незнакомой регуляторике, к незнакомым условиям ведения бизнеса, но и преодолевать таможенные пошлины.

Что нам делать? Конечно же, необходимо выстраивать свою повестку преференциальных интеграционных взаимоотношений с третьими странами. Если не считать зоны свободной торговли на пространстве СНГ, у трех из пяти стран союза существуют соглашения о свободной торговле с Сербией, заключенные еще до становления союза. А первый опыт собственно преференциального соглашения — это Вьетнам, соглашение было подписано в прошлом году и скоро вступит в силу. Это первый опыт перехода от менталитета протекционизма к преференциальному режиму.

Мы видим серьезным рецептом для повышения конкурентоспособности наших товаров заключение соглашений о зоне свободной торговли, либо (где мы не готовы говорить о снижении тарифов) заключение всеобъемлющих соглашений о партнерстве, где мы будем договариваться о преференциальных взаимоотношениях вне тарифной части. Если говорить про соглашения о свободной торговле, то в силу структуры нашего экспорта, где больше половины занимает несырьевой экспорт (в отношении которого у наших партнеров пошлины либо нулевые, либо минимальные), баланс выгод от взаимного снижения пошлин с партнерами практически

никогда не будет в нашу пользу. Поэтому мы исходим из того, что нам надо говорить не о простых линейных соглашениях о свободной торговле, касающихся только пошлин, но и о нетарифных элементах соглашений, которые позволят нам получать выгоды от вхождения на рынок. И сейчас такая повестка нашей карты интеграции формируется.

Э. Закамская:

Спасибо. Если Вы голосовали за информационные наукоемкие технологии, то Вы должны поддерживать идею о создании Евразийской интернет-платформы. Она недавно была озвучена главой Евразийской экономической комиссии. Как Вы к ней относитесь, насколько реалистичной ее считаете?

В. Никишина:

Она критически необходима. В ее формировании пока не все проходит гладко, но это проблемы изменения менталитета. Если мы всерьез займемся таким амбициозным проектом и реализуем его, то принципиально изменим взаимоотношения внутри союза и сможем совершенно по-другому общаться с третьими странами.

Э. Закамская:

Эта идея остается актуальной и для России, то есть отдельно мы тоже работаем?

П. Фрадков:

Это, может быть, не самоцель, но, несомненно, один из элементов формирования правильного имиджа и вывода наших экспортеров на внешний рынок, в том числе и через новые каналы.

Э. Закамская:

Спасибо.

Я предлагаю перейти ко второй части нашей программы — послушать бизнес. Кое-кого мы уже слышали, но Кевин Радд справедливо говорил о важности малого и среднего бизнеса.

Сегодня всего 16 000 российских компаний являются экспортерами и имеют соответствующий потенциал. Почему так мало? Что нужно сделать для того, чтобы их стало больше? Существует ли рынок предложений? Я предлагаю высказаться участникам в первом ряду.

Екатерина Солнцева, вице-президент компании АВВУУ. Пожалуйста, две минуты, чтобы Вам успели ответить. Прошу Вас.

Е. Солнцева:

Спасибо, Эвелина. Я, конечно, голосовала за пункт № 3, информационные технологии. Мы видим действительно серьезный потенциал этой индустрии изнутри. Недавно проходил чемпионат мира по программированию среди студентов, и среди десяти первых мест пять заняли наши институты, включая первое место. За последние десять лет российские институты семь раз выигрывали чемпионат мира по программированию. Конечно, это не является основным определяющим фактором, но, безусловно, показывает уровень наших ребят и готовность создавать продукты мирового класса, которые могут быть востребованы на мировом рынке и должны составлять основу экспорта.

Э. Закамская:

Что на сегодняшний день вам нужно от государства? Есть ли в индустрии какой-то запрос?

Е. Солнцева:

Наша компания существует на рынке программного обеспечения уже 25 лет. Как правильно сказал Алексей Евгеньевич, мы не учитываемся в таможенной статистике, поэтому озвучу некоторые цифры. Наши продукты для конечных потребителей продаются примерно в 200 странах мира (это больше, чем в списке ООН). Мы ведем проекты, осуществляем внедрение

наукоемких технологий больше чем в 130 странах, где у нас есть партнерская сеть. Работать с государственными структурами мы начали относительно недавно. Около полутора лет мы работаем с торгпредствами и сначала очень скептически относились к их помощи, но она оказалась очень эффективной. Пользуясь случаем, Алексей Евгеньевич, выражаю Вам благодарность за Ваших коллег, они действительно подставляют мощное плечо. С Российским экспортным центром мы сотрудничаем с момента его образования и очень рады видеть стенд РЭЦ на Петербургском форуме. Надо сказать, что российский несырьевой экспорт впервые представлен на Форуме системным образом. Петр Михайлович, я действительно считаю это очень важным. Такая поддержка важна и нужна. Если позволите, я обозначу еще несколько пунктов. Что представляется желательным? Во-первых, существующая программа поддержки экспорта естественным образом составлена в основном из тактических задач, потому что раньше этим никто никогда не занимался. Год назад к нам пришли и спросили, какие у нас есть проблемы, и, разумеется, в первую очередь мы озвучили те, которые мешали двигаться прямо сейчас и здесь. Однако, с моей точки зрения, пора проходить к задачам стратегическим, потому что если мы хотим получить долгосрочный эффект, нужно построить и долгосрочный план, лет на двадцать-тридцать. Начинаться он должен с образования: мы должны подготовить тех, кто будет делать продукты мирового уровня, которые мы будем продавать через 10—20 лет. В сороковые годы именно с такой целью был создан Физтех — объединить передовую науку и инженерный подход. И результатом стали те самые ВПК, атом и космос. Наша компания, кстати, тоже выросла из Физтеха, так что инвестиции в образование очевидно важны. Второй момент. Очень важно, обучив людей, их удержать. Как вы думаете, в каких компаниях будут работать ребята, которые выиграли чемпионат мира по программированию? Интересный вопрос, да?

Э. Закамская:

Мне кажется, Давид Снеддон оживился.

По-моему, это его будущие сотрудники.

Е. Солнцева:

Я очень надеюсь, что это наши будущие сотрудники, и здесь мы вполне можем поконкурировать, в том числе и с уважаемой компанией Google. Мы делаем всё для того, чтобы такие сотрудники оставались в России, и хотели бы видеть это направление частью программ поддержки государственных структур. Сейчас действует программа возвращения ученых, это хорошо. А давайте сначала их просто не отпустим.

Э. Закамская:

Как? Репрессивными методами?

Е. Солнцева:

Нет, ни в коем случае! Мы абсолютно убеждены, что нужно создавать ту атмосферу, которая позволит компаниям привлекать людей, нацеленных на разработку продуктов мирового класса. Это отдельная, очень сложная задача. Люди действительно хотят решать подобные задачи, и надо дать им такую возможность.

Э. Закамская:

Большое спасибо.

Господин Снеддон, Ваш комментарий.

D. Sneddon:

I just want to jump in here very, very quickly. Thank you for that, and I think that all IT organizations greatly benefit from Russian expertise. Evelina, I actually just wanted to respond to one of your comments. You kind of described me as somewhat of an optimist, and I actually am. I have been to Russia three times in the last nine months, and I actually see many, many grounds for optimism. Two really good examples. I only recently became aware of the cartoon *Masha and the Bear*, which has had, I think, nearly 100 million views on YouTube, and is a

great example of, let us say, soft power. Again, echoing Kevin, it is actually something around which there is an enormous business. If I may, I would also like to quote a company called Hudway Glass; they actually make heads-up displays for mobile phones, and actually that is a Russian born and bred company, and I believe supported by both Skolkovo and also the Russian Export Center.

Where I am occasionally less optimistic is when it comes to the way to get great, great small and medium-sized businesses to really, really prosper, and that is just to get out of their way. Give them a bunch of support, give them the institutional help, and then just leave them to it, because I observe from my frequent visits here a great entrepreneurial spirit – hence my optimism – and also the educational background. But occasionally, it appears to me that these companies have obstacles placed in their way, and I think my appeal would be to try to capitalize on that in order to grow these organizations.

Э. Закамская:

Давайте окажем им поддержку тем, что дадим высказаться. Максим Попов — генеральный директор КЕНГУРУ.ПРО, экспортирует спортивные площадки в страны Европы и на постсоветское пространство. Что было полезно для Вас в этой дискуссии, что Вы хотите добавить? Пожалуйста.

М. Попов:

Здравствуйте. Сегодня говорили про пункт номер шесть: для меня это было бы, конечно же, производство металлоконструкций. На вопрос «что, если не нефть», мы отвечаем: спортивные площадки. Это старые добрые советские турники и брусья, которые мы делаем таким образом, что все атлеты мира, тренирующиеся на уличных спортплощадках, спят и видят, когда к ним приедут из России такие турники. Это правда. Мы строим и во Франции, и в Испании. Жандармы некоторых французских легионов занимаются на наших площадках, пожарные тоже тренируют силу и выносливость на российских спортивных комплексах. То же самое в странах Персидского залива — Кувейте, Арабских Эмиратах.

Мы взяли такое тонкое направление, в котором очень хорошо себя проявили в первые годы (компания пять лет), отточили и производственную часть. И действительно, не хватало пункта шесть для того, чтобы сказать: мы можем производить качественные металлоконструкции, мы можем цинковать, красить, гнуть, варить металл, и делать это не хуже, чем во всем мире, чем даже в Германии. Кстати, компания Google очень сильно помогает нам быть представленными в мире.

Э. Закамская:

Максим, а чего вам не хватает от государства? Давид Снеддон ведь не просто так сказал, что у нас слишком много барьеров для малого и среднего бизнеса.

М. Попов:

Я не могу сказать, что барьеров слишком много. Вообще нужно пробовать, стремиться, искренне верить и нужно иметь качественный продукт. Это самое главное. Если у вас есть технология и хороший продукт, вы сможете выйти на другие рынки и конкурировать. Что касается шиппинга и других этапов работы — конечно, бывают затруднения. Вот буквально недавно нам нужно было отправить контейнер в Австралию, мы прозванивали транспортные компании и слышали в ответ: «Куда, в Австралию? Зачем? Обычно, наоборот, оттуда манго привозим или сосиски из кенгуру». Трудности есть, но мы с ними справимся; как я уже сказал, мы в этом знаем толк, благо нам помогают интернет-ресурсы, которые всегда ставят нас в топ, поскольку мы были одними из первых, кто стал позиционировать тренировки на нашем оборудовании не просто как дворовое увлечение, а как глобальный вид спорта. Мы догоняем бег по массовости, и есть уже чемпионаты мира по стрит-воркауту.

Металл дорожает — вот это проблема. В этом году он подорожал на 40%. Девальвация, конечно, позволяет нам конкурировать за рубежом, но стоимость металла все портит.

А с Российским экспортным центром мы хотим быть друзьями и партнерами. Спасибо.

Э. Закамская:

Они молодцы, да.

Кевин, одна минута, очень коротко. Пожалуйста.

K. Rudd:

Looking at how fit and muscled this guy looks, I will be ordering one of his sets of gym equipment for my home in Australia. So there is your first customer, my friend.

Secondly, you raised a very good point, which is perception. In the digital age, distance should not be the factor that it was in the past. If you are selling services, it is certainly not a factor at all. So if you are in an Australian market or a Russian market, frankly, people do not care where you come from; they want a quality service, a quality good, delivered on time and at a reasonable price. The global consumer of tomorrow is increasingly uninterested in where something comes from. So, I think, and to use the small example of Australia, Australian markets are about as big as the Russian market. It is the size of the economy; I think it is number 11 in the world. So these sorts of things, you would be surprised at what this new global entrepreneurial class using digital platforms is now doing in terms of finding new products, new services, new markets, completely disconnected from what their governments may be strategically directing them to do, which brings me to my second point, and to reinforce David's. When I was Prime Minister of Australia, I would go to the SME sector and say, "Guys, what can I do for you?" Their answer would be, "Get out of my way. And give me two things. One, a national broadband network, which gives us a high bandwidth, high band speed, right across the country" so that you can be connected with any consumer, any supplier, anywhere in the world, in new modes of production and supply, which will involve four contributors from four different countries: someone from Vladivostok, someone from Sydney, someone from Manchester, and someone from Mississippi. Then you have a product. So I

would simply say, in this country, not knowing what your national broadband network is like, that is what businesses want. Finally, what small businesses would say to me in Australia is “Don’t tax the hell out of us.” So do two things: “Give us broadband”; it is the highway of the twenty-first century, we all know that. Make sure it is there and it is well maintained, and secondly, “provide us with a light regulatory environment and a light taxation environment and we will generate a whole lot of activity.” By the way, in terms of consumer demand in the future, as living standards rise across Asia, the fitness industry in Asia is growing rapidly. You have huge market potential there. Because of the history of athletes and everything else in this country, you will do fine, and we will take some of your products in Australia if you can guarantee me that I will look like you in 12 months’ time!

Э. Закамская:

Вот видите, как все хорошо складывается. Не мешайте — так говорят и российские малые и средние предприятия.

Анна Нестерова, основатель и председатель совета директоров ООО «Глобал Рус Трейд», пожалуйста, Ваш комментарий.

А. Нестерова:

Из всех проблем, которые существуют у наших экспортеров в сегменте малого и среднего бизнеса, я бы выделила две основных. Первая проблема — отсутствие культуры экспорта в страны дальше СНГ и Европы. Компании не могут оценить, насколько конкурентоспособна их продукция (то, о чем говорил Петр Михайлович). Поскольку мы занимаемся продвижением российского несырьевого экспорта в виде частной инициативы, я могу подтвердить, что наших экспортеров интересует прежде всего потенциальный спрос на их продукцию. Вместе с Российским экспортным центром, с Министерством экономического развития мы должны предложить им сегментарный, выборочный анализ (хотите, называйте его экономическая география): в каких странах, в каких сегментах их продукция будет пользоваться спросом.

И вторая проблема — отсутствие возможности рассчитываться в формате B2B через электронные платежи, хотя сейчас во всем мире это активно развивается, взять, к примеру, Alipay или PayPal. Мы не только трансграничные платежи не можем осуществлять между бизнесами, но и внутри страны.

Э. Закамская:

Большое спасибо. Вы затронули важную тему, особенно с электронными платежами.

Станислав Воскресенский, заместитель Министра экономического развития, я предлагаю Вам резюмировать нашу дискуссию.

С. Воскресенский:

Если можно, во-первых, я хотел бы еще раз затронуть любимую тему кино: уже было сказано про миллиард просмотров «Маши и медведя» — на самом деле не миллиард, а семь миллиардов.

Э. Закамская:

Мы ее чуть-чуть совсем затронули, к сожалению.

С. Воскресенский:

Здесь присутствует Илья Попов, генеральный продюсер проекта «Смешарики», у которого миллиард просмотров за год. Предлагаю поаплодировать.

Э. Закамская:

Я потом передала бы слово Илье Попову, просто на минуту. Я не видела, что Вы появились.

С. Воскресенский:

А если резюмировать, позвольте затронуть две темы. Одна — внутринациональная (то, что называется «малые дела»), другая

масштабнее. Правильно говорят, главное — не мешать бизнесу. То есть важен инвестиционный климат. Мы этим занимаемся последовательно и уже растем в рейтингах: в «Doing Business» сегодня 51-е, хотя четыре года назад были 124-е. Кстати, в этом же рейтинге по таможене у нас очень низкие показатели. В этой связи хочу проинформировать о том, что мы начали пилотный проект в портах Санкт-Петербурга и Находки: товары будут экспортироваться и импортироваться по совершенно другим, более упрощенным правилам. Речь идет о радикальном снижении как бумажного оборота, так и времени прохождения грузов через границу. Две контрольные точки — август и декабрь, по каким конкретно параметрам будет произведен контроль и прочие данные можно узнать в Агентстве стратегических инициатив.

И второе. Вероника Никишина абсолютно правильно говорила о том, что создаются торговые мегаблоки, и нам нельзя отставать, нужно создавать свои блоки. Действительно, речь должна идти даже не столько о преференциях, не столько о тарифах, сколько о правилах, которые позволили бы нам успешно осуществлять кооперацию, потому что за ней будущее. Да, сегодня у нас есть истории успеха, но они пока не сверхкрупные. Это национальные чемпионы, но не мировые. Чтобы создавать мировых чемпионов, нам надо не встраиваться, а создавать свои цепочки добавленной стоимости. И один из инструментов — такого рода мегасоглашения, которые, мы уверены, скоро возникнут. Спасибо.

Э. Закамская:

Большое спасибо.

Илья Попов, пожалуйста, Вам слово.

И. Попов:

Спасибо.

Как показало голосование, в тему soft power верит совсем небольшой процент...

Э. Закамская:

Я честно внесла посильный вклад.

И. Попов:

Уже два человека как минимум.

Действительно, это огромный потенциал, но при этом реально низкая база, потому что российский внутренний рынок не позволяет создавать глобальные проекты (за исключением отдельных успешных) так, чтобы поставить это производство на постоянные рельсы и превратить в большую часть экспорта. Хотя вся российская креативная индустрия в целом обладает огромным потенциалом.

Если говорить о том, чего не хватает и что достижимо с помощью упомянутых здесь инициатив, — это, во-первых, поддержка экспорта, в частности российской анимации (я говорю сейчас от лица Ассоциации анимационного кино), в том, что касается защиты интеллектуальной собственности, прав торговых знаков; а во-вторых — длинные деньги, потому что наши проекты — не быстрая история, когда за один день что-то создано и через день уже окупилось. Но это история, которая потом работает много-много лет. Ряд российских проектов уже показали свою жизнеспособность, и я не сомневаюсь, что таких проектов может быть много. Мы пока еще не работаем с Российским экспортным центром, но, я думаю, обязательно начнем сотрудничество.

Э. Закамская:

Добро пожаловать.

Андрей Панков, «РЕНО РОССИЯ», пожалуйста, Ваш комментарий.

А. Панков:

Большое спасибо. Так получается, что я, наверное, завершаю эту дискуссию, представляя машиностроение и автомобилестроение — отрасль, которая объединяет сотни тысяч людей и тысячи предприятий. И я, конечно, поддерживаю Петра Михайловича, проголосовавшего за первый

пункт: мы уверены в том, что именно это направление является нашим ключевым несырьевым экспортом.

Естественно, мы говорим прежде всего о развитии экспорта в страны дальнего зарубежья, потому что проблема экспорта в страны СНГ для автомобилестроения уже решена. Простой пример: 25% автомобилей, продающихся на белорусском рынке, — это наши российские автомобили, которые туда поставляет «РЕНО РОССИЯ». А ведь есть еще «АвтоВАЗ» и другие компании.

Если говорить про страны дальнего зарубежья, позвольте мне выделить один простой пример: это Вьетнам, о партнерстве с которым упоминала Вероника Олеговна. После, наверное, 20 лет отсутствия российских легковых автомобилей во Вьетнаме «РЕНО» в этом году начала поставлять туда автомобили, производящиеся в Москве и в Тольятти. Автомобили очень хорошо приняты вьетнамцами. Бренд автомобилей неважен, главное, машины сделаны в России, и они все адаптированы под вьетнамский технический регламент. Нам пришлось сделать огромное количество вещей, о которых раньше мы даже не задумывались. Мы перевели все приборы на английский язык, чего от нас не требовали, конечно, ни Казахстан, ни Белоруссия; адаптировали машины к климатическим условиям: ясно, что во Вьетнаме не нужен обогрев стекла, но нужна защита в муссонный период. Наконец, мы оптимизировали логистические потоки, чтобы представить автомобили по хорошей цене. Выполнение трех этих условий в тесном взаимодействии с Российским экспортным центром, с Евразийской экономической комиссией, с Министерством экономического развития обеспечили нам успех на рынке Вьетнама.

Но нужно иметь в виду, что Вьетнам — часть блока АСЕАН, а это рынок в 500 миллионов человек. Мы уверены, что будем успешно там развиваться. Все новые модели, запускаемые в производство в России, мы разрабатываем уже исходя из глобального экспортного потенциала. Простой пример. В этом году мы начали производство нового внедорожника, который делается только в России, разработан под контролем российских инженеров, поэтому мы сможем поставлять на

экспорт в дальнейшем зарубежье уже не только машины, но и компоненты, а в будущем, возможно, и технологии, когда будем организовывать сборку машин на других рынках.

Огромное спасибо Экспортному центру. Спасибо Петру Михайловичу, Веронике Олеговне, Алексею Евгеньевичу. Мы уверены, что все получится.

Э. Закамская:

Мы тоже в Вас верим. Петру Михайловичу есть что Вам ответить, и не только Вам, а всем участникам. Но я сначала предлагаю провести завершающее голосование, и потом — очень короткое резюме Петра Фрадкова.

Итак, несырьевой экспорт в России будет развиваться, если:

- 1) государственная поддержка будет системной и подкрепленной финансовыми ресурсами;
- 2) вокруг России будет складываться благоприятный политический и экономический климат;
- 3) цена на нефть будет оставаться низкой, и российская экономика будет вынуждена и дальше перестраиваться;
- 4) российские компании будут производить продукцию, лучшую по всем показателям.

Пожалуйста, возьмите пульты для голосования, и можно проголосовать.

Так, смотрим на результаты. Российские компании будут производить продукцию конкурентоспособную, лучшую во всех отношениях, — большинство считает, что это единственный путь выхода российских компаний на внешние рынки.

Цена на нефть будет оставаться низкой, российская экономика будет вынуждена и дальше перестраиваться — 24%.

Вокруг России будет складываться благоприятный политический климат — 26%.

Государственная поддержка будет системна и подкреплена финансовыми ресурсами — так считает меньшинство, 16%, а это, мне кажется,

показатель. То есть от государства не так много ждут. Кевин Радд был прав, когда говорил: просто не мешайте.

Петр Михайлович, пожалуйста, Ваш комментарий, и мы заканчиваем.

П. Фрадков:

Большое спасибо. Мне кажется, состоялась очень живая и интересная дискуссия. По сути, все сказанное отразилось в результатах последнего голосования. Мы наконец пришли к пониманию, что должны создавать продукт, конкурентоспособный на внешнем рынке. Это связано и с нашей политикой по импортозамещению, и с необходимостью производить инновационную продукцию. Я знаю, регионы считают, какой объем инновационной продукции произведен на их территории. Мне кажется, важно другое. Или продукция востребована на внешнем рынке, или нет — это и есть мерило качества, KPI качества.

Есть еще один важный момент. На внешнем рынке сейчас идет конкуренция не между качественными продуктами, а между качественными государственными системами поддержки экспорта. Они есть у всех экспортно-ориентированных стран. С одной стороны, конечно же, главный принцип — не навредить. С другой стороны, качественную продукцию (потому что она априори, подчеркиваю, должна быть качественная) надо в любом случае поддержать, чтобы действовать на равных условиях с остальными.

Главный вывод, который я сделал в рамках этой дискуссии и на Форуме в целом: произошел в хорошем смысле психологический сдвиг, прорыв, раз тема экспорта вообще обсуждается в таком контексте. Это важно, этого не было никогда. Мы объективно подошли к пониманию, что это естественное развитие любой компании и государства в целом. Большое спасибо.

Э. Закамская:

Психологические сдвиги у нас происходят, как правило, в стесненных обстоятельствах, то есть при низких ценах на нефть, поэтому я голосовала за третий пункт.

П. Фрадков:

Это все факторы одного явления. В любом случае, нам важно прийти к пониманию, что внешнеэкономическая деятельность, экспорт — это не страшно, а выгодно, им надо уметь пользоваться.

Э. Закамская:

Сидящие за этим столом участники сессии уже высказались в том плане, что нужен был бы пятый пункт, объединяющий все обозначенное в первых четырех.

Я благодарю вас и желаю успехов. Спасибо за время и за эти комментарии и мнения. До свидания.