

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

**ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА. СДЕЛАТЬ
СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ВПЕРЕД**

17 июня 2016 г., 17:15—18:30

Павильон G, Конференц-зал G5

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Чарльз Робертсон, Главный экономист, Renaissance Capital

Выступающие:

Эммануэль Бабо, Заместитель главного исполнительного директора, Schneider Electric

Бертран Бонвин, Президент аффилированных компаний в России и Беларуси, «Филип Моррис Интернэшнл»

Михаил Делягин, Директор, Институт проблем глобализации

Виктор Евтухов, Статс-секретарь, заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

Александр Калинин, Президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

Дмитрий Конов, Председатель правления, ПАО «СИБУР Холдинг»; председатель правления, ООО «СИБУР»

Сергей Недорослев, Председатель совета директоров, Группа «КАСКОЛ»

Дмитрий Осипов, Генеральный директор, ПАО «Уралкалий»

Елена Панина, Депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации; президент, Национальный исследовательский институт экономической стратегии

Юрий Слюсарь, Президент, ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ПАО «ОАК»)

Владислав Соловьев, Генеральный директор, председатель правления, член совета директоров, РУСАЛ

Александр Шестаков, Президент, Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России

C. Robertson:

Thank you very much for coming to this panel. I will speak in English. I tried to learn Russian at school – twice – it was not what I was good at. I was quite good at economics, not very good at languages, so I have to speak in English. Most people will be speaking perhaps in French, perhaps in Russian, and we have got the translations.

What I am going to do first is give a quick, five-minute presentation about some of the big issues for Russia, and then invite the Minister and all of our excellent panel to give their views, too.

If I can start with the presentation. Just to explain, I am the Chief Economist at Renaissance Capital. We are an investment bank and have been in Moscow for 20 years. Russia is still our biggest market, our most important market. We do a lot of research on many countries, and when it comes to Russia, the dependence on commodities is a fact. If we look at exports, energy is three-quarters of Russian exports. Not all of this is refined products, not all of it is value-added. Some of it is just simple crude oil. Or timber, rather than furniture, for example, which we will hear about in a moment. Some of it is food – some of this is very basic products.

Now, that is alright when commodity prices are high. This graph shows oil prices over 50 years. There are two periods when oil prices have been high, when the oil bill has been 4% or 5% of GDP, globally. That is the equivalent of about USD 100 a barrel. The last time we had high oil prices was in 1975 to 1985 – the time of Brezhnev and Andropov. That ended in 1985 when the oil price fell to about 2% of global GDP. That is like USD 45 a barrel in today's money. It stayed there for 15 or 20 years. That was the time of Gorbachev and Yeltsin, and the economy was in trouble.

We have had another period of 10 years of high oil prices. It is good to be President when you have high oil prices, in Russia. Now we are going through another difficult time. Personally, I think oil prices will stay at USD 45 for maybe 10 years. Maybe USD 35 or USD 55, but around that range.

The good news for Russia is that the currency has become much cheaper, much more competitive. This blue line shows you when the rouble (RUB) was really weak, in 1999, super weak. The equivalent of 120 roubles to the dollar in today's money. It was 20 to the dollar officially, but it was 120 to the dollar in today's money. It is not that cheap, but it is much cheaper. We got really strong on the rouble, South Africa and Brazil, about five years ago, but now Russia has gotten much more competitive. That is one bit of good news.

If I compare Russian wealth to Chinese wealth, Russia was much more expensive than China until 2015. Russia is blue, China is there in red. For the first time in maybe 200 years, Russia and China are similar on wages, similar on wealth.

But Russia has a much better-educated workforce. In 1991, when I first came to the Soviet Union to study, only 40% of Chinese were at secondary school; only 40% of Chinese who were about 15 years old, were at secondary school. In Russia, everyone was in school at age 15. In fact, on the left-hand chart I show you that over 50% of young Russians now get a university-level education. That is far better than most other emerging markets.

Russia has a cheap currency and a well-educated workforce. Yet it has a problem of demographics. The population in Russia will be shrinking by 6% over the next five years, according to United Nations data. The UN compares many countries: the blue countries here are 'emerging markets', the green countries are 'frontier markets' – like Romania – and there are a couple of others we call 'beyond frontier' – like Ukraine.

Russia has a well-educated workforce but less of them. Particularly the number of young people is much less today than 10 years ago. That is a potential problem for companies here, because unemployment in Russia is quite low – about 5% two years ago. Everyone who wants a job has a job. This is two years ago – pre-crisis – when you had a very high participation rate. There are not a lot of new people to bring into the labour market. That is a challenge for companies in Russia over the next few years.

What can the government do to change demographics? Today, very little. In 10 years, 20 years, the changes made by the government will make a difference. More babies are born in Russia than in Poland, more than in China. That is good news in 20 years' time, but we have a problem now.

What can the Russian government do? One thing is to improve the Ease of Doing Business. We have an expert here on small and medium-sized enterprises (SMEs), and he might talk about how Russia has gone from 120th in the Ease of Doing Business index in 2012 to 51st place now in 2016. Is that helping? Do companies feel it is easier to do business? Is there less regulation?

In fact, I find this graph quite interesting, because it shows me the score change. Out of all of the emerging markets, Russia is second, just after India, as the most improved country on this Ease of Doing Business index. The investors I talk to love India; they say India is carrying out reforms, and India is first. They seem to forget that Russia is second, and also doing very well.

The Central Bank has another plan to help Russia grow faster, and that is to cut inflation. Over the last 13 years, on average, Russian inflation has been 10%, Turkey: 8%, Brazil: 6%. The Central Bank says, "Let us get inflation down to Mexico levels: 4% or 5%". If they succeed, then inflation will be 5% at the end of next year, and then borrowing costs – interest rates – could come down. Companies found it expensive to borrow in 2015, when a 10-year borrowing cost 9.8%. In 2018, we think a 10-year borrowing will be 6%, in roubles. Is that what companies need to become more efficient?

I do not think Russia can stay dependent on commodities when commodity prices are low. Russia needs to get better. Inflation might help; Ease of Doing Business improvements might help; lower interest rates can help. What else should the government, the Duma Parliament do? What other the challenges are there for companies? And what success are we already seeing in Russia? Perhaps things like the Sukhoi Superjet, which we will be talking about as well.

Deputy Minister Evtukhov, if I can hand over to you to start giving some views on the challenges and how best Russia can address them.

В. Евтухов:

Спасибо, Чарльз, за интересную презентацию и за возможность выступить. Министр планировал быть здесь, но сейчас он участвует в мероприятиях Президента, и мне неожиданно пришлось его заменить. Но на многие поставленные вопросы сегодня уже давал ответы наш Президент. До этого он много раз говорил об этих проблемах и о том, как мы их решаем.

Кстати, у нас есть позитивная новость: экспорт несырьевых товаров в 2015 году вырос на 6%, а товаров с более глубокой переработкой — на 7,5%. Итак, несмотря на проблемы нефтяного рынка, а может быть, благодаря им, есть позитивная динамика.

Что касается темы нашей сегодняшней дискуссии, увеличения добавленной стоимости, то это, безусловно, важный вопрос. Но, наверное, нужно идти от общего к частному, от макроэкономического уровня к корпоративному. Я постараюсь быть кратким, хотя, честно говоря, пока готовился, набросал тезисы минут на пятнадцать. Сложно готовиться, когда есть пленарное заседание и хочется послушать руководителей государств — прежде всего, конечно, своего.

Как все мы знаем, добавленная стоимость — важный показатель для экономики. Доля добавленной стоимости в ВВП Российской Федерации составляет порядка 90%, 10% — это чистые налоги. Максимальную добавленную стоимость при минимальных затратах на ведение деятельности дают две отрасли: недвижимость и торговля. Первая дает более 17%, вторая — почти 16%. Это важные отрасли, они создают рабочие места (одна торговля создает несколько миллионов рабочих мест), платят немалое количество налогов. Но сегодня я сосредоточусь на других отраслях.

Если брать производственную сферу, то, вопреки расхожему мнению, наибольшая доля ВВП приходится на обрабатывающий сектор — 14%, дальше идет добывающая промышленность, затем транспорт, сельское хозяйство, строительство, и так далее.

Конечно, когда стоит задача максимизации ВВП, каждая страна выбирает свой путь создания добавленной стоимости, использует все свои преимущества, начиная от географических, исторических в широком понимании и иных, и заканчивая технологическими компетенциями и текущими финансовыми возможностями. Россия — не исключение, поэтому мы должны учитывать структуру нашей промышленности: с одной стороны, мы не можем выбрать узкую специализацию в высокотехнологичных и венчурных отраслях, как Япония и Корея, с другой стороны, мы не можем, как Китай, вкладывать средства и в традиционные, и в инновационные секторы экономики.

Наш подход — это дифференцированная стратегия поддержки отраслей с упором на выделение наиболее перспективных сегментов, точек роста. У нас применяются разные меры финансового стимулирования, в том числе создан Фонд развития промышленности, о котором много говорилось. Сегодня Президент упомянул о нем как о важном инструменте развития экономики. Мы ставим в первую очередь на отрасли, которые базируются на природных ресурсах, на переработке нефтепродуктов — это металлургия, лесопромышленный комплекс, производство минеральных удобрений, пищевая продукция. Вместе они фактически формируют две трети всей добавленной стоимости в обрабатывающем секторе.

Где-то количество населения сокращается, где-то увеличивается, но, по прогнозам, к 2050 году население планеты должно составить 10 миллиардов человек, поэтому наилучшие долгосрочные перспективы, наверное, есть у пищевого сектора, у производителей минеральных удобрений и у всего агропромышленного комплекса. Для того, чтобы не только кормить себя, но и

много экспортировать — а сейчас экспорт в агропромышленном комплексе как раз растет, — нам необходимо внедрять новые технологии переработки в пищевой промышленности, развивать венчурные направления, такие, как биотехнологии, генная инженерия и другие.

Что касается других упомянутых мной секторов, то спрос на традиционную продукцию на внутреннем и на внешнем рынке стабилен, хотя в перспективе может сократиться. Возьмем, например, металлургию: сейчас в мире имеется большой избыток мощностей, идут ценовые и таможенно-тарифные войны за глобальные рынки. Здесь единственно верный путь развития — разработка новых видов продукции, продукции высокого передела, расширение ее применения в различных отраслях, прежде всего в потреблении. Можно привести в качестве примера «Северсталь», Алексей Мордашов сейчас активно идет в самые высокие переделы. Есть и другой случай, о котором нельзя не сказать. Здесь присутствует Дмитрий Конов, представитель одной из самых высокотехнологичных наших компаний, «СИБУРа»: они построили Тобольский завод по выпуску 70 видов полипропилена на основе глубокой переработки углеводородного сырья. Таких примеров, говоря об этой компании, можно привести не один и не два.

Можно было бы привести также примеры использования достижений металлургии, в том числе в производстве проката с цинковым и полимерным покрытием, который будет применяться в других отраслях: в автомобилестроении, производстве бытовой техники. Особое внимание мы сейчас уделяем сектору редкоземельных металлов, необходимых для создания специальных сплавов стали, без которых сегодня невозможно создавать продукцию с уникальными свойствами — то, к чему стремимся не только мы, но и весь мир.

Кому сегодня сложнее всего? На наш взгляд — высокотехнологичным сферам: во-первых, спрос на продукцию этих отраслей немного просел, а во-вторых, они импортозависимы. Производители, учитывая возможность

дальнейшей глобализации, активно использовали импортные материалы, но сегодня мы наблюдаем девальвацию рубля, которая, с одной стороны, нам помогла и дала толчок развитию отдельных отраслей экономики, а с другой — сильно удорожила поставки сырья, материалов, комплектующих.

Поэтому сейчас наша задача — максимально охватить всю цепочку добавленной стоимости.

Некоторые отрасли могут временно отступить назад. Возьмем фармацевтику: компании достаточно быстро освоили выпуск широкого спектра препаратов на основе готовых лекарственных средств, но потом оказались вынуждены налаживать производство отечественных лекарственных форм и субстанций. Сейчас фармацевтика показывает хорошие темпы роста, более 30 крупных предприятий работают по полному циклу. Аналогичная ситуация сложилась в автопроме. У нас локализовались все автогиганты, но когда они проводили доинвестиции в Российской Федерации, когда налаживали здесь производства, то думали об одном — о соответствии условиям соглашений, подписанных с Правительством. Сегодня эти компании стараются как можно быстрее увеличить долю комплектующих и автокомпонентов, произведенных в России, потому что они становятся дешевле. При сокращении автопрома на 20% сегмент комплектующих растет на 6—7%. Понятно, почему? Опять-таки, необходимы вертикальная интеграция и освоение всех цепочек добавленной стоимости.

Мы стараемся как можно более активно поддерживать российский экспорт, потому что невозможно заниматься импортозамещением, не рассматривая внешний рынок и не ориентируясь на ту продукцию, которая сможет конкурировать на нем. Для этого создана масса инструментов, о которых сегодня тоже говорил наш Президент, — в том числе Российский экспортный центр. За прошлый год объемы поставок на внешние рынки выросли более чем на 10%.

Помимо развития высокотехнологичных отраслей, мы планируем не только наращивать собственные компетенции, но и привлекать инвестиции и повышать уровень локализации зарубежных технологий. Условия локализации прописаны в отдельном постановлении Правительства — № 719. Это прежде всего увеличение количества производственных операций; они четко зафиксированы, их соблюдение открывает много возможностей для иностранных инвесторов, от участия в поставках для государственных нужд и для государственных компаний до возможности подписать специальный инвестиционный контракт со всеми налоговыми преференциями, которые вступили в силу после недавнего внесения изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации.

Помимо внутренних операций в наиболее наукоемких отраслях, мы, естественно, расширяем свое участие в глобальных цепочках кооперации. Вот один из примеров, о котором, может быть, подробнее расскажет Юрий Слюсарь: вместе с Китаем мы готовим проект широкофюзеляжного дальнемагистрального самолета, который будем совместно производить и совместно продвигать на мировом рынке. Есть и другой инновационный, уже полностью российский, продукт — самолет МС-21, выкатка которого недавно состоялась в Иркутске.

Для начала все. Дальше я, может быть, при необходимости буду что-то комментировать. Спасибо.

C. Robertson:

Thank you very much. I will come back to that at the end.

Ms. Elena Panina, we have the Central Bank helping on the currency, hopefully getting interest rates down, helping with interest rates. What can the State Duma of the Russian Federation do to help?

Е. Панина:

Можно, я не буду говорить о Центробанке, а выскажусь по теме? О Центробанке мне всегда сложно говорить, у меня к нему особое отношение.

Чарльз, в своей презентации Вы говорили о преимуществах России, в том числе о том, что нынешний курс рубля способствует развитию промышленности и притоку иностранных инвестиций — если бы еще не мешали санкции с точки зрения организации производства здесь, в России... Многие компании, в частности, французские, пришли в Россию, потому что это выгодно: сегодня им надо вложить в создание производства примерно на 40% меньше, чем при прежнем курсе рубля. Но я хочу сказать, что главное преимущество России — наш исключительно талантливый народ. Это, наверное, основное, что нам помогает во всех исторически трудных моментах. Задача и парламента, и Правительства — поддержать этот талантливый народ, талантливых детей, в системе образования, в научно-технической сфере, в инновациях и в создании новых технологий.

В 1990-е годы в системе образования был перекос в сторону подготовки юристов, экономистов, менеджеров. Но вот уже второй год подряд, и об этом сегодня сказал Президент, конкурс в наши ведущие технические вузы примерно равен конкурсу в театральные вузы — намного больше, чем на гуманитарные специальности. Мы с Минпромторгом и с Правительством Москвы уже четвертый год проводим Московский международный инженерный форум, в котором участвуют работодатели, учащиеся колледжей и вузов, особенно инженерно-технических, а также наши ведущие вузы и международные институты.

Наша задача, о чем говорил и Президент — соединить в системе образования будущих специалистов с будущими работодателями. Если студенты получают чисто теоретическую подготовку, они потом не могут найти себе первое рабочее место. Проблема первого рабочего места очень актуальна: работодатель хотел бы получить специалиста, который уже имеет практические навыки. Сегодня многие крупные компании уже начали работу

совместно с вузами, а некоторые поддерживают раннюю профориентацию в школах.

В этом году мы проведем два форума под эгидой Президента Российской Федерации. Один пройдет в Ярославле, где соберут талантливых детей до 14 лет и представителей крупных компаний со всей страны — их будущих работодателей. Одновременно на Московский инженерный форум приедет талантливая молодежь от 14 до 24 лет, а кроме нее — также будущие работодатели, которые не только расскажут о возможных профессиях, но и возьмут над молодежью патронаж.

Что нужно сделать еще? Изменить федеральные законы в этой части. Если у нас не будет специалистов — а высококвалифицированных инженеров не хватает уже сейчас, — ни о каких новых технологиях, ни о каких инновациях, внедрениях говорить не придется.

В этой связи я хотела бы сказать еще несколько слов о малом бизнесе. Когда мы говорим об инновациях, о создании нового продукта с точки зрения НИР, НИОКР, новых процессов, технологических разработок, роль малого бизнеса трудно переоценить: он более гибкий, более поворотливый, у него очень много идей. Но когда речь идет о внедрении всего этого в реальную экономику, сил у малого бизнеса не хватает. У нас очень дорогие кредиты, и, естественно, очень многие наши наработки остаются нереализованными, невостребованными, либо уходят за рубеж, а потом возвращаются к нам как иностранные технологии, если вообще возвращаются.

Что здесь нужно изменить? Мы, в том числе наш Президент, сегодня говорили об институтах развития. Мы долго готовили закон о промышленной политике, но слава богу, подготовили, мы создали Фонд развития промышленности. Размер его надо обязательно увеличивать, та сумма, которая есть сегодня, явно недостаточна. Это первое.

Второе — надо расширять инструменты работы Фонда. Я не знаю, Виктор Леонидович, нужны ли вам для этого поправки в закон, но все-таки, когда

Фонд работает в основном на субсидию по компенсации части процентной ставки...

В. Евтухов:

Фонд так не работает. Он реально выдает кредиты.

Е. Панина:

Есть проектное финансирование и субсидирование процентной ставки. По большей части идет субсидирование — я недавно общалась с Комиссаровым. Я хочу сказать, что, работая на субсидирование процентной ставки, мы в основном подпитываем завышенные кредиты коммерческих банков из государственного бюджета: это просто перекачка средств. Поэтому, как мне кажется, нужно усилить проектное финансирование. Сейчас начала работать Федеральная корпорация по поддержке малого и среднего предпринимательства, там есть очень серьезный инновационный задел, который также будет поддерживать инновационные стартапы.

И наконец, нужно создавать технологические центры коллективного пользования. Сегодня их очень мало. Возможно, это потребует законодательной базы, или скорее, нормативно-правовой базы, то есть решений от исполнительной власти.

У нас есть центры коллективного пользования, по большей части для оказания консалтинговых услуг. В какие проблемы упирается деятельность наших изобретателей, особенно в малом бизнесе? Чтобы сделать опытные образцы или даже образцы для мини-производства, нужны высокоточные детали. Их немного, потому что суперсовременная продукция требует ювелирной работы. Но предприниматель не может купить суперсовременное технологическое оборудование для опытных образцов, которые потом надо испытывать, что-то менять в конструкции, и так далее. Технологические центры коллективного пользования с суперсовременным оборудованием

помогут решить эту проблему, чтобы после НИР, НИОКР и опытных образцов довести продукт до серийного производства.

И последнее: все то, о чем я сказала, может стать площадкой для международной кооперации. Кстати, в Советском Союзе активно работали международные детско-юношеские научно-технические лагеря. Центры коллективного пользования тоже могли бы существовать на международной основе. Президент Путин правильно сказал: работать надо вместе и заранее создавать основы для командной работы.

C. Robertson:

Thank you very much. What I would like to do is bring in the companies now to talk about their challenges and their perspective. It was really interesting to hear about the education side. If I could start with Mr. Vladislav Soloviev. The Chinese angle, cost competition – is Russia now competitive with China? What else can be done to improve value-added?

В. Соловьев:

Мы видели колебания цены на нефть за последние 50 лет, когда смотрели презентацию. Могу сказать, что в нашей отрасли падение цен произошло еще в 2008 году, и мы совершенно четко понимаем, что ценовая конкуренция на рынке сырьевых товаров закончилась. Бесполезно продавать больше сырья за меньшие деньги, это никуда не приведет. Rio Tinto с ее железной рудой продемонстрировала это в последние полтора года. Соответственно, необходимо переходить к обработке, к созданию продукции с добавленной стоимостью, конкурировать именно на этих рынках, где идет конкуренция по качеству товаров, качеству и скорости доставки.

У нас есть довольно обширная программа развития обрабатывающих производств, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Я сейчас вернусь к Китаю и отвечу на вопрос, где мы находимся по сравнению с

нашим соседом. Но прежде всего мне хотелось бы сказать, что у страны действительно есть хороший потенциал, что было показано в презентации. Вопрос: что нужно делать сегодня, чтобы содействовать росту производства продукции с добавленной стоимостью и наращиванию добавленной стоимости?

Я бы отметил два направления. Первое — это совершенствование нормативного регулирования. Конечно, важно улучшить инвестиционный климат и провести судебную реформу, но необходима также реформа нормативных актов — например, в сфере применения той продукции с добавленной стоимостью, которую мы хотим производить. В нашей отрасли есть множество трудностей в применении продукции. Алюминиевые пешеходные мосты в Европе используются повсеместно, в России нет ни одного такого моста. Алюминиевая проводка внутри зданий — почему мы не можем ее использовать, почему она не может конкурировать с другими видами проводки, в больших объемах закупаемой за рубежом? Можно взять в качестве примера колесные диски и многое другое. Скажем, мы предлагаем использовать алюминий на транспорте. В Америке 70% вагонов имеют алюминиевые детали или на 80% состоят из алюминия. В Европе во всех вагонах используют либо алюминий, либо пластик. Попробуйте поучаствовать у нас в тендере на вагоны метро, где напрямую написано, что изделия из алюминия запрещены. Почему? Это предусмотрено стандартом 1950 года. Есть очень много ограничений, которые можно устранить только путем реформирования нормативной базы — стандартов, СНиПов, правил, ПУЭ, и действовать нужно довольно быстро. Министерство промышленности нас в этом поддерживает.

Второй момент, о котором говорилось, наверное, на каждой сессии Форума — финансирование. Если у нас будет прекрасная система регулирования, но не будет денег, вряд ли мы что-то сможем сделать. Давайте посмотрим на китайцев. С точки зрения себестоимости, особенно сейчас, я могу с ними

конкурировать, но совершенно не могу конкурировать в плане инвестиций. У них деньги стоят 2% и выдаются минимум на 20 лет, а вообще-то это неограниченный кредит, они его постоянно пролонгируют. У меня деньги стоят 10% — и это еще хороший вариант, — и выдаются на срок от 3 до 5 лет. При таких условиях ни о каком обновлении, ни о какой новой продукции я не могу думать. Соответственно, надо что-то делать со ставкой, со срочностью, вообще с доступом к финансовым ресурсам.

Эту проблему мы быстро не решим. Учитывая таргетирование инфляции и нынешнюю ставку Центробанка в 10,5% годовых, ясно, что ни один коммерческий банк — а их количество быстро сокращается и, соответственно, уменьшается конкуренция, что ведет к росту цены денег, — не согласится снизить ставку. Нужно искать другие механизмы.

Фонд развития промышленности — это одно из решений, не для субсидирования процентной ставки, а для выдачи прямых кредитов. Таким образом, мы просто разбавляем объем финансирования финансированием с более низкой ставкой: у Фонда развития промышленности она сейчас составляет 5%, если я не ошибаюсь.

По сути, это и есть субсидирование ставки. Есть отдельное субсидирование ставки из федерального бюджета, через Минфин. Такие механизмы надо расширять, других нет. Заставить коммерческие банки уменьшить ставку при ставке, равной 10,5% мы не сможем, хотя этим надо заниматься — или же создавать конкуренцию.

И, конечно, нужно сделать федеральный бюджет в меньшей степени фискальным и в большей степени — инвестиционным инструментом, увеличить возможности развития регионов, дать им больше гибкости, немного снизить налоговую нагрузку, потому что именно регионы понимают, куда они могут инвестировать, и находить точки роста — инвестиционные проекты с добавленной стоимостью.

Вот, если коротко, те направления, которыми нужно заниматься сейчас.

Д. Осипов:

Спасибо.

Я представляю компанию «Уралкалий». «Уралкалий» является крупнейшим в мире производителем калия — это минеральное удобрение. Мы производим более 11 миллионов тонн, занимая 18% мирового рынка.

Что мы можем сделать и какую добавленную стоимость вносит наша компания?

Мы являемся крупным потребителем машиностроительной продукции и, конечно, заинтересованы в повышении ее эффективности. Мы покупаем много вагонов, потому что нам приходится возить миллионы тонн продукции на тысячи километров. У нас более 8 тысяч вагонов; недавно мы с удовольствием купили несколько сотен вагонов повышенной грузоподъемности, выпущенные на Тихвинском заводе. Грузоподъемность вагона для нас очень важна: мы считаем деньги, так как соревнуемся с крупнейшими мировыми производителями.

Мы покупаем много продукции химической промышленности. Нам нужны пылеподаватели, антислэживатели, много других изделий, и мы с удовольствием экспериментируем, если крупные, средние или мелкие компании предлагают нам новые продукты. Это наш вклад в добавленную стоимость, потому что мы хотим развивать и покупать российское.

Мы покупаем очень много горнодобывающей машиностроительной продукции, так как у нас есть пять шахт, мы добываем 45—50 миллионов тонн руды. В наших шахтах находится машиностроительная продукция как минимум на 650 миллионов долларов, в год мы закупаем ее на миллиарды рублей.

С чем мы столкнулись? Цена на продукцию — мы не просто закупаем ее, а налаживаем производство вместе с нашими партнерами, потому что хотим развивать импортозамещение — выставляется в долларах. Сейчас такая ситуация сложилась в отношении части продукции Копейского

машиностроительного завода, и у нас с ним возник конфликт. Мы говорим им: «Как же так? Мы вам помогли создать хороший комбайн. Мы — не просто полигон для вашей продукции, но еще даем обратную связь, даем советы». Интеллектуальный вклад наших сотрудников достаточно велик, потому что мы знаем, что нужно сделать. Мы говорим: вот этот узел, по сравнению с импортным, надо поменять. Комбайны, которые мы покупаем, — это плод нашей совместной деятельности с Копейским машиностроительным заводом. Тем не менее цена возросла, потому что, во-первых, она указывается в долларах, а во-вторых, техника стала более производительной. Конечно, такая ситуация нас в принципе не устраивает. Мы за импортозамещение, но не за такое. Импортозамещение должно быть двусторонним движением. А здесь мы вложились в продукт и с неприятным удивлением обнаружили, что, возможно, было бы проще купить его в Европе.

Имеем ли мы дело с монополистом, причем в совершенно неожиданной области — в машиностроении? Это должна определить антимонопольная служба. Наверное, мы обратимся за помощью в регуляторные органы и в Правительство. Еще раз: мы за импортозамещение и с большим удовольствием будем покупать российское — за рубли.

Спасибо.

C. Robertson:

It sounds like import substitution will take time and for now the exchange rate is hurting you, it being so weak.

Д. Осипов:

Если бы цена была в рублях, то, конечно, все было бы нормально. Мы-то надеялись, что она указывается в рублях, мы же покупаем у российского производителя. А получилось так, что она указывается в долларах, и мало того, что курс вырос, условно говоря, с 30 до 65 рублей, но еще выросла и

цена в долларах. Иными словами, по нам это ударило два раза — при закупках машиностроительной продукции российского производства.

Е. Панина:

Извините, это слабость российского законодательства, потому что сегодня многие перешли на долларовые расчеты внутри страны — условно долларовые. Мы должны исправить федеральный закон в этом плане. Внутри страны за такими вещами должна следить антимонопольная служба, если это монополист, а с другой стороны, мы не должны привязываться к долларовому эквиваленту.

А. Шестаков:

Добрый день. Я затрону некоторые аспекты развития лесопромышленного комплекса России. Что интересно: хотя считается, что мы лесная держава, среди стратегических отраслей, на которые наша пресса обращает наибольшее внимание, этой отрасли почему-то не оказалось. Сегодня в статистической отчетности весь оборот лесопромышленного комплекса составляет не более 1,5%, хотя в моем понимании эта цифра совершенно необъективна, потому что сегодняшняя статистика очень далека от совершенства. Возглавляя Ассоциацию предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, я знаю, что сегодня в стране работают десятки тысяч мебельных предприятий, из которых в реальной статистике отражено не более двух-трех сотен. На основе такой базовой статистики мы сегодня работаем.

Тем не менее, обратимся к проблеме добавленной стоимости: это проблема производительности труда и уменьшения издержек. Что сегодня происходит в мебельной отрасли? Со времен Советского Союза она никогда не была приоритетной, на ее развитие никогда не обращали особого внимания, и традиционно в ней используются довольно слабое оборудование. На данный

момент оборудование, на котором работает вся мебельная промышленность России, на 100% является импортным. В последние 15 лет Россия является лидером по приобретению оборудования: по данным Ассоциации производителей станков Германии, наша страна покупает гораздо больше станков, чем все остальные страны. Даже в кризисном 2015 году мы оказались на втором месте по завозу импортного оборудования.

Проблема не только в станках. Сегодня наши предприятия сильно перевооружены и технически достаточно сильны. Самая критическая проблема — нехватка кадров.

В себестоимости нашей продукции серьезную долю составляют издержки на обучение персонала. Сегодня на стенде Правительства Санкт-Петербурга мы презентовали проект Первой мебельной фабрики, которая создала совместное предприятие с немецким концерном ALNO. Могу сказать, что сегодня примерно 50% зарплатного фонда Первой мебельной фабрики тратится на иностранных специалистов, которые в текущем режиме ведут обучение сотрудников предприятия работе на новом оборудовании. В стране нет ни одного вуза, который мог бы подготовить кадры в области мебельной и деревообрабатывающей промышленности. Специальности, по которым учат наших технологов и специалистов, уже не соответствуют мировой практике — настолько, что о них нет смысла говорить. Я думаю, профессора, которые сегодня преподают, никогда в жизни не видели станков, которые сегодня стоят на наших заводах. При этом инженерная специальность, как вы сами знаете, особенно в наших областях, является далеко не самой популярной. А без кадров нет движения вперед.

Что касается курсовой разницы, то, безусловно, девальвация рубля дает нам хорошую возможность занять собственный рынок. Рынок мебельной продукции в России сегодня на 51% занят импортной мебелью, а мощности отечественных предприятий недозагружены более чем на 30%. Мы давно подготовили постановление о запрете закупок для государственных и

муниципальных нужд импортной продукции мебельного производства. Мы вносим его уже несколько лет, и скоро внесем снова, поскольку два месяца назад Виктор Евтухов вступил в должность и теперь курирует лесопромышленный комплекс, чему я очень рад. Недозагрузку предприятий на 30% можно устранить, не делая серьезных капиталовложений. Для этого надо решить существующие межведомственные проблемы.

Я очень рад, что заработали Федеральная корпорация по поддержке малого и среднего предпринимательства и Фонд развития промышленности, и что последний уже дотирует мебельные предприятия. Такие фонды начали создаваться в регионах, например, в Петербурге: предполагаю, что уже в следующем месяце будет выдан первый кредит.

Далее, нормативные акты: об этой проблеме уже сказал мой коллега. У нас сложилась точно такая же безобразная ситуация. Уже не первый год решается один и тот же вопрос — изменение технических регламентов. Технические регламенты в нашей промышленности невыполнимы ни для одного предприятия, работающего на территории Российской Федерации. Мы сегодня нарушаем все нормативы по формальдегиду. Все предприятия-импортеры, все предприятия, имеющие в России производство, — все нарушают их.

Я заканчиваю. Думаю, что мои коллеги расскажут гораздо больше. Сегодня — хорошее время для тех, кто хочет делать дело. Спасибо.

С. Недорослев:

Спасибо. Перед выступлением я хотел бы сделать комментарий. Я поддерживаю Елену: люди у нас действительно талантливые. Переведу это на язык бизнеса: 20% наших людей рождаются машиностроителями. Они в детстве все время что-то разбирают, в школе уроки труда им больше нравятся, чем уроки музыки, и поэтому сегодня мы на них можем опереться. Сотрудники наших заводов, где строят станки — вы не представляете, как они

любят это дело. Вы можете заплатить им любую зарплату, но они не уйдут из отрасли и будут строить станки.

Теперь вопрос: как задействовать эту, по выражению профессора Мануэля Кастельса, инновационную энергию масс?

Первое — кредитно-денежная политика; этот пункт уже прозвучал. Моему коллеге повезло, он берет деньги под 10%; когда мы с Вами останемся наедине, расскажете мне где, потому что я беру в банках под 16—18%, и не на два или три года, а на 11 месяцев. Коммерческие банки ссылаются при этом на кредитно-денежную политику Центрального банка Российской Федерации, которая направлена на то, чтобы финансировать торговлю, финансовые операции, поскольку там есть что взять в залог, например, ОФЗ. У финансовых компаний средством производства являются ценные бумаги, это нормально. А у меня средство производства — это станки. Так вот, станки у меня в залог не берут, корпуса не берут. Как нам быть с финансированием? Нас уже чуть ли не частные лица финансируют.

Мы создаем параллельную систему кредитно-денежного обращения. Это правильно, потому что ни одну систему невозможно переделать изнутри, проще построить новую. Мы всегда поддерживали идею создания такой системы. Минпром создал Фонд развития промышленности. Наше сообщество считает, что это и есть элемент такой системы. Да, 20 миллиардов — немного, но у нас пока не такая огромная промышленность, как в США и Японии. Я говорю о промышленности с высокой добавленной стоимостью.

Фонд развития промышленности сейчас дает кредитные ресурсы под 5% на пять лет. Это достаточный минимум, лучше увеличить срок. В Китае действительно дают на 15—17 лет. Но зачем смотреть на Китай? Давайте посмотрим, какие возможности имеют наши коллеги-станкостроители в Швейцарии. Они могут брать кредиты на 15—17 лет, причем сегодня — под

отрицательную ставку. Большая часть населения Швейцарии считает, что надежнее размещать деньги в станкостроении, чем в финансовой системе.

Мы работаем в основном на российском рынке, и российские покупатели нам тоже помогают. Мы свои цены всегда обозначаем исключительно в рублях, потому что проектируем станки сами, создаем их сами: на 80% это наш продукт, и только 20% — импортные валютные компоненты, но дело в том, что мы страхуемся. Airbus, например, тоже действует в глобальном масштабе и поэтому покупает детали в разных странах за разные валюты. Есть инструменты, с помощью которых мы можем страховать валютные риски. Я не хочу никого учить, но почему у тех, кто поставляет, так не делают? В принципе, это возможно.

Я хотел бы еще сказать, что Фонд развития промышленности — в отсутствие системы долгового кредитования он осуществляет его, дает деньги на развитие — мог бы поддержать нас и в плане оборотного капитала. Оборотный капитал сегодня выдается исключительно торговым и финансовым компаниям, вся промышленность его лишена, только крупные компании и предприятия первого передела имеют к нему доступ.

Что касается нашей компании, то все выглядит достаточно оптимистично, она растет на 50—60% в год. За девять месяцев мы спроектировали новый станок, и один из основных игроков станкостроительного рынка уже попросил у нас лицензию, чтобы выпускать этот станок для своих клиентов. Таким образом, 20% населения, рожденные, чтобы строить машины, точно смогут это делать. Вопрос даже не в том, больше они получают, чем в Китае, или меньше — просто они умеют делать свое дело, и если им разрешить, они его сделают.

Спасибо.

C. Robertson:

Thank you very much.

I really appreciate this panel being full of “bright and outstanding personalities”, to paraphrase President Putin talking about Mr. Trump. But we need to keep the time a little shorter, so maybe three or four minutes, please.

Ю. Слюсарь:

Я поддерживаю коллег, которые на вопрос о следующем шаге ответили, что, раз монетизация нефти уже не приносит прежних доходов, нужно монетизировать то, что осталось. Это в первую очередь кадры и человеческий потенциал, который у нас есть.

Авиастроение в этом смысле — безусловный приоритет и с точки зрения высокотехнологичности, инновационности, экспортного потенциала продукции, и с точки зрения традиции: сохранившиеся школы, компетенции, культура должны принести свои плоды. Мы очень благодарны нашему акционеру в лице Российской Федерации, который помогал и помогает авиации.

Сегодня перед нами стоит задача диверсификации продукта и развития производства не только конкурентоспособной военной и транспортной техники, но в первую очередь — гражданской. К 2021 году наш бизнес должен на 50% состоять из продаж гражданских самолетов: это очень амбициозная задача. Решая ее, мы внесем свой вклад в трансформацию и диверсификацию индустриальной модели в целом.

Здесь предстоит сделать многое. Индустриальная модель самой ОАК пока неоптимальна в силу исторических причин. Мы представляем собой предприятие полного цикла, и, повышая производительность труда, мы будем отдавать другим низкие переделы. Тем не менее, наша стратегия разработки и введения новых продуктов на рынок примерно понятна. Я считаю, что если уж конкурировать на глобальном рынке, надо делать это там, где есть шансы добиться успеха и завоевать свое место. Авиастроение — самолето-, вертолето- и двигателестроение, — безусловно, относится к этим секторам.

Большое спасибо.

E. Babeau:

Thank you. I am from Schneider Electric, a multinational company, although we feel very much Russian in Russia. I am going to try to bring the point of view of a global company.

I think that the purpose should really be to transform an evil thing into a good thing and into an opportunity for this country. I think we all regret the sanctions, we are all sorry to see commodity prices low. These were a blessing for the country, today they are a drag. Let us make this a great opportunity, the moment of truth for Russia to move into a new model and build the next decades for the country. I think this can be a fantastic opportunity if it gathers the energy in the right direction.

It has been said many times, and President Putin said it again this afternoon: there are many reasons why we believe that this can happen today in Russia. The first thing, it has been said, is the fantastic academic background of the country. You have plenty of very young, talented engineers, and this is obviously going to be a very strong support in leading this revolution and in leading Russia into being an industrial country. This first element is very clear.

The second element is that all this is happening at a time when we are facing a revolution in many technologies: Internet-based full connectivity, software, the Internet of Things. We need new profiles, and these profiles can be the new generation of talented engineers and young graduates here in Russia.

Russia is a great internal market, so in itself it can support the kind of ambitious strategy that another, smaller country would not be able to afford. We have been talking a lot about currency – it is the flavour of the month: low currency. I am not sure it is going to stay. Maybe the worst thing would be for the oil barrel to be back up to USD 100, because everything would suddenly stop, and maybe the country would be back to what has happened in the past. Low currency: good today, certainly helping, but you cannot base everything on low currency.

Now, the reason why I think that this is going to happen is that I have a feeling that things are starting to have a global vision, which is very much needed when you want to drive this kind of transformation. It is a 360 degree approach and it starts with education. Let us make sure that we are training the new young people in this country in the right skills and with the right education. Second, it is not going to be just about production; it is going to be about research and development (R&D) positioning as well. So there should be a big effort. All companies, whether multinational or local companies, should be pushed to localize more research and development in this country, because otherwise there will be something a bit artificial in just setting up production.

It is about manufacturing production, of course, but it is also about software, and I want to pay tribute to what is happening today in Skolkovo. I think it is a great effort and great movement here, mostly happening around software development.

Of course, all that must come with the right infrastructure. More can probably be done in this country – the right legal and tax environment. One point would be – I take the benefit of your presence today – given the customs duty, it could be more interesting to buy and import Finnish goods rather than to buy spare parts and build the hardware in Russia. That is probably a point that needs attention.

Last but not least, of course, to have a level playing field. So whatever the rules, they really have to be applied in the same way and all players have to be treated in a fair way.

If all of that happens, I think that Russia is going to be a great market with a great local production. Russia will also be a great export country. As far as Schneider Electric is concerned, everything else that has been mentioned we are doing it already: we are working with a University to make sure we are training people in the right profile today; we are investing in R&D; we are building software capacity. And, of course, in line with the Ministry of Industry, we are building increasing capacity to produce more in the country, to make Russia a great local market, but also to make Russia an export market. Thank you.

А. Калинин:

Чарльз, сегодня Вы упомянули об успехах России в рейтинге Doing Business. Действительно, мы совершили достаточно серьезный рывок. Лично я три года состоял в рабочей группе по подключению к электросетям. Мы были на 180-м месте, если мне не изменяет память, а в прошлом году заняли 29-е. Но есть позиции, по которым нам нечем похвастаться уже много лет: это, например, международная торговля. Мы до сих пор находимся на 170-м месте. Здесь есть очень большой потенциал, в том числе и для российского малого и среднего бизнеса.

Если мы хотим быть успешными в экспорте — господин Бабо об этом говорил, — важно сделать так, чтобы российские сертификаты соответствия и российские испытания признавались международным сообществом, чего сегодня нет. Китай с самого начала добился того, что сертификаты, выданные китайскими лабораториями, и сертификаты соответствия признаются сегодня международным сообществом. Таким образом, это не просто вопрос государственного управления: он критически важен для российского бизнеса, для тех, кто хочет сегодня заниматься экспортом, важен для защиты внутреннего рынка от различного рода фальсификатов.

В 2011 году была создана Росаккредитация, она достаточно серьезно продвинулась в этом вопросе. Но что мы сегодня видим? У нас есть 8 000 аккредитованных организаций, часть из них штампует, как машина, бумажки, за которыми ничего не стоит. Они дискредитируют российскую систему соответствия качества и испытаний. В этом вопросе нужно навести порядок, и мы надеемся, что к работе подключится не только Росаккредитация, но и Министерство промышленности.

Если в ближайшее время мы добьемся признания российских сертификатов соответствия и испытаний российских лабораторий международными организациями, мы сильно сократим для наших экспортеров дорогу на международные рынки и защитим свои рынки от фальсификата. «ОПОРА

России» считает, что это чрезвычайно важно именно для малого и среднего бизнеса, для его выхода на мировой рынок.

Благодарю вас.

B. Bonvin:

Good afternoon. I wanted to share some of the experiences we have had in Russia. I think we have been one of the first industries to move its production for domestic and also for export purposes. We started investment in Russia in the 1990s; we have a very nice footprint, with two factories in Krasnodar and, nearby, in Leningrad Oblast. We have invested a total of USD 2 billion in Russia.

I wanted to highlight and agree with the comments. If we look at the experiences we have had over the last 20 years, where we went through ranges of investment, the improvement of our industrial footprint, new technology being installed – the strength of the workforce has been a critical element in all the development that we have had over the last 20 years. It has helped us not only put in the proper technology and improve the portfolio we have in Russia, but also reach the level of quality and standards where, if we look at our internal ranking of factories that we have operating today in Russia – they score at the top. We are exporting our product to the most critical countries, such as Japan and Singapore. All the aspects related to the workforce and development is really something that is not known well enough from the outside.

We have discussed a lot about getting the workforce ready for the future. I think we have a very traditional industry, we are manufacturing tobacco products. But if we look at what is happening in the world in terms of innovation and technology, there are massive changes happening. You see it in the area of communications, car manufacturing, even decision-making with Big Data that is coming in. This is also the case for our industry. What in the past was a normal tobacco product and industry, is changing.

I think all the effort that we are putting in place today, in our research and development centre in Switzerland, is more linked to micro-electronics, air science and toxicology, because with the technology that is happening today, we have the ability to develop products that are addressing the core fundamentals in the industry.

This change that we see happening in our industry is happening on many fronts. When I look at the development of Russia and the capability of the workforce, I see enormous potential. This potential should be addressed and anticipated, because in view of the changes that are coming, the technology and innovation, if the preparation and training of the workforce does not happen fast enough it will slow down progress.

If I look at development, I think anticipation, in terms of development, in terms of education, is something that is very important in order to keep the momentum and to stimulate the development.

М. Делягин:

Большое спасибо.

Ключ к развитию — это модернизация инфраструктуры. Она снижает издержки, создает внутренний спрос, улучшает деловой климат, но самое главное — она дает свободу, потому что свобода — это избыток инфраструктуры и ничего больше. Кроме того, нецифровая инфраструктура — это единственная область, в которой государство с гарантией избавлено от недобросовестной конкуренции с бизнесом. Такая инфраструктура по своей природе непосильна для бизнеса: инвестирует одна фирма, а результат достается всем. Понятно, что в первую очередь нужно модернизировать ЖКХ, автодороги и электроэнергетику, объединить их в единый технологический комплекс, который должен быть восстановлен. В случае удачи это преобразит Россию.

Деньги на модернизацию у нас есть. Остатки федерального бюджета, которые не используются, на 1 июня этого года составили почти 8 триллионов рублей: не 20 миллиардов, а 8 триллионов. Избыточные для гарантированной стабильности рубля международные резервы составляют 200 миллиардов долларов по международному критерию Редди. На проекты гарантированной доходности, например, в ЖКХ крупных, средних и богатых малых городов, можно направить пенсионные деньги, которые сейчас загнаны на фондовый рынок, где этими деньгами с нами играют в русскую рулетку — а это еще около 3 триллионов рублей.

Но главный инструмент финансирования модернизации — это переход от выпуска денег в зависимости от объема валюты, которую получила страна извне, что блокирует развитие, к выпуску рублей в обращение согласно потребностям экономики, как это делают развитые крупные страны. Да, это потребует восстановления механизмов проектного финансирования, отделения спекулятивного капитала от остальной экономики. Но на нашем уровне развития финансовой системы это делали все развитые страны: и США, и Япония, и Европа. Точнее, это делали все страны, которые стали развитыми: страны, которые этого не делали, развитыми не стали, у них не было ни одного шанса. Это позволит обеспечить уверенное развитие страны, даже если запасы денег несколько оскудеют.

В 2014 году расходы на национальную экономику, на ее поддержку, стимулирование, развитие стали самой объемной статей федерального бюджета — более 20%. Это больше, чем выделяется на оборону, на безопасность, на пенсии. Этого не заметил никто. Но, несмотря на это, нужно сделать еще несколько важных вещей.

Первое — ограничить коррупцию. Есть правило, которое действует в Италии: взяточдатель при сотрудничестве со следствием автоматически освобождается от ответственности. Есть опыт США: если мафиозо не сотрудничает со следствием, у семьи конфискуются все активы, остается

социальный минимум. Есть практика многих коммерческих фирм, где механизм принятия решений и документооборот реализуются в электронном виде: вы не знаете, что вас проверяют.

Далее, необходимо ограничить произвол монополий. Федеральная антимонопольная служба должна получить абсолютные права, как это произошло во всех развитых странах. В Германии, скажем, до последнего времени эта служба даже могла при резком изменении цены возвращать ее на место, а уже потом исследовать, что случилось. И тем более, там нельзя выставить счет в валюте другой страны.

Развитие России невозможно без разумного протекционизма, хотя бы на уровне Евросоюза. Рассчитывать, что мы долгое время будем иметь премию от девальвации, с учетом подавления экономики вследствие чрезмерно жесткой финансовой политики, не стоит.

Если мы хотим иметь рабочие места, мы должны следовать примеру развитых стран, большинство которых, не признаваясь, в условиях глобального кризиса все-таки усиливают протекционизм.

Необходимо освободить предпринимательство от административного гнета. Скажем, производительные неспекулятивные малые и средние предприятия должны быть как минимум на пять лет полностью освобождены от всех видов налогов и обязательных платежей. Проблему налогового террора при искусственно созданном бюджетном кризисе в регионах по-другому решить не получится.

У нас не сделаны простейшие вещи. Бухгалтерский и налоговый учеты до сих пор не объединены. Пятнадцать лет идет разговор об этом, и все впустую.

Производство невозможно без спроса. Но у нас в стране не реализовано право на жизнь, на гарантированный прожиточный минимум. Почему-то это право признается только за пенсионерами. Годовые расходы бюджета на это невелики — до 800 миллиардов рублей, с учетом несовершенства статистики.

Но эти деньги будут возвращаться в бюджет, а самое главное — за счет ограничения коррупции их можно получить совершенно спокойно.

Наконец, производство требует рабочей силы. Здесь про наших людей говорилось очень много хорошего, но их можно успешно поддержать с помощью реформ здравоохранения и образования. Надо остановить ликвидацию образования и здравоохранения, их превращение из инструментов созидания нации в бизнес по ее утилизации. Врач должен стремиться исцелять больного, а не выжимать из него доход. Образование должно готовить творцов и профессионалов, а не квалифицированных потребителей. Вообще-то, высшее образование, в соответствии с потребностями экономики, должно быть полностью бесплатным. Если кого-то пугает пример Советского Союза, посмотрите на сегодняшнюю Германию.

Эти меры преобразят Россию в первый же год. Мы получим колоссальный импульс для развития, и наш прогресс будет обеспечен даже в условиях глобальной депрессии. Но для этого нужно от решения мелких частных проблем перейти к совершенствованию системы. Я абсолютно уверен, что Президент Путин тоже об этом говорил на протяжении последних 16 лет: достаточно поднять тексты его выступлений.

Спасибо.

C. Robertson:

I have done a bad job as moderator: I have not been introducing people, to try and save time. But Mr. Dmitriy Konov, Chairman of the Management Board at SIBUR, please go ahead.

Д. Конов:

Я с гордостью хочу сказать, что работаю в отрасли, которая продемонстрировала в прошлом году рост более чем на 6%: это даже больше, чем модная пищевая отрасль, которая выросла на 2%. Мне кажется,

это связано не столько с макроэкономикой, сколько с теми усилиями, которые отрасль за последние годы приложила ради своего развития. Плоды принесли вещи, которые зависят от нас самих и в меньшей степени — от регуляторов или от макросреды.

Отрасль нефтехимии, которую я представляю, — это, по большому счету, отрасль, которая выпускает синтетические материалы. Мы говорим о желании России сойти с сырьевой иглы, но, покупая побочные продукты добычи или переработки нефти и газа — не нефть и не газ, хочу обратить внимание, — мы производим синтетические материалы с различным набором свойств, которыми потом подпитываем другие отрасли промышленности. Думаю, более 60% предметов в этом зале сделаны из синтетических материалов, произведенных нефтехимической отраслью.

И когда мы говорим о движении по цепочке создания стоимости от сырьевого бизнеса к другим, мы как отрасль, по сути, выполняем две задачи. Первая задача — мы растем сами, производя продукты следующего передела. Вторая — мы обеспечиваем другие отрасли тем, что им нужно для их развития. Если разобраться, мы делаем это не потому, что хотим выполнить задачу по увеличению глубины переработки, а потому, что в этом есть потребность. Если же потребности нет, мы этого не делаем.

Почему есть потребность? Например, производитель автомобилей стремится тратить меньше топлива или повысить безопасность автомобиля, и ищет тот материал, который ему полезен. Если алюминиевый кузов автомобиля дает возможность снизить вес и тратить меньше топлива — он идет и делает алюминиевый кузов. Если полипропиленовый бампер дает возможность уменьшить вес и правильным образом смягчать удар — он использует этот синтетический материал, который обладает уникальным набором свойств. Но опять-таки, обращаю внимание: это зависит от спроса, этого нельзя сделать согласно политической воле или собственному желанию. Если бы материал

не давал таких свойств, его бы никто не использовал. Глубина переработки ради глубины переработки не имеет смысла.

У наших потребителей — а их у нас сотни, и многие являются субъектами малого и среднего предпринимательства, — у тех, кто покупает наши продукты в гранулах и перерабатывает их, в прошлом году наблюдался большой рост потребления полипропилена. Из него делают упаковки для пищевой индустрии. Стали производить больше еды, и, чтобы лучше ее сохранить, используют более передовую упаковку. Потребление этих материалов растет также в текстильной промышленности, в лесной промышленности, в производстве строительных смесей, удобрений, упаковочных материалов.

Чтобы прийти к успеху, мы, переработчики и потребители, делаем одно и то же: инвестируем, наращиваем производительность, снижаем себестоимость. Часто мы не делаем того, чего делать не нужно. Мы не работаем под влиянием политической воли или желания что-то сделать. Мы создаем те материалы, которые востребованы. Для этого мы инвестируем, для этого работаем.

Базовые рыночные принципы никто не отменял. У нас останется серьезная часть сырьевого бизнеса, в основном для того, чтобы углубить переработку или вырасти по цепочке создания стоимости, что отражено в названии сессии. Нам нужно больше работать самим, не ожидая, что для нас всё изменят.

C. Robertson:

Thank you. If I can try and wrap this up, we are at the end of our time. There are two or three themes that came through. One was regulation, that was mentioned by Mr. Vladislav Soloviev, CEO and Chairman of the Management Board and Member of the Board at RUSAL, and also by Mr. Emmanuel Babeau, Deputy CEO at Schneider Electric, perhaps on issues of spare parts and imports and the relative

tariffs, or whether you can sell aluminium cars, and also on certificates and competing with the Chinese; regulation was one theme.

The second theme was interest rates. Clearly, 10% interest rates or 16% interest rates are far too expensive.

And the third is still this issue of personnel, of employees and people. More engineers; needing more engineers in furniture and education.

Would you like to finish with a comment on these issues, maybe just one minute?

В. Евтухов:

Я обращаюсь к организаторам Форума. Дайте нам овертайм, пожалуйста, чтобы прокомментировать все сказанное. Я постараюсь быть кратким.

Безусловно, я согласен с Владиславом: они действительно производят абсолютно новые вещи, развивают глубокую переработку и то, что может использоваться, — просто не всё позволяют определенные нормы и правила, в том числе строительные.

То же самое происходит в деревянном домостроении — об этой отрасли говорил Александр Шестаков. На днях во Владимире состоялось большое совещание по современным инновационным строительным материалам, и мы говорили о том, что деревянное домостроение надо развивать, потому что развивается производство целлюлозы, а картон, бумага — это хороший экспортный товар. Но есть деревообрабатывающие производства, и добавленная стоимость наиболее высока в мебельном производстве и деревянном домостроении. Мы получили поручение Председателя Правительства, сформулировали задачи и видим в этом залог будущего развития лесопромышленного комплекса. Что касается мебели, то этому очень важному продукту действительно уделялось мало внимания. Будем уделять больше. Те акты, о которых говорил Александр сегодня, мы, конечно, примем. Проблему формальдегидов обсудим отдельно, в закрытом режиме, — не станем выносить сор из избы.

Теперь о кадрах. Я согласен, в ряде отраслей их не хватает: не только в лесопромышленном комплексе, но и в легкой промышленности. В последнее время мы наблюдаем наплыв народа в технические вузы, но куда именно? В нефтегазовый сектор, энергетику, современные телекоммуникации, космос и так далее. Понятно, что если отрасль становится интересной, если она выпускает привлекательный продукт, туда идут учиться молодые люди. Обучение у нас есть. Во многих регионах, где я сейчас был, развито дуальное образование, когда ребята учатся и сразу же получают практику на предприятиях. Оно есть в лесопромышленном комплексе — может быть, это касается не всех предприятий, — и его нужно развивать.

Не могу прокомментировать то, что сказал Дмитрий Осипов: у меня это в голове не укладывается. Думаю, что нашему Министерству надо с этим разобраться, тем более, что Вы с ним взаимодействуете и, наверное, знаете, к кому обратиться по данному поводу.

Далее, тарифы и ввоз запчастей. Мы стараемся уменьшать пошлины на ввоз сырья, материалов, запчастей, которые у нас не производятся, чтобы конечный продукт получался более конкурентоспособным. Там, где мы развиваем свои производства, естественно, мы будем максимально использовать ту тарифную линию защиты, которая нами согласована при присоединении к ВТО.

Михаила Делягина всегда сложно комментировать коротко — он затрагивает глобальные вопросы, которые часто обсуждаются, Президент о них много говорит. Сейчас нельзя сказать, что нет изменений. Даже Ваша презентация, Чарльз, показала, что изменения в нашей стране происходят, мы движемся вперед, а не назад, о чем свидетельствуют результаты и в Doing Business, и по другим позициям.

О Фонде развития промышленности. Еще раз: Фонд выдает кредиты. Что касается наших постановлений о субсидировании процентных ставок по разным программам, то коллеги из Фонда просто помогают нам работать с

документами. И еще: из Фонда нельзя сделать банк. Что будет тогда — закроем банки? Если Фонд станет получать государственные деньги и выдавать их под 5%, что будут делать банки? У Фонда есть определенный мандат, из него ни в коем случае нельзя сделать банк и выдавать деньги на оборотный капитал, на строительство гринфилдов, и так далее. Фонд и так выдает средства, в частности, на покупку оборудования — до 80%. Изначально этого не было, но мы прислушались к просьбе бизнеса, связанной с кризисной ситуацией на рынке, наблюдающейся с 2014 года, и министр это пробил.

Полностью согласен с Дмитрием Коновым: нефтехимия, синтетические материалы — самое перспективное направление. Сегодня синтетические материалы используются во всех отраслях, начиная от одежды и заканчивая строительством, дорогами, медициной, транспортом: где угодно. Возьмешь машину — там 20 килограммов синтетических материалов, а в самолетах еще больше. Юрий Борисович Слюсарь тоже будет активно их использовать. Я могу сказать, что даже один крупный европейский производитель оборудования для легкой промышленности — компания Dornier, — говорит о том, что скоро на оборудовании для ткачества можно будет произвести корпус для самолета с использованием синтетических композитных материалов.

Вот реальное будущее, вот то, что нам необходимо развивать.

Спасибо.

C. Robertson:

Can I thank the panel? There is so much interesting news and information. I really appreciate your time and for keeping us almost exactly right. Thank you very much.