

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

22—24 мая 2014

Панельная сессия

**РОЛЬ РОССИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ
АЗИИ**

22 мая 2014 — 14:00—15:15, Павильон 8, Конференц-зал 8.2

Инновационный зал

Санкт-Петербург, Россия

2014

Модератор:

Ермолай Солженицын, Старший партнер, McKinsey & Company по России

Выступающие:

Руслан Алиханов, Президент, председатель правления, FESCO

Федор Андреев, Президент, АК «АЛРОСА» (ОАО)

Манабу Като, Глава представительства в Москве, Японский банк международного сотрудничества

Алексей Лихачев, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Мунхбат Нанжид, Главный исполнительный директор, Банк развития Монголии

Максим Соков, Генеральный директор, En+ Group

Участник дискуссии:

Сергей Караганов, Декан факультета мировой экономики и мировой политики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Е. Солженицын:

Добрый день. Начнем наш круглый стол. Заявленная тема звучит как «Роль России в экономическом развитии Северо-Восточной Азии», но мы поговорим и о роли Северо-Восточной Азии в экономическом развитии России. Хотелось бы коснуться широкого круга вопросов: как мы будем общаться с азиатским экономическим двигателем в будущем, как мы будем торговать, инвестировать, общаться, учиться, ездить друг к другу.

Текущая политическая ситуация повышает внимание к вопросам России в Азии. Многие структурные вопросы остаются актуальными вне зависимости от того, какие новости сегодня на повестке дня. Попробуем обсудить и это тоже. У нас достаточно разнообразная группа участников как из бизнеса, так и из государственного управления и экспертного сообщества, а также представители разных стран. Я попрошу участников кратко себя представить. Начнем с господина Като.

Please introduce yourself briefly and we will just move on.

М. Kato:

Hello, my name is Manabu Kato. I'm a Head of the JBIC Moscow office. I have been engaging JBIC on the Russian market for more than 10 years. I am really honoured to be present here to discuss the developments in the Far East. Thank you.

Р. Алиханов:

Здравствуйте, меня зовут Руслан Алиханов, я представляю компанию FESCO — Far Eastern Shipping Company. Это одно из крупнейших предприятий на Дальнем Востоке Российской Федерации.

Ф. Андреев:

Добрый день. Андреев Фёдор, президент алмазодобывающей компании «АПРОСА».

А. Лихачёв:

Алексей Лихачёв, заместитель министра экономического развития Российской Федерации. Имею честь здесь присутствовать вместе с коллегами, в числе которых те, кто непосредственно организует двухстороннее и многостороннее взаимодействие со странами, которые являются предметом нашего сегодняшнего обсуждения. Спасибо.

М. Nanjid:

Good afternoon to you all. My name is Munkhbat Nanjid. I represent the Development Bank of Mongolia. I work as a Chief Executive Office there. It is a great pleasure for me to participate in this distinguished panel. Thank you.

М. Соков:

Здравствуйте. Максим Соков, Генеральный директор компании En+, энерго-металлургического холдинга, крупнейшим акционером которого является Олег Дерипаска.

Е. Солженицын:

Спасибо. В конце сессии мы постараемся ответить на вопросы из зала. Если будет желание задать вопрос, пожалуйста, поднимайте руку.

Мой первый вопрос адресован скорее компаниям. Здесь представлены компании En+, «АПРОСА», FESCO. Федор, начнем с Вас, но потом, коллеги, я задам тот же вопрос всем вам. Пожалуйста, опишите характер взаимодействия Вашей компании с азиатским техническим регионом — Японией, Китаем, Кореей. Расскажите про степень взаимодействия и Ваши пожелания к его развитию.

Ф. Андреев:

Неделю назад мне казалась свежей мысль об иллюзорности представления о Китае, Корее, Японии как о каком-то мистическом месте, куда можно прийти и сразу нарастить продажи на миллиарды долларов, привлечь миллиарды инвестиций.

После вчерашнего дня, после визита Президента России, мы все увидели, насколько тяжело идут переговоры, насколько бизнес в Китае похож на бизнес компаний в Европе, Америке или Индии. Всех впечатляют цифры, и в алмазной индустрии они действительно большие. С 2008 года потребление изделий из алмазов де-факто удвоилось с пяти до 11 миллиардов долларов. Огранка в Китае также растет высокими темпами, но, тем не менее, вхождение в этот рынок идет довольно тяжело. В 2008 году мы создали там дочернюю компанию. Мы увеличили продажи, но они составляют сегодня порядка 200 миллионов долларов, в то время как наши контракты в Индии составляют 1,3 миллиарда, в Антверпене — 2,2 миллиарда. Это отражается и на нефти, и на газе: такой большой стране, как Китай, который является второй экономикой в мире, есть из чего выбирать. Мы не единственные желающие продавать там, поэтому конкуренция достаточно жесткая. Безусловно, рынок интересен с точки зрения его сбалансированности между разными центрами экономики, но чуда там не происходит. Это моя позиция.

Е. Солженицын:

Разрешите задать уточняющий вопрос. Сейчас ведется много разговоров о том, что, если Азия будет покупать у нас сырье, то мы должны проводить у себя дополнительные переделы. Можно бороться за то, что это нужно делать в России, а можно говорить, что, в силу разных причин, это

нелогично и неконкурентно, а раз так — то нам и следует фокусироваться на конкурентном преимуществе.

Ф. Андреев:

Специфика огранки заключается в том, что в 60—70-е годы она целиком ушла из Европы в Индию и бурно развивается сейчас в Китае. Себестоимость огранки по своей структуре такова: 90% — это сырье, а в оставшихся десяти процентах половина — это стоимость рабочей силы. Очевидно, что ключевым фактором здесь является дешевая рабочая сила. Мы имеем собственный ограночный бизнес, и я могу сказать, что ни в Москве, ни в Якутии он не является эффективным, за исключением крупных камней. Он эффективен в городе Барнауле, где средняя зарплата работника 18 тысяч рублей. Так что огранка и этот передел будут существовать и развиваться там, где есть дешевая рабочая сила, а это, прежде всего, Индия и Китай.

Е. Солженицын:

Понятно. Руслан, тот же вопрос: как Вы сейчас работаете с Азией?

Р. Алиханов:

Мы очень хорошо знаем Азию. Первая FESCO была открыта в Шанхае в 1934 году. У нас 20 представительств по всей Азии: Гонконг, Сингапур, Шанхай, Токио. Мы видим очень сильное увеличение объемов грузооборота между Россией и Азией: только за последний месяц оно составило 20%. Мы видим большой прирост обмена и товарооборота внутри самой Азии — например, большой трафик между Кореей и Китаем. Нас несколько беспокоит то, что в страну поступают продукты конечного предела, а вывозятся продукты первого-второго предела: металлы, сера, пиломатериалы. Хотелось бы видеть больше продуктов конечного предела.

С нашими партнерами, компанией «СИБУР», мы начали амбициозную работу по экспорту продуктов нефтехимии, а с нашими японскими партнерами, компанией Marubeni, буквально за последние шесть месяцев наладили экспорт зерна в Японию.

Я хотел бы отметить несколько вещей в продолжение слов господина Андреева. Я полностью согласен с ним в том, что до недавнего времени существовал некий интеллектуальный эскапизм, заключающийся в том, что можно приехать в большую Азию и открыть для себя что-то новое и неведомое. По нашему опыту, наши партнеры исключительно прагматичны, они учились в таких же хороших университетах и мыслят теми же терминами, что и мы. Мы не совсем понимаем рассуждения о повороте на Восток: нам кажется, что Восток повернулся к нам давным-давно, с тех пор как мы стали надевать китайскую одежду, пользоваться корейскими телефонами и ездить на японских машинах. То, что мы себя не дисциплинировали и не были готовы к такого рода дискуссиям, скорее недоработка с нашей стороны, чем какая-то долгоиграющая стратегия.

Наших азиатских партнеров беспокоит, что поведение российских партнеров иногда отличается волатильностью. Например, в случае с экспортом зерна японские трейдеры предупреждали нас, что в Азии процесс создания отношений и выработки совместных навыков занимает годы, и их очень беспокоит, что российские партнеры могут появиться и на следующий год исчезнуть. Надо определяться: либо появляться, либо исчезать, и, если повернули на Восток, то оставаться с ними. Такое мое первое наблюдение.

Е. Солженицын:

Руслан, такой вопрос: сейчас много говорят о целесообразности развития России как некоего логистического моста Азия — Европа, поскольку есть и судоходство, и железнодорожные перевозки. Возможно, со временем

появятся и автоперевозки. Как Вы оцениваете перспективы транзита азиатской продукции на рынки Европы через Россию? Как и на какие тренды делится эта перспектива между видами транспорта?

Р. Алиханов:

Это исключительно интересная тема. Надо понимать, что происходит в странах, которые являются нашими партнерами.

Один из наших самых амбициозных проектов — строительство большого порта Зарубино в 18 километрах от границы с Китаем и рядом с Северной Кореей. Значительная часть потока будет направлена на удовлетворение нужд китайской стороны.

Мы также видим большой потенциал транзита внутри Азии. Один из трендов, который мы наблюдаем, состоит в том, что в Китае производство двигается из прибрежных зон внутрь страны. Например, компьютеры HP уже производятся в западной части Китая. Следовательно, возможный дальнейший транзит произведенной там продукции связан с выходом через Россию на Европу. Поскольку цикл высокотехнологичной продукции очень зависит от скорости транзита, у нас возникает дополнительная возможность по перевозке продукции из западной части Китая через Россию в Европу. Монгольские коллеги могут подтвердить: мы видим очень интересные возможности, связанные с транзитом продукции из Монголии как в Азию, так и в Европу. Это очень интересная тема.

Е. Солженицын:

Наверно, этот транзит идет с западной части через Казахстан и дальше в Россию, но не по пути Транссиба.

Р. Алиханов:

Абсолютно верно. Здесь очень важны таможенные процедуры, которые облегчают возможность перевозки грузов через Российскую Федерацию. Очень интересный транзитный поток связан у нас с импортом автокомплекующих из Южной Кореи через Россию в Узбекистан, где находится производство корейских автомобилей GM Daewoo. Для таких проектов очень важно участие таможенных органов, очень быстрая таможенная очистка, возможность транзита. Наше конкурентное преимущество зависит и от скорости работы таможенных органов.

Е. Солженицын:

Понятно. Максим, вопрос к Вам: как Ваша компания работает в Азии сегодня и куда хочется развиваться?

М. Соков:

Большое спасибо. Мы достаточно активно сотрудничаем с Азией.

В рамках последнего визита Владимира Владимировича Путина в Шанхай, мы подписали очень интересный документ по развитию Зашуланского угольного месторождения. Мы заключили соглашение о создании совместного предприятия (в равных долях) в Забайкальском крае с китайской компанией Shenhua — самым крупным производителем и трейдером угля в мире. Для сравнения: они производят и торгуют 800 миллионов тонн, из которых 550 миллионов производят сами, притом что весь объем российского угля составляет около 300 миллионов тонн. Этот очень интересный проект позволит реализовать наши конкурентные преимущества по поставкам угля на северо-запад Китая, где в ближайшем будущем будет формироваться определенный дефицит.

Я считаю, что наше взаимодействие с Азией надо строить на конкурентных преимуществах, а наши конкурентные преимущества заключаются в серьезной минерально-сырьевой базе и энергоресурсах. Энергоресурсы не

сводятся к нефтегазовой отрасли — у нас есть серьезный потенциал по экспорту электроэнергии. На реках Сибири есть гидроэлектростанции, и это конкурентное преимущество, которое мы можем использовать. Посредством перетока электроэнергии, экспорта электроэнергии на север Китая, мы можем закрывать тот дефицит энергопотребления, который там сейчас формируется. По большому счету это некая трансформация формы экспорта энергоресурсов за рубеж.

Иной формой экспорта энергоресурсов является экспорт продукции, в себестоимости которой электроэнергия составляет серьезную часть. Яркий пример тому — алюминий, в себестоимости которого электроэнергия достигает 40%.

Сейчас мы изучаем еще один проект по возможному экспорту конвертированной электроэнергии — это дата-центр. Мы рассматриваем возможность строительства дата-центра в Иркутской области, где мы реализуем энергopotенциал, достигающий 40—50% в себестоимости конечного продукта в дата-центрах. В дополнение к этому, дата-центры и сервера очень сильно нагреваются и требуют дополнительных затрат на охлаждение. Так как в большей части Сибири достаточно холодно, есть определенная экономия на конечном продукте. Себестоимость строительства и операционных расходов дата-центра в Иркутске примерно в пять раз меньше, чем строительство аналогичных дата-центров в Гонконге, где находится большинство дата-центров, которые обслуживают Китай.

Взаимодействие с китайскими партнерами мы видим именно в реализации тех конкурентных преимуществ, которые есть у каждой из сторон. Нам много есть чему поучиться у китайцев, потому что они используют гораздо более эффективные строительные и производственные технологии. На Зашуланском месторождении мы планируем использовать опыт наших

китайских партнеров по строительству и разработке месторождения, что приведет к серьезной экономии.

Сейчас мы работаем с китайскими партнерами в области использования различных технологий в гидроэлектроэнергетике и смотрим на такие интересные проекты, как производство глинозема из золы, формирующейся после сожженного угля. Китайцы сейчас очень внимательно изучают этот передел. В виду того, что китайская энергетика базируется на теплоэнергетике и на угле, в золоотвалах содержится большое количество золы, и сейчас идет поиск возможностей для переработки этой золы в глинозем. Это очень интересная технология, которая могла бы быть полезна и нам.

Мы считаем, что взаимодействие с нашими партнерами в Китае и других азиатских странах надо выстраивать именно на стыке этих конкретных преимуществ.

Е. Солженицын:

Понятно, Максим. Разрешите, я задам Вам, а также Руслану и Федору, один вопрос. Пожалуйста, не обижайтесь: сколько граждан Китая, Японии или Кореи работает в штате в вашей компании?

Р. Алиханов:

У меня только в офисе в Гонконге работает 70 человек. В общей сложности в Азии работает 250—300 человек, если не считать представителей.

Ф. Андреев:

В нашем торговом офисе в Гонконге работает порядка пяти человек.

М. Соков:

В нашем торговом офисе в Шанхае и в нашем представительстве в Пекине работает около десяти человек. Несколько китайскоговорящих сотрудников есть и в московском офисе.

Е. Солженицын:

Понятно, спасибо. Если смотреть на статистику, наша торговля с Азией могла бы, несомненно, быть больше. Однако она растет, оборот с Китаем сейчас составляет 100 миллиардов. Несколько лет назад 70—75% торговли велось с Европой, но был очень низкий уровень и даже отсутствие совместных и взаимных инвестиций.

Коллеги упомянули разные варианты не только торговли, но и сотрудничества промышленного характера, развития проектов. Однако во всех выступлениях прозвучало, что представительства пока имеют торговый характер, и это интересный вектор развития. Возможно, мы сможем заимствовать технологии работы и технологии проектов не только у китайцев, но и японцев, корейцев и других азиатских компаний, и со временем в штаб-квартирах в Москве или в Мирном будут появляться и азиатские коллеги.

Ф. Андреев:

Мне кажется, Вы немного неправы. Размер бизнеса со страной нельзя мерить количеством людей, которые работают в офисе. У нас не работает ни один англичанин, бельгиец или индеец, но бизнес с этими странами составляет миллиарды долларов, поэтому прямой зависимости здесь нет.

Е. Солженицын:

Не буду спорить, но, мне кажется, все зависит от специфики отрасли. Максим, у меня к Вам вопрос об экспорте электроэнергетики. Насколько я понимаю, без вложений государства, нашего или иностранного, проект

сделать сложно. Есть ли какие-то планы по строительству и экспорту сгенерированной в России электроэнергии по ЛЭПам в Азию. Тема обсуждается уже много лет, на какой стадии она сейчас находится?

М. Соков:

Стадия достаточно ранняя, но многие страны этого региона уже об этом задумываются. Мы плотно работаем со Сколтехом по реализации меморандума, подписанного около полугода назад с корейской компанией КЕРСО, по возможным перетокам электроэнергии из России в Китай и из России в Корею. Эта работа происходит одновременно с созданием так называемого Североазиатского энергетического кольца, в которое планируется включить энергосистемы России, Китая, Кореи и Японии. Мы рассчитываем, что эта задача будет осуществлена в течение нескольких лет, что позволит реализовать конкурентное преимущество с нашей стороны — энергопотенциал Сибири, который сейчас замкнут.

Е. Солженицын:

Понятно. Алексей Лихачев, у меня к Вам двойной вопрос. Во-первых, сколько государство готово вкладывать денег в развитие азиатской инфраструктуры? Или мы хотим, чтобы эти деньги вкладывали другие страны? Во-вторых, насколько мне известно, Вы были частью делегации в поездке Президента Путина в Шанхай. Думаю, всем будет интересно услышать о Ваших ощущениях: это был большой поворот или просто текущая работа?

А. Лихачев:

Большое спасибо. Уважаемый Ермолай, уважаемые коллеги, давайте начнем со второго вопроса. Действительно, не только я, но и практически все руководители ведомств приняли участие в этом мощном визите. Есть

внешняя сторона — подписание порядка 50 соглашений, которые, из-за их огромного количества, пришлось подписывать конвейерным способом, а не в обычной процедуре. В визите приняли участие огромное количество и присутствующих здесь компаний, и компаний российских регионов.

Однако я хотел рассказать о внутренней стороне и немного выйти за пределы обычного формата, позволенного чиновнику — говорить о директивах. Да, директивы существуют, и поворот на Восток, о котором говорили коллеги, существовал давно. Может быть, эта тема приобрела особую перчинку в связи с определенными действиями партнеров с другой стороны Российской Федерации, и ее начали обсуждать более активно, но, поверьте, Правительство России, Президент и наше Министерство все последние годы были заточены на эту работу. Это подтверждается ростом товарооборота, о котором говорил Ермолай, что уникально на фоне общей стагнации мировой торговли. Это подтверждается и ростом инвестиций: приток китайских инвестиций совершил скачок в сотни процентов, перейдя с 26 на 33 миллиарда долларов буквально за один год. Это действительно из ряда вон выходящее событие.

Мне кажется, в ходе визита Президента в Китай произошло новое качественное изменение. Я прошу прощения за то, что излагаю свою экспертную точку зрения, но некоторая опаска и некоторое сдерживание более плотного сотрудничества существовали всегда. Здесь много аспектов: технологических, бытовых и даже территориально-бытовых, связанных с активным участием Китая в тех или иных экономических процессах в России. Но накануне действительно произошел прорыв: состоялись встречи вице-премьеров, финализированные в заявлениях наших лидеров.

К важным направлениям сотрудничества, о которых здесь говорили, я хотел бы добавить то новое, что обрело очертания в ходе этого визита: технологическое партнерство на базе передовых технологий. Это и

решение вопроса о создании и производстве в Китае широкофюзеляжного самолета и тяжелого вертолета; это разговор о более активном привлечении китайских инвестиций на Дальний Восток. У нас открылся новый горизонт более углубленного инвестиционного и технологического сотрудничества на базе тех технологий, которые есть в Китае и в России.

Я ни в коем случае не хотел бы замыкать тему нашего разговора исключительно на российско-китайские взаимоотношения. Возьмем Японию. Несмотря на санкции — кстати, на них очень болезненно реагирует японский бизнес, рискуя своими девятью миллиардами накопленных инвестиций в Россию — мы продолжаем активно сотрудничать по линии бизнес-контактов и готовим очередную бизнес-миссию. В этом отношении крайне актуальна тема технологического сотрудничества и использования передовых разработок на производствах в России.

Мы ни в коем случае не выводим за скобки Республику Корею. Прорабатывается целый ряд проектов в этой сфере — достаточно сказать о судостроении и локализации производства в Российской Федерации.

Что касается Монголии, активная двусторонняя повестка получила развитие за последние дни. Наши министры сегодня обсуждали совместные межминистерские планы. Потенциал не использован даже на треть или четверть. Это единственная страна региона, с которой у нас пока сохраняется отрицательная динамика в торговых отношениях.

Возвращаясь к главной повестке нашей встречи и Вашему вопросу, я бы определил четыре стратегических приоритета России с точки зрения интересов наших стран-соседей на Востоке. Во-первых, энергетика — не только наращивание поставок ресурсов, но и их глубокая переработка как на территории России, так и на территории этих стран. Во-вторых, технологическое партнерство, производственное партнерство на базе тех конкурентных преимуществ, которые есть в наших странах. В-третьих, транзитный потенциал России. Мы будем рассматривать развитие

инфраструктуры наших взаимоотношений от пунктов пропусков до развития портов именно с точки зрения наращивания потенциала Транссиба, БАМа и использования Северного морского пути.

Четвертый пункт немного специфический, торгово-политический. Нам нужен другой уровень нормативной поддержки, нужно развивать инструменты преференциальной торговли и по-новому выстраивать бизнес-диалог. В прошлый понедельник Дмитрий Анатольевич Медведев проводил очень серьезное совещание, на котором перед министерством была поставлена конкретная задача: обеспечить совершенно другой уровень диалога наших предприятий, наших бизнес-ассоциаций и наших интеграционных объединений. Мы будем активнейшим образом участвовать во всех процессах, связанных с развитием торговли и инвестиционных отношений, которые бурно развиваются в Восточном регионе. Спасибо.

Е. Солженицын:

Я задам вопрос насчет диалога и каналов общения нашему коллеге из Японии, господину Като, но буду очень приветствовать дополнения и от других участников. У нас есть множество ведомств, организаций, ассоциаций, нацеленных на то, чтобы обеспечивать международное общение и развивать наши регионы, такие как Дальний Восток. Есть традиционные министерства: Министерство экономики, Министерство регионального развития. Не так давно у нас появилось Министерство по развитию Дальнего Востока. Есть разные институты развития, Внешэкономбанк и разные дочерние фонды, связанные с привлечением инвестиций, есть сами регионы. Насколько азиатским компаниям, инвесторам и институтам развития удобно общаться с российской стороной? Что бы вы хотели увидеть с нашей стороны, чтобы контакты развивались более динамично, чтобы можно было быстрее наращивать те инвестиции, о которых говорил господин Лихачев?

M. Kato:

As a Japanese governmental financial institution, JBIC is developing the platform for dialogue with our Russian investment partners. JBIC also has a partnership with the Far East and Baikal Regional Development Fund. With these good communication tools, we can give the required information, and we can also communicate closely with the Ministry for Development of the Russian Far East. For this reason, we at JBIC are very satisfied with the communication institution with the Russian authorities.

As far as private companies are concerned, I think that through potential projects, especially projects related to natural resources or infrastructure, high-tech, renewable energy, or power projects located in the Far East and Baikal regions, private companies can also easily access the necessary information to develop their projects.

Y. Solzhenitsyn:

How do you compare Russia as a partner with Japan's other economic partners in terms of the mechanisms of communication, openness, and any other parameters? How does Russia compare? Where would you place us? What should we be doing more of and what should we be doing less of?

M. Kato:

From a lender's perspective, JBIC can easily access company and project information. Regarding the development of the Far East regions, I think that we need a closer dialogue with Russia, especially between the Far East regions and China, Korea, and Japan. I believe that the connections between the Far East region, northeastern China, the Korean peninsula, and Japan are quite important. In terms of market size, I think the connections between these regions are quite

important for the market to grow. As I understand it, both Russia and regional parties require easier access to information on companies and entities. Maintaining communication and dialogue is particularly important.

Е. Солженицын:

Тема интеграции в мировое сообщество и в региональные узлы и потоки является центральной. На многих сессиях сегодня говорят о том, что нужно сохранять понимание важности интеграции, даже когда есть осложняющие факторы.

Вопрос отношений России со странами Азии зависит не только от того, как мы будем торговать, но и от того, как мы будем инвестировать и развивать наш Дальний Восток. Кто только не говорит о необходимости развития Дальнего Востока уже пятнадцать лет! Эта тема всегда упоминается в любом программном документе. Много разговоров, но не очень много действий. Среди вызовов можно отметить и демографическую ситуацию, так как люди уезжают оттуда, и некоторую неразбериху и опаску, о которых сегодня говорили. Иностранные инвесторы не могут понять: мы хотим, чтобы они инвестировали, или боимся, что, проинвестировав, они у нас что-то возьмут? Наши люди иногда осматриваются: какие сигналы идут сверху, куда подул ветер. Нам надо добавить стратегического видения в развитие Дальнего Востока.

В нашей дискуссии также участвуют эксперты из первого ряда. Сергей Караганов. Вы много говорите, думаете и пишете на тему России в Азии. Я бы хотел услышать Ваше видение относительно развития Дальнего Востока. Что для этого требуется от азиатских партнеров, и что — от нас самих и от наших властей?

С. Караганов:

Спасибо. Рядом со мной случайно оказался пионер этой темы. Первый раз серьезный доклад по новой стратегии развития Сибири и Дальнего Востока был подготовлен 14 лет назад группой ученых, в которой я тоже участвовал, но возглавляли группу Владимир Александрович Рыжков и Александр Хлопонин. Эта волна не взлетела. После нее было еще несколько волн, но начали взлетать мы только около двух лет назад. Реально что-то начало двигаться полгода-год тому назад, но Вы совершенно правы — этого мало. С моей точки зрения, необходимо решить несколько ментальных проблем. Первое: сделать Сибирь и Дальний Восток модным проектом — типа Крыма, только еще более модным. У нас есть государственное управление СМИ, и надо направить его на мирные цели: например, чтобы сделать развитие Сибири и Дальнего Востока модным. Во-вторых, нужно окончательно решить вопрос с «подвешенным» положением Министерства Дальнего Востока. Совершенно непонятно, почему оно по Дальнему Востоку, а не по Восточной Сибири или Забайкалью. Вероятно, должно быть министерство по развитию Востока России. Третий вопрос, который не решен и должен решаться — это то обстоятельство, о котором наши уважаемые бизнесмены из-за рубежа не говорят, но мы с вами знаем: на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири еще хуже с инвестиционным климатом и больше бандитизма, чем в других регионах России. Поэтому в стратегии развития Сибири и Дальнего Востока должна быть четкая составляющая антикоррупционной борьбы. Наконец, мы слышали от господина Сокова и других коллег о наших конкурентных преимуществах, которые мы только начинаем учитывать — в первый раз это произошло два или три года назад. До этого там собирались строить глубокие перерабатывающие производства, что вызывало гомерический хохот у нормальных людей, поскольку рядом находилось 400 миллионов неиспользованных китайцев, уже грамотных и способных читать элементарные указания.

До сих пор недоиспользовано такое наше конкурентное преимущество, как нарастающий дефицит воды в Азии. Максим совершенно правильно говорил о том, что нужно экспортировать товары с виртуальной энергией, но еще выгоднее будет в ближайшие пять—пятнадцать лет наращивать производство и экспорт товара с виртуальной водой. Это химволокно, подразумевающее гигантские потребности в воде; это ЦБК — один построили, но на больших реках можно построить несколько ЦБК с современными средствами очистки. Это даст огромное приращение нашему экспортному потенциалу и будет крайне выгодно для наших азиатских партнеров, поскольку мы решаем водную проблему, которая существует во всех странах региона.

Нужно избавляться от прекрасной идеи о том, что мы можем стать транспортным мостом. Нам нужно быть транспортным мостом, но мы никогда не сможем нашим железнодорожным транспортом занять нишу больше, чем 1% переброса товаров из Азии в Европу. Нужно развивать Северный морской путь, там есть огромный потенциал. Самое главное — понять, что основная проблема состоит не в переброске товаров с Тихого океана на Атлантический, а в преодолении континентальности центральных районов Сибири. Для этого нужно строить всю стратегию и с учетом ментальности, и с учетом инфраструктуры, потому что центральные районы Сибири из-за относительного удорожания транспорта становятся неконкурентоспособными. Спасибо.

Е. Солженицын:

Спасибо.

С. Караганов:

Еще один вопрос, который я обязан задать. Два года назад у нас появилось еще одно конкурентное преимущество, которое мы недооцениваем. Это то

обстоятельство, что все страны в регионе передрались и продолжают драться, а мы являемся единственной крупной страной с серьезным потенциалом, которая бы могла бы дипломатическим и политическим путем пытаться не допустить углубления лакун безопасности в этом регионе. Может быть, если мы станем «своими» и полезными, то это поможет и нашим экономическим позициям.

Е. Солженицын:

Передрались сумели не они одни. Сергей, а что с демографическим вопросом? У нас за Уралом проживает порядка 20—30 миллионов человек. Как нам бороться с убылью? Можем ли мы представить и должны ли обсуждать ситуацию, когда 30—40% населения за Уралом составляют некоренные славяне?

С. Караганов:

Сибирь и Дальний Восток — это чудесная земля, полная мифов, например о том, что там очень холодно. Там холодно, но зато в Австралии жарко, и на многие единицы продукции там требуется гораздо больше энергии. В Соединенных Штатах Америки тоже очень часто бывает жарко, поэтому надо разумно использовать свои преимущества. Это первый миф.

Вторая легенда гласит, что там нет народа. Народ там есть, и его качество, как показывают исследования, в среднем выше, чем по России, благодаря тому, что туда уезжали люди авантюрного склада: бандиты, революционеры, бежавшие от несвободы — их наследники там и живут. Надо просто создать условия, в том числе и моральные — я говорил про моду. Нужно наконец повернуться на восток, и местные люди будут там оставаться. Какое-то количество приедет из Центральной России, если это будет модно и выгодно, а какое-то количество, несколько десятков или сотен тысяч человек приедут из Украины, потому что Украина погрузилась в

длительный период, скорее всего, беспробудного упадка, и политика переселения будет выгодна.

Представление о том, что для развития этого региона необходимо заселять его китайцами, неверно. Несколько десятков или сотен тысяч человек завозятся на год или два для инвестиционных проектов, после чего они уезжают. Постоянного нероссийского населения там очень мало — меньше, чем в Российской империи. Не надо этого бояться, надо проводить разумную политику. Проблема заключается в том, что местные руководители долгие годы прикрывали нежелание и неспособность менять свою безобразную сложившуюся систему хозяйствования китайской угрозой. Можно придумать еще корейскую, японскую или еврейскую угрозу, как раньше. Такой угрозы нет.

Е. Солженицын:

Понятно, спасибо. Федор, вопрос развития экономики Дальнего Востока должен быть шире и охватывать Восток России. Какие действия со стороны наших властей, бизнесменов и других лиц Вы считаете самыми необходимыми?

Ф. Андреев:

Я полностью согласен с господином Каргановым. Мы должны понять, чего мы хотим. В настоящее время мы очень хотим развивать тему, идущую от Правительства и транслируемую на Министерство Дальнего Востока: мы хотим развивать более высокие переделы в Якутии и Хабаровске. Мы хотим гранить алмазы, обрабатывать древесину, строить металлургические комбинаты и так далее. То есть мы уходим в более высокие переделы, где всегда будет проблема с себестоимостью. Себестоимость строительства, в силу инфраструктурных ограничений, на Дальнем Востоке в разы выше, чем в Центральной России.

При этом мы упорно делаем вид, что мы устали от проектов, связанных с развитием сырьевой базы. В той же Якутии есть железная руда — сейчас и не вспоминают про такой проект развития Южной Якутии. Если посмотреть на сырьевые компании, связанные с конъюнктурой цен, такие как «Мечел» или «ЕВРАЗ», то мы увидим, что государство не стимулирует сырьевые проекты на Дальнем Востоке налогами и не инвестирует в инфраструктурные проекты, связанные с развитием сырья. Считается, что все это должно развиваться само по себе, но проблем много, потому что условия добычи становятся все сложнее.

Надо срочно менять фокус, при этом важно не повторить той ошибки, которая была сделана в советские годы. Под каждое монопроизводство мы создавали и заселяли моногород, а когда производство заканчивалось, никто не понимал, что с этим городом делать.

Мы не должны бояться нормальных вахтовых поселков, какие существуют во всем мире: в Канаде, Австралии. Сейчас такого варианта у нас в ментальности нет. Все считают, что надо кого-то завозить и заселять территорию, но чем люди будут там заниматься, какие там условия жизни, создана ли реальная инфраструктура — эти вопросы до конца не продуманы.

Я бы не боялся снова и снова возвращаться к правильности государственной политики в отношении Дальнего Востока. Она нужна, но в первую очередь она должна быть не социальной или политической, а исходить из экономических реалий. Возникает большой вопрос по экономике тех проектов, которые сейчас рассматриваются и поддерживаются государством.

Е. Солженицын:

Алексей, правильно ли я понял то, то сейчас прозвучало: нужно исходить из конкурентных преимуществ, а конкурентные преимущества — это ресурсы,

земля, пространство, температура? Нужно предоставлять воду, землю, сырье, думать, как их извлечь и экспортировать, не создавая несвойственные этому региону рабочие места. Не надо стесняться сырья, не надо стесняться ресурсов. Как Вы относитесь к такому варианту государственной политики, считаете ли его правильным? Если нет, то почему? Если да, то когда мы увидим более четкую коммуникацию в этом проекте?

А. Лихачев:

Стесняться нам точно не надо. Разговоры о том, что мы много экспортируем и надо с этим бороться, на мой взгляд, несколько кокетливы и лицемерны. Ряд подписанных соглашений, в том числе и во время визита в Шанхай, связан с непосредственным экспортом сырья, и мы все об этом знаем.

При этом говорить о том, что переработка углеводородов или металлургического сырья — это компетенция, не свойственная нам, неправильно. У нас есть и колоссальный опыт, и соответствующие компании, как государственные, так и частные, которые готовы развивать углубленную переработку природных ресурсов на Дальнем Востоке.

На мой взгляд, есть три важных элемента, которые должны быть применены на Дальнем Востоке. Над первым из них сейчас активно работает Миндальвосток, создавая новые правила игры под названием «территория опережающего развития». Создается комплекс сбалансированной фискальной политики, включая, возможно, миграционную политику и какие-то упрощенные процедуры для создания предприятий с участием иностранного капитала. Мы проходили много этапов этих особых зон, начиная с «вороваек» 1990-х годов до современных облагороженных вариантов. Главное, чтобы было понятно, что это не уход от налогов, не попытка спрятать те или иные операции из-под фискального

взгляда, а действительно стимулирование конкретного производства, и будущему оператору можно поставить некий KPI по выходу из этого производства.

Второй момент, которого мы еще ни разу не коснулись, — земля. Караганов правильно сказал, что там не так уж холодно. В Амурской области есть замечательный пример — банк «Хоккайдо», производство сои и гречихи, рост урожая и реэкспорта переработанной продукции в Японию и соседние страны в три раза и более. Помимо земли, стоит вопрос о рыбных продуктах с учетом борьбы с незаконным выловом, который сильно беспокоит все наши страны, имеющие свободные границы. Использование таких природных ресурсов, как вода и земля, — стопроцентно наши конкурентные преимущества.

Третья важная тема связана с трудовыми ресурсами. Я согласен с неоднозначной, рискованной мыслью о возможной работе специалистов вахтовым методом — специалистов как из России, так и из других стран, под конкретные проекты. Третья часть, которая должна появиться в пока еще неведомой нам новой программе развития Дальнего Востока, — это людские ресурсы, восполняемые и замещаемые, как говорил коллега Караганов, а также подготовка новых площадок и работа, связанная с переселением.

Еще раз повторю компоненты: производство, где энергетика играет ведущую роль, сельское хозяйство, водные ресурсы, привлечение технологий и инвестиций, реэкспорт в страны, нуждающиеся в решении продовольственной безопасности, и кадровая политика. Спасибо.

Е. Солженицын:

Спасибо. Не так давно губернатор Приморья говорил о том, что мы должны расти теми же темпами, что и Азия, потому что экономика нашего региона или нашего города Владивостока не имеет ничего общего с центральной

Россией. Успех будет достигнут тогда, когда мы будем расти на 7% в год. Если будут реализованы обсуждаемые идеи, связанные как с производством, так и с использованием ресурсов, то мы сможем мерить наш успех по тому, насколько темпы роста Сибири не в самом далеком будущем приблизятся к азиатским, а не европейским, к которым мы очень быстро спустились.

У меня вопрос к господину Нанжиду. Опираясь на опыт Монголии, что бы Вы посоветовали России относительно развития территорий Сибири и Дальнего Востока? В вашем опыте интересно то, что, находясь близко географически и к России, и к Китаю, вы привлекаете и иностранных глобальных игроков, что видно на примере вашей горнорудной отрасли. Как вы балансируете между разными потенциальными инвесторами? Как вы защищаете независимость, как оцениваете чувствительность к суверенитету Монголии в ситуации соседства с такими разными гигантами? Исходя из этого опыта, что Вы можете посоветовать нам в плане развития нашего Востока?

M. Nanjid:

I think the experience gained by Mongolia in this respect is quite evident. We can talk specifically about two very large projects that are underway in Mongolia as we speak. These are, first of all, the Oyu Tolgoi copper, gold, and silver mining project. This is one of the largest projects of this kind in the world at the moment. And secondly, of course, is the Tavan Tolgoi coal mining project. In order to develop both of these large-scale projects, the Mongolian government has done a lot of work to attract foreign capital, specifically in the case of the Oyu Tolgoi project, in which we are working with the global company Rio Tinto. In the Tavan Tolgoi project, it is principally Mongolian state-owned companies that are working on this coal mine. Our experience has been that working with such large-scale

capital investments in what is a more or less developing economy that is not mature is a very complicated matter.

At the moment, the main lessons drawn are that, first of all, keeping to the rule of law is very important, and second of all, it is very important to protect these projects from the political cycles that may happen in a country like Mongolia. From the viewpoint of the government, these projects should be first and foremost commercial projects, and not be used in a way that may actually mix the commercial aspects of these projects with something else, such as the current social or political developments in the country. I think that this experience is very important for a country like Mongolia.

In terms of bringing Russia's Far East regions closer to the Northeast Asian markets, Mongolia could play a very integral role, not only as a model of working with these partners; Mongolia does have some experience working in the Chinese market, for example, in trying to sell our coal. In those terms, it is also very important that we gain experience in building the necessary infrastructure. As we see it, the whole region lacks the necessary physical infrastructure, so focusing on this would be very important for all the parties currently involved.

Y. Solzhenitsyn:

Are you happy with the current level of Mongolian-Russian economic integration? As we think about ways it could develop, you named infrastructure, and your neighbour at this session mentioned that he thinks we could export energy in different forms. In Mongolia, you obviously have significant coal supplies, but would Mongolia be interested in also purchasing energy in different forms from Russia? How can our countries develop economically together?

M. Nanjid:

Mongolia's economy is relatively small at the moment, but we are growing very rapidly. We have experienced sustained double-digit GDP growth for the last four

years now. We are already a significant consumer of Russian energy products, specifically petroleum products. Russian companies dominate Mongolia's petroleum market, having a near 100% market share, so I think we can continue to cooperate in the future in this manner.

But I also think that perhaps the most important area of cooperation would be to use Mongolia's geographical position to benefit both Russia and Mongolia, because using Mongolia's territory as a transport corridor to the Northeast Asian markets would be a very sensible strategy at this moment. It could potentially cut transportation costs and capital investment costs for such endeavours tremendously. Instead of going around Mongolia, through the Altai Mountains, for example, you could go straight through the middle of the country, which has a relatively flat topography, and it would be a much less daunting task in terms of building the aforementioned new infrastructure.

А. Лихачев:

Монголия уникальна тем, что она имеет только двух соседей — Китай и Россию, причем Монголия тоже является мировым лидером: по количеству территории на душу населения она занимает первое место. Поэтому должны быть стопроцентно изучены проекты, связанные с огромной территорией применительно к населению, со связью по железнодорожным, автомобильным или углеводородным транспортным коридорам. Несмотря на скептическое отношение наших мэтров, мы считаем, что транспортные коридоры должны быть замкнуты на наши интересы — я говорю о нашем евроазиатском транзите. Нельзя упускать это направление, мы просто обязаны поставить работу на новый уровень — это вызов нашему поколению.

Промышленная кооперация, включая кооперацию в сфере производства энергоресурсов, — это непочатый край работы с Монголией. Надо признать, что у нас наблюдается определенная стагнация и во взаимной торговле. В

2012 году мы подоברались к двум миллиардам, а в 2013 году — откатились на 1,6 миллиарда товарооборота. Практически не развивается инвестиционный процесс. Взаимные инвестиции по годам можно считать только в десятках миллионов долларов. Но такая задача поставлена, в том числе и на уровне руководителей.

Хочу развить еще одну тему. Вместе с Монголией мы участвуем в одном интересном многостороннем интеграционном проекте под названием «Туманганская инициатива». В свое время проект был направлен на инфраструктурные проекты в этой части Азии, и новый этап развития транспортной инфраструктуры, объединение этой инфраструктуры в регионе в общую логистику, может дать дополнительный импульс к развитию Туманганской инициативы. Спасибо.

Е. Солженицын:

Руслан, можете ли Вы прокомментировать роль Монголии в транспортной интеграции и рассказать о Вашем видении темы транзита? Вы говорили о возможностях западного Китая — какие направления транзита следует считать приоритетными, а о каких можно забыть?

Р. Алиханов:

Мы тоже участвовали в работе делегации, сопровождавшей Президента в Шанхае, а вчера провели полдня с губернатором Владимиром Владимировичем Миклушевским. Полдня у нас ушло на обсуждение всего одной цифры. Таможенное оформление контейнера на Дальнем Востоке занимает от 24 до 48 часов, и мы очень гордились этой цифрой. В Сингапуре эта цифра составляет 17 секунд.

Позвольте мне добавить перчинки в дискуссию. Меня беспокоит вот что. Есть такая китайская поговорка: «Практика — лучший критерий истины». Мы очень давно мыслим лозунгами: как нам реорганизовать Рабкрин, как

развить Дальний Восток. Я бы хотел задаться другим, провокационным вопросом: можно ли Дальний Восток не развивать, а дать ему возможность развиваться самому? Насколько я помню, государственной программы развития не было ни в Австралии, ни в Калифорнии. Не было «территории опережающего развития» и в Японии. Практические вопросы гораздо более важны. Если мы будем расшивать узкие горлышки на Транссибе и быстрее оформлять контейнеры на таможне, это принесет гораздо больше пользы нашим двусторонним отношениям с коллегами.

Я поддерживаю повышенное внимание к теме развития Дальнего Востока и согласен с модностью этой темы, но, если честно, мне гораздо интереснее было бы узнать, что в школьную программу ввели изучение основ азиатской литературы, чтобы мы знали, кто является классиками корейской, японской, китайской литературы. Возможно, это даст гораздо больший эффект для ведения переговоров с нашими азиатскими партнерами, чем масштабные лозунги.

Я считаю, что бояться наших азиатских партнеров не надо. Освоение территории Калифорнии во многом произошло благодаря японским и китайским рабочим. Меня, напротив, беспокоит то, что мы плохо знаем наших азиатских коллег и не привлекаем их к совместным проектам.

С практической точки зрения, надо спокойно посмотреть на то, что мы можем предложить нашим азиатским партнерам. Мы можем предложить им ресурсы и инфраструктуру, и над этими направлениями нужно работать. Мы также можем предложить им большой интеллект. Господин Караганов подкинул мне мысль, когда говорил об особенностях еврейского заговора. Население Израиля шесть миллионов человек, и это не мешает государству Израиль быть успешным государством. За хребтом у нас живет 30 миллионов граждан Российской Федерации, и ничто не мешает нам создать интересную историю с 30 миллионами граждан Российской Федерации.

В свою очередь, они могут предложить нам очень практические вещи: технологии, как те, что позволяют за 17 секунд сделать очень простое дело — растаможить контейнер.

Очень важен и интересен для дальнейшего развития России такой вопрос, как политически неангажированный капитал. Capital with no strings attached, что гораздо интереснее, чем вещи, имеющие в сложившейся ситуации двусмысленный характер.

Для наших амбициозных проектов нам нужна поддержка азиатских партнеров. Как и в шахматах, здесь важно играть не свою игру, а игру своего партнера — человека, который сидит с тобой за одним столом. Мы будем более подготовлены, если будем понимать, что интересно и нужно нашим коллегам, и если вместо вопроса «Как мы будем развивать Дальний Восток?», мы будем задаваться вопросом «Как мы можем развить Дальний Восток в партнерстве с нашими азиатскими коллегами?».

Е. Солженицын:

Спасибо, Руслан. Максим, что нужно сделать в первую очередь, чтобы Дальний Восток развивался, чтобы на нашем Востоке бурлила экономическая деятельность и жизнь в целом?

М. Соков:

Мне кажется, практически все уже прозвучало. Не нужно бояться признаться в том, что у нас есть и чего у нас нет. На Дальнем Востоке с тридцатью миллионами жителей нет огромного рынка потребления, но этот огромный рынок есть в нескольких сотнях километров, через границу с Китаем. Возможно, у нас нет каких-то высоких технологий, которые есть в Японии или Китае, но у нас есть возможность применять эти технологии при переработке наших ресурсов, будь то минеральное сырье или энергетические ресурсы. Тридцать миллионов человек — достаточное

количество, чтобы эффективно применять на нашей территории те технологии, которые есть у наших партнеров в Китае, Японии или Корее, и эффективно использовать и экспортировать то, что у нас есть — минеральные и энергетические ресурсы — на огромный рынок, который есть у нашего соседа.

Е. Солженицын:

Спасибо. Мы действительно успели охватить многие аспекты. Остается пять минут. Есть ли к кому-то из участников вопросы из зала? Пожалуйста, представьтесь.

Е. Дзержинский:

Евгений Дзержинский, телеканал «Ямал-регион». Алексей, вопрос к Вам. Для Ямала сейчас происходит очень важный момент: строится порт Сабетта, Северный морской путь. Как Вы считаете, азиатские партнеры вообще интересуются Северным морским путем, или им больше интересен Транссиб и автомобильные дороги? Не забудется ли Северный морской путь из-за других программ?

А. Лихачев:

Есть два ответа на Ваш вопрос. Нашим партнерам в этом регионе и, в первую очередь, Китаю, как экспортно-ориентированной стране, интересны любые оптимизации доставки товара. С точки зрения даже сезонного снижения себестоимости, Северный морской путь имеет определенные однозначные предпочтения.

Следующий вопрос касается того, насколько Российская Федерация готова вложиться в этот поистине мегапроект. Очень правильные слова прозвучали в отношении таможенного оформления — важно сочетание таможенных, портовых и других логистических процедур. Без сомнения,

ключевым вопросом является физическое обустройство портов, инфраструктура подъезда к этим портам. Морское дело в Российской Федерации, процедура регистрации флага, процедура участия в морском реестре — все это требует оптимизации. Вы прекрасно знаете, что нередко судовладельцы выбирают более привлекательные юрисдикции. У наших капитанов транспортных морских перевозок есть свои соображения на этот счет, которыми мы обмениваемся на межведомственном уровне. Ваш проект поддержим обязательно. Спасибо.

Е. Солженицын:

Еще вопросы?

И. Савинов:

Вице-президент Общероссийской общественной организации «Опора России». Регион Дальнего Востока — это зона моей ответственности, я достаточно давно работаю там в качестве куратора над этим регионом в нашей организации. Безусловно, для развития Дальнего Востока необходимо пользоваться таким преимуществом, как торговля ресурсами, но это транзитный проект. Не кажется ли вам, что эти территории могут превратиться просто в транзитный коридор для экспорта ресурсов? На экономике самого региона это отразится слабо.

Е. Солженицын:

Этот вопрос адресован кому-то конкретному?

И. Савинов:

Господину Лихачеву.

А. Лихачев:

Весь пафос первой части моего выступления состоял в том, что этого нельзя допустить. Сахалинский СПГ — яркое тому подтверждение. Вы правы: речь идет не о том, чтобы через вас транзитом протянулись линии электропередач или трубопроводы.

Речь идет о непосредственном участии регионов. За последний год в этих странах было проведено несколько десятков крупных мероприятий высочайшего уровня, и ваши губернаторы всегда входили в состав делегаций. Представители ваших регионов на уровне крупных предприятий всегда входят в состав делегации, делают презентации, подписывают документы и соглашения. Позавчерашние события в Шанхае это наглядно продемонстрировали, но я поддерживаю ту идею, что надо меньше выдвигать лозунгов о том, как нам обустроить Рубин, а дать ему самому возможность обустроиться.

Вам, как представителю «Опоры России», я бы задал встречный вопрос относительно неиспользованного потенциала в части регионального не крупного бизнеса. Я не хочу говорить банальности об удельном весе малых предприятий в России, но нужно определить повестку дня на двустороннем треке небольших региональных предприятий, ориентированных пока даже не на экспорт, а на сбыт на небольших региональных рынках. Что касается Вашего вопроса, здесь я полностью на Вашей стороне.

Е. Солженицын:

Если больше вопросов нет, то я бы хотел поблагодарить всех участников нашего круглого стола и аудиторию. Всем спасибо и удачного дня.