

Маргарита Федотова: Уважаемые друзья! Добрый вечер. Наша секция завершающая, и мы хотели сделать её в более практический аспект. Тема секции: «Инвестиционный мост. Сотрудничество РФ и КНР. Достигнутый уровень, проблемы и перспективы».

Предлагаю встречу сделать менее формальной, более живой. Можно будет задать экспертам вопросы.

С приветственным словом приглашаю выступить Сергея Юрьевича Глазьева, советника президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции, д.э.н., проф. РАН.

Сергей Глазьев: Если получится, эта секция будет иметь практическое продолжение, поскольку мы находимся в очень актуальном, но малоизученном поле. Много ожиданий, много проектов. Между Россией и Китаем идет большое сотрудничество на всех уровнях государственного управления. У нас три межправительственных комиссии. Недавно ЦБ РФ начал активно работать в Китае. Множество проектов. Насколько знаю, на рассмотрении правительственных кругов более 1000 проектов разного масштаба.

Вместе с тем потенциал сотрудничества пока реализован незначительно. Я уже говорил о том масштабе нехватки денег, с которым сталкивается российская экономика, вследствие жесткой денежной политики и западных санкций мы потеряли примерно 20 трлн рублей. Частично эта сумма была компенсирована денежными властями, но общая нехватка денег даже для простого воспроизводства в российской экономике составляет не менее 10 трлн рублей для финансирования инвестиционных проектов, которые существуют у бизнеса, но не могут быть реализованы из-за отсутствия кредитов.

Это не значит, что российская экономика обеднела. Она является одним из крупнейших доноров мировой финансовой системы. За годы реформ из России утекло порядка триллиона долларов. Половина этих денег мы примерно знаем, где находятся, в офшорных зонах, они частично возвращаются обратно. Кругооборот России с внешним миром выглядит примерно таким образом: вплоть до позапрошлого года мы ежегодно теряли порядка 100 млрд долларов, которые уходили за границу, и получали порядка 50 млрд долларов обратно.

При этом около 80% иностранных инвестиций в Россию – это как раз возврат офшорных денег обратно российским же бизнесом. То есть деньги есть, но проблема, что они не очень приспособлены для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов.

В то же время институты развития, призванные снять риски с частного бизнеса, очень маленькие в международных сопоставлениях, просто карликовые. Начнем с того, что все активы российской банковской системы и совокупный капитал всех российских банков, включая гигантские государственные банки, сопоставимы с одним крупным американским или китайским банком. Это всё результат искусственно созданного денежного голода в последние 25 лет, преодолеть который очень непросто, и пока решение этой задачи не просматривается.

В то же время в Китае мы видим мощнейшую финансовую систему с очень высоким уровнем монетизации. Сегодня по уровню монетизации китайская экономика в мире лидирует. Отношение М2 к ВВП где-то в четыре раза больше, чем в России. Получается,

что совокупный объем денег раз в 20 больше, чем в российской экономике. И Китай ведет активную политику внешних инвестиций. Только под государственным контролем, насколько мне известно, китайская экономика осуществила чуть меньше триллиона долларов иностранных инвестиций. Думаю, в течение ближайших трех лет сумма дойдет до триллиона долларов.

[00:05:24]

Доля ЕАЭС в этом потоке очень незначительна. Здесь есть, над чем работать. Поэтому я призываю всех участников круглого стола подумать, какие формы совместных инвестиционных проектов могут быть предложены. Я уже говорил, что здесь трудно идти по стандартному проверенному пути, когда инвесторы разных стран складывают свои деньги в общую корзину, делят риски, таким образом нарабатывают взаимное доверие.

Учитывая пассивность российских государственных институтов развития, конечно, мы очень надеемся на работу международных институтов, которые созданы недавно – это Банк развития БРИКС, это Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, Фонд шелкового пути. В двух первых Россия принимает активное участие, но пока только в качестве акционера, а не как получатель инвестиций в основном.

Задачи стоят масштабные. Деньги вроде бы есть, но механизм их реализации работает очень слабо, с низким КПД. Так что я желаю успешного обсуждения этой темы. Если получится, мы затем будем её продолжать в разных формах с нашими коллегами из Китая, из ЕАЭС, других стран, реализуя инициативу сопряжения евразийской экономической интеграции и экономического пояса шелкового пути. Спасибо.

Маргарита Федотова: Действительно перспективы большие. Все видят желание с российской и китайской стороны. Но есть сложности, барьеры, в том числе в законодательной базе, которые пока препятствуют и мешают.

Хотелось бы у представителя китайской стороны Института России, Восточной Европы и Центральной Азии Академии общественных наук, главного научного сотрудника господина Ли Юнцюаня узнать, какие планы ставит Китай на развитие в инвестиционной сфере, в том числе в России. Какие проекты, какие интересные отрасли? И в каком формате это сотрудничество видит Китай?

Ли Юнцюань: Честно говоря, я не экономист. Но кроме меня здесь на этот вопрос никто не ответит, расскажу, что знаю. Между Россией и Китаем объем инвестиций совсем небольшой, хотя потребность в этом огромная. Мне часто задают вопрос, почему Китай не может предоставить России нормальные инвестиции, а только предоплата? Самые объемные отрасли между нами – энергетические. Предоплата огромная. Эти деньги, в принципе, могут обеспечить двустороннее сотрудничество в энергетической области.

Другие области, даже неудобно называть цифры, они мизерные. Но потребность с обеих сторон огромная.

Китайская структура экономики и российская взаимодополняемые. Между нами конкуренция – не самое главное. Взаимодополняемость – самое главное.

Взаимодополняемость структуры товаров, технологий, рынков, рабочей силы. Но как реализовать эти потенциальные взаимодополняемые отрасли? Для нас это проблема.

[00:10:19]

Второе. Объем инвестиций небольшой ещё потому – я не инвестор, – но многие китайские инвесторы не уверены в этом рынке. Неуверенность возникает по двум причинам. Во-первых, реальные условия в России для инвестиций. Во-вторых, плохо понимаем и плохо знаем друг друга, особенно инвесторы. Скажем, в сельском хозяйстве огромный потенциал для сотрудничества, в нетрадиционной энергетической области тоже. Пока нормально инвестиции идут только в тех отраслях, в которых с обеих сторон очень заинтересованы и пользуются правительственной поддержкой. Скажем, атомная энергия и так далее. А в области **теплоэнергетических** [00:11:36] мощностей, которые составляют одно из главных содержаний один **(нрзб.)** [00:11:43] Мы знаем, что в 50-е годы китайская промышленная база была создана при помощи СССР. А сейчас, когда мы хотим об этом говорить, особенно когда идет речь о структуре торговли между Китаем и Россией, то техника и оборудование с российской стороны составляет очень низкую долю в двустороннем товарообороте, где-то 2-3%. Но это тоже огромный потенциал.

Главное – чувства инвесторов, а не ученых. Когда инвесторы уверены в этом рынке, инвестиции пойдут.

Маргарита Федотова: Спасибо. Мнение ученых и доклады на эту тему в России очень важны, тем более, когда эти доклады положительные, то инвесторы с большей заинтересованностью смотрят и верят этой информации. Поэтому, конечно, нам нужна и ваша поддержка в правильном донесении о ситуации, об инвестиционном климате в России в том числе, для китайского рынка.

Всегда интересно посмотреть со стороны, послушать советы. Хочу предоставить слово эксперту, старшему аналитику Финансового института Народного университета Китая господину Джону Россу. Он сегодня выступал уже с блестящим докладом. По поводу инвестиционной сферы какие рекомендации, трудности, советы и перспективы вы видите в отношении российско-китайского сотрудничества?

[00:14:03]

(на английском)

[00:23:09]

Маргарита Федотова: Спасибо. Очень важно, конечно, услышать мнения и рекомендации. Я хотела бы обратиться к залу, чтобы лучше понять, что вам интересно. Прошу поднять руки тех, кто является предпринимателем, у кого есть инвестиционные проекты для китайских партнеров, кто ищет китайские инвестиции и заинтересован в них. А кто уже работает с китайскими партнерами? Видим одну руку, потом спросим ваш опыт.

Следующий эксперт Юрий Александрович Гончаров, президент Ассоциации инвесторов и инициаторов «Инвестиционный мост», который на практике работает с инвестиционными

проектами, как раз соединяет российских инициаторов и инвесторов с китайскими партнерами.

Юрий Александрович, расскажите ваш опыт, всё ли получается? Какой процент из поступивших проектов удается реализовать? И в чем основные сложности, причины, которые мешают 100% реализации проектов?

Юрий Гончаров: Спасибо. Действительно наша ассоциация призвана способствовать развитию российско-китайских отношений, прежде всего в инвестиционной сфере. Как уже сказал господин Чжоу, чтобы не только была возможность проигрывать деньги в казино, но и вкладывать их в реальные проекты. Поэтому с вашего разрешения приступим.

На современном этапе активизация инвестиционных отношений является приоритетом в отношениях России и Китая. Вместе с тем, масштабы взаимных инвестиций пока значительно отстают от наших объемов двухсторонней торговли. Так, согласно данным Минкоммерции Китайской Народной Республики, на конец 2015 года объем накопленных российских инвестиций в Китай составил порядка 1 млрд долларов. Встречные инвестиции Китая в Россию составили порядка 9 млрд долларов.

Реализуются крупные совместные проекты, но, как правило, все они основаны на поддержке госкорпораций, госорганов и на основе государственных гарантий. Вместе с тем в 2015-м и в 2016 годах в русле общих негативных тенденций в двухстороннем торговом экономическом сотрудничестве снизился и объем инвестиций. Объем поступивших за 2015 год китайских инвестиций в Россию составил всего лишь где-то порядка 500 млн долларов, что в общем объеме инвестиционной деятельности является менее чем пять процентов от общего объема. В экономику Китая встречно поступила совсем смешная цифра порядка 15 млн долларов.

Также способствует снижению объема инвестиций встречному ряд негативных факторов, как в России, так и в Китайской Народной Республике. Таким образом, в ноябре 2016 года в Китае были введены новые правила, регулирующие отток капитала из страны в связи с тем, что из-за ожидания ослабления юаня объем зарубежных инвестиций резко возрос. Власти Китая потратили порядка 320 млрд долларов из резервов на поддержку национальной валюты. В соответствии с новыми правилами, под усиленным контролем оказались зарубежные сделки с оплатой в юанях и в долларах.

Регуляторы получили указание ограничивать нерациональные сделки. Приобретение активов на сумму более 1 млрд, и если эти активы не связаны с профильной деятельностью покупателя. А также внимательно отслеживать различные трансграничные сделки, касающиеся приобретения земельных участков, отелей, активов в сфере кинопроизводства, индустрии развлечений. Поэтому когда мы говорим об ограничении инвестиций в России, мы видим, что не все так радужно и в Китайской Народной Республике. Есть также определенные ограничения, которые связаны не только с Россией, но и с другими инвестиционными рынками.

Основными отраслями российско-китайского двустороннего инвестиционного сотрудничества является, конечно же, энергетика. Причем, как в инновационной сфере, такой, как атомная энергетика, так и традиционной, – нефтегазовый сектор. А также освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, ряд проектов в сфере строительства и прочие проекты, которые, в основном, реализуются наиболее активно в Ненецком автономном округе, Ямало-Ненецком автономном округе, Сахалинской области. Основная часть инвестиций направляется в отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых. Таким образом, мы видим некую однобокость инвестиций, которая связана, в первую очередь, с пониманием инвестиционными китайскими институтами нашего сырьевого сектора и большой востребованностью нашего сырья на китайском рынке.

Базово если рассматривать достигнутый уровень и те проблемы, и те перспективы, которые мы видим, то сейчас в Китайской Народной Республике, мы знаем это по собственному опыту, созданы достаточно льготные условия для инвестиций в Китайскую Народную Республику. В частности, практически подавляющее большинство региональных правительств Китая представляют инвестиционные площадки для инвесторов, в которых берет на себя обеспечение полной инфраструктурой, или же, если это сектор услуг, то каждый конкретный регион, обычно, обеспечен офисными помещениями, имеющими хорошую телекоммуникационную инфраструктуру, и поддержка местных властей при реализации инициатив.

[00:30:17]

Слабая распространенная низкая эффективность подобной практики в Российской Федерации приводит к тому, что Россия в целом, и отдельные регионы в частности, проигрывают в конкурентной борьбе за китайских инвесторов.

Также существует ряд проблем, которые помешали реализации ряда проектов инвестиционного сотрудничества, и которые могут стать камнем преткновения в будущем. Мы все о них знаем, но на примере взаимодействия с китайскими партнерами это, наверно, проявляется четче всего, потому что при работе с Европой, при работе, отчасти, с Ближним Востоком, мы уже привыкли к тому, что наши партнеры давно адаптировались на российском рынке. Лучше понимают наш менталитет, лучше понимают специфику российского бизнеса. И уже не настолько обращают внимание на такие моменты, как несовершенство российской законодательной системы в области инвестиционного сотрудничества.

В настоящий момент порядка 200 нормативных документов, начиная от федеральных законов и заканчивая подзаконными актами, регламентируют инвестиционную деятельность. Таким образом, вход инвестора, у которого, в том числе, есть языковая проблема, достаточно несовершенный уровень коммуникаций на территории России, как таковой, информационное взаимодействие ставят для него достаточно большую проблему и требуют квалифицированной поддержки на территории России.

Высокий уровень коррупции, который не позволяет просчитать базовые документы, такие, как финансовую модель, бизнес-план для реализации проектов, сделать

правильную дорожную карту, которая влечет за собой более высокий уровень издержек, и, как следствие, более низкую доходность проектов. Высокая степень бюрократии в России, которая позволяет, в первую очередь, влиять на сроки реализации проектов, и самое главное, на такую важную предынвестиционную стадию проектов, как подготовка и планирование проектов, а также различные сроки согласования.

Таким образом, если мы говорим, что стандартный инвестиционный проект у нас занимает от трех до пяти лет, на которые готовы уважаемые наши китайские партнеры. То затяжка предынвестиционной фазы на год, на два, выводит эти проекты уже за срок пять лет, и мы получаем средний срок реализации от семи лет, что, по сути, ставит для себя заградительный барьер и мешает реализации инвестиционных проектов.

Непонимание, вызванное различием менталитета. Как уже говорили коллеги, российская и китайская культура имеют большое основание и большой базис под собой, идущих с советских времен, когда, действительно, любимая поговорка наших руководителей: русский и китаец – друзья навек, она имела под собой место и большие культурные корни. Сейчас нам предстоит к этому вернуться. И по сравнению, например, с поколением европейских инвесторов, которые работают в России, уже начиная с 90-х годов, практически 20 лет, нам предстоит это культурное взаимодействие наверстать.

Также ряд общих факторов, которые влияют не только на российско-китайские инвестиции, но и в целом на инвестиционный фон в России, – это геополитическая напряженность, вызванная участием России в тех или иных внешних конфликтах, которые все мы знаем. Это и Сирия, и Украина, и ряд других очагов, которые, начиная от уважаемых рейтинговых агентств, и заканчивая аналитикой конкретных сотрудников инвестиционных компаний, говорят о том, что общие рейтинги России в настоящий момент не столь привлекательны, как нам хотелось бы. А оценка конкретных отраслей и конкретных проектов также далека от совершенства.

Замедление темпов экономического роста, падение мировых цен на энергоносители и сырьевые товары, также дают некие негативные тенденции при оценке инвестиционного рынка в России. Более того, в списке адресатов китайских инвестиций Россия стоит далеко не на первых строчках. По данным исследования Heritage Foundation и Wall Street Journal, по инвестиционной привлекательности и экономической свободе Россия находится на 143 месте из 179-ти возможных. Все мы слышали о возможной ангажированности этих оценок, тем не менее, мы все понимаем, что нам есть над чем работать.

[00:34:54]

В российско-китайских инвестиционных отношениях есть своя специфика, а также существует немало мифов. Один из них был создан «Независимой газетой», сообщившей о создании китайских особых экономических зон на Дальнем Востоке. Миф заключается в том, что Китай якобы очень активно инвестирует в Россию, а контр-миф, что на это мы с осторожностью смотрим и не хотим, соответственно, такого активного наплыва китайских инвестиций. Конечно же, это не так. Оба этих утверждения являются полной профанацией.

В реальности все выглядит иначе. Мы пытаемся привлечь китайские инвестиции, используем для этого, в первую очередь, благоприятный политический фон. Ориентируемся на то стратегическое сотрудничество наших стран, которое уже достигнуто на высшем политическом уровне. Однако пока китайских инвестиций очень мало и они привлекаются буквально в ручном режиме на высоком уровне переговоров с Министерством коммерции Китая, с Комитетом по развитию реформ и даже на регулярных встречах глав правительств и глав государств.

Основным финансовым механизмом реализации инвестиций остаются государственные гарантии, поэтому реализуются, как правило. Большие инфраструктурные проекты, в которых с обеих сторон выступают крупные государственные компании и фонды. Опыт такого сотрудничества за последние 10 лет накоплен достаточно большой, но в рамках инвестиционного рынка, в рамках привлечения инвестиций в конкретные проекты достаточно крупного и среднего бизнеса. Этот опыт малоприменим, поскольку такой инструмент, как гарантии, и, в первую очередь, государственные гарантии, бизнес, как правило, себе позволить не может, за исключением наиболее крупных инфраструктурных проектов, которые все равно проходят с участием государства.

Задача по расширению сотрудничества в инвестиционной сфере предполагает, что объемы инвестирования будут кратно приумножены, если в процесс инвестирования со стороны России и Китая включатся частные компании и будет выработан механизм, который позволит привлекать инвестиции со стороны Китая, используя не только государственные гарантии.

Ассоциация «Инвестиционный мост», совместно с государственными структурами России, формирует такой механизм для привлечения широкого круга частных компаний Китая к инвестициям в российскую экономику. Мы создаем в настоящий момент ряд совместных структур, в том числе, инвестиционный фонд, который призван обеспечить привлечение инвестиций в экономику России. Мы открыты для расширения сотрудничества и привлечения в фонд новых инвесторов и партнеров, реализация проектов которых подразумевает привлечение инвестиций из Китая. Однако мы понимаем, что наличие только финансовых механизмов не гарантирует мгновенного увеличения объема сотрудничества.

Необходимо формировать доверие между сторонами инвестиционного процесса. Необходимо обеспечение инвестиционного потока о процессах, происходящих в экономике России, и организация на этой основе активного диалога между сторонами. Только тогда мы сможем вовлечь в этот процесс частные компании из России и Китая. Одним из таких информационных механизмов является «Финансовая газета», одно из старейших изданий в России, которая уже говорит и рассказывает об экономике России более ста лет. С одним из китайских партнеров в настоящее время мы формируем информационный пакет, который будет рассказывать о возможностях китайских инвестиций в Россию, анализировать проекты, предлагаемые к сотрудничеству, и в целом развивать информационное взаимодействие и культурный диалог между нашими странами. Это у меня все, коллеги, спасибо.

Маргарита Федотова: Спасибо большое, Юрий Александрович. Здесь, я представляю, присутствует главный редактор «Финансовой газеты» Николай Владимирович Вардуль, который, наверно, чуть-чуть позже прокомментирует выступление. У нас остается время еще. А сейчас я хотела бы предоставить слово непосредственно генеральному директору «Международной инвестиционной компании Чжоун Четун» господину Чжоу Лицюню, который работает в бизнес-парке Greenwood. И компания, которая постоянно связывается с китайскими инвесторами, которые приходят в парк. И интересуются состоянием российской экономики и проектами, в которые можно инвестировать.

[00:39:45]

К докладу Юрия Александровича я хотела добавить, что еще одним барьером является также языковой барьер. И понимание как раз менталитета и то, что вы сказали, регионы, которые российские привлекают инвестиции китайские, лучше всего, мы заметили тоже, получаются у тех, у которых в штате есть люди, говорящие на китайском языке, или даже граждане Китайской Народной Республики. Вот у них получается лучше, потому что понимание, что нужно китайскому инвестору, идет как раз из понимания менталитета и языка.

Пожалуйста, господин Чжоу, расскажите, что же китайские инвесторы ищут в России, какие проекты, какие отрасли интересуют в первую очередь, и опять же, в каких форматах заходить, – это совместные предприятия, или это в Greenfield готовы вкладывать, или Brownfield. Что нужно китайскому инвестору. Спасибо.

Чжоу Лицюнь: Уважаемые коллеги, добрый день, спасибо за приглашение на участие в этом мероприятии. Я генеральный директор китайского международного торгово-выставочного центра Greenwood. В качестве инвестора я могу сказать: даже чувства инвестируем в Россию, видно, что сегодня много лиц наших земляков, поэтому я думаю, что лучше я буду говорить по-китайски.

(звучит китайская речь)(00:41:22-00:41:46)

... Торговый центр «Дружба» находится в центре города Москвы. И еще проект Greenwood, который находится в Московской области. Это все наши инвестиционные проекты.

(звучит китайская речь)(00:42:00-00:45:00)

[00:45:00]

(звучит китайская речь)(00:45:00-00:46:43)

Спасибо за внимание.

Маргарита Федотова: Спасибо большое, господин Чжоу. Сегодня упоминались инвестиции и в инфраструктурные проекты, и в промышленные, в сельское хозяйство. Еще есть одна отрасль. Она, безусловно, даже направление, оно, безусловно, может стоять в фундаменте российско-китайского сотрудничества. Это сотрудничество в сфере СМИ и телекоммуникаций. 2015 год был объявлен годом взаимных обменов СМИ между

Россией и Китаем. И насколько, действительно, эти года способствовали развитию, я думаю, мы услышим из следующего доклада.

Я хотела предоставить слово Денису Валерьевичу Перепелицыну, директору по внешним коммуникациям SPB TV, консультанту Министерства коммуникации и связи в России. Вообще, как обстоит дело в обмене контентом и телекоммуникацией между Россией и Китаем, потому что все понимают, что новое современное поколение уходит больше в IT-сферу, больше люди получают информацию из телевидения, из радио, из фильмов. Меньше читают книг, поэтому на сфере телекоммуникации лежит большая ответственность, как правильно преподносить информацию. Какую работу ведет, в том числе, Минкомсвязи и какие успешные проекты вы реализовали с китайскими партнерами.

Денис Перепелицын: Спасибо большое, Маргарита. Добрый вечер. Вы знаете, по большому счету, все приходилось начинать с нуля. Если говорить о каких-то триггерах, драйверах этого процесса, то это, конечно же, «Шелковый путь». Инициатива «Один пояс – один путь», или «Шелковый путь». Если кратко, начну, собственно с самой компании. Она с 2008 года функционирует на международном рынке. Первое мобильное телевидение в мире было сделано SPB TV в Сингапуре. И компания, несмотря на то, что является российской, и разработчики все в России сидят, тем не менее, основные свои первые кейсы были сделаны за рубежом.

Со временем мы поняли, насколько это важно во взаимоотношениях с китайскими партнерами. Подтверждение именно международной экспертизы, а не просто с российскими корнями.

Кратко о нас. Мы транслируем 250 телевизионных каналов живьем. Это B2C-составляющая, и приложение SPB TV пользуется популярностью. Кроме того, я думаю, все, кто смотрели телевизор со своих мобильных приложений или iPad, или ноутбуков, они, скорее всего, смотрели через решение SPB TV, потому что все мобильные операторы России и большинство СНГ, кроме «МегаФона», они используют технологическое решение SPB TV при просмотре телеканалов.

[00:50:17]

С китайскими коллегами наш первый контракт был в 2013 году. Мы заключили договор с информационным агентством «Синьхуа», и начали трансляцию телевизионных каналов «Синьхуа» по всему миру сразу же. Введя международную экспертизу, они были заинтересованы в том, чтобы их каналы смотрели не локально в России и СНГ, а в тех точках, которые им интересны. Их интересовала Северная Америка, их интересовала Восточная Европа, естественно, Россия, СНГ, в том числе. В 2015 году очередная наша победа, потому что переговоры шли долго и мучительно, но нам доверился такой гигант, как CCTV, центральное телевидение Китая. И они доверили нам трансляцию в новых средах, то есть в интернете, по большому счету. Также на эксклюзивных правах и тоже по всему миру, около 12-ти телеканалов.

И в 2015 году мы заключили соглашение с одной из самых перспективных медиаструктур Китая Shanghai Media Group. Она вторая после CCTV, по объемам, по аудитории. Также решили использовать нашу платформу для вещания своих телевизионных каналов по всему миру. Помимо собственных эфирных телеканалов, вещающих в режиме life обычных, эти медиаструктуры передают нам контент, так называемый, video on demand, то есть это то, что записывалось ранее, документалистика, экономические передачи. Это имеет на самом деле огромный потенциал для нас, потому что в формате видео по запросу можно представить любой контент, и можно посмотреть по несколько раз. Поэтому мы рассматривали данное направление сотрудничества, как перспективное.

Какие преимущества, и, собственно, почему китайцы выбрали нас, и почему нам с ними было интересно. Дело в том, что китайские медиаканалы чувствовали себя, во многом загнанными в гетто. Аудитория большая, но она была ограничена территорией Китая. Им было интересно достучаться, во-первых, до своей диаспоры многомиллионной, которая по всему миру. И мы давали им такую возможность, потому что, допустим, выходцы из провинции Фучжоу говорят на своем акценте, который не похож на северный Китай.

И, находясь, будучи в Канаде, или в США, или во Франции. Им важно было слушать свой акцент, свой китайский язык. И у них была такая возможность, именно за счет того, что им не нужно теперь было искать в спутниковом пакете то, что невозможно найти. Они могли сидя за диваном открыть iPad, или подключить большой экран Smart TV и смотреть тот самый любимый канал, который смотрят на их родном акценте и диалекте.

Во-вторых, помимо того, что у них была возможность расширить аудиторию, был, конечно, и политический подтекст. Не случайно, что сегодняшняя политическая повестка информационная, определяется крупными гигантами, такими, как BBC, CNN, Fox TV. И эти телекомпании во многом тенденциозны, и не представляют собой какой-то альтернативной картины. Китайским медиаструктурам, медиахолдингам было очень важно представить свою точку зрения на мировую повестку. Попасть в эфирные пакеты в Европе или Северной Америке практически невозможно. Но есть интернет. И есть возможность достучаться до своего зрителя, и не только китайского, а представляя свои зарубежные пакеты, представить и свою точку зрения на то, что происходит в мире. Мы предоставили такую возможность.

И третье, дело в том, что современные технологии ОТТ, так называемые, Over the Top, позволяют довольно четко понять, кто твой зритель. Мы знаем, когда он встает, что он смотрит, с какой протяженностью и где он это делает в том числе. Это позволяет собрать большой массив важной информации о том, кто твой клиент, кто твой зритель, и монетизировать это. То есть помимо решения своих политических задач, медиаструктуры Китая получили за счет нас инструментарий к зарабатыванию денег, потому что у них была возможность теперь рекламодателям продавать и объяснять, кто их зритель. То есть, грубо говоря, это человек, который смотрит все время кулинарные шоу, предпочтет посмотреть рекламу о каком-то соусе, а те, кто интересуется, допустим, воспитанием детей, будет заинтересован в рекламе памперсов. Таким образом, у нас появилась, помимо политической мотивации, возможность сотрудничать именно в рамках бизнеса.

[00:55:16]

Возвращаясь к инициативе «Один путь – один пояс», «Шелковый пояс», он, конечно, явился во многом определяющим фактором тоже, потому что объявление и государственная поддержка объявления, годами СМИ немножко ошиблась Маргарита, 2016-2017 года. Это мощный поддерживающий был фактор для всех переговоров с китайскими медиаструктурами. Им было важно отрапортовать, с одной стороны, перед своими соответствующими государственными ведомствами, там, отдел ЦК пропаганды КПК, «Гостелерадио», аналог его китайский, и, с одной стороны, они проявляли свою лояльность перед государственными структурами. С другой стороны, они решали свои бизнес-задачи. Такая UIN-UIN game.

Если кратко резюмировать, мы верим, что здесь у нас тот самый случай, который был упомянут оратором, господином Ли, эффект взаимодополняемости. То есть с одной стороны, китайские коллеги получили за счет российских технологий доступ на новые аудитории. А мы получили новый контент и возможность зарабатывать. Причем довольно справедливо. Практически все наши, я не буду раскрывать детали, но это разделение доходов от рекламы, показанной во время просмотра.

И наш опыт взаимодействия говорит о том, что дружба, основанная на деньгах, она куда крепче, чем дружба, основанная на эмоциональных порывах или политической ситуации. Не стоит, конечно, недооценивать политической поддержки, которая осуществляется со стороны государственных структур. В нашем случае, то самое официальное объявление руководством России и Китая 2016-2017 – годами дружбы в области СМИ официально. Но в совокупности с поддержкой Министерства коммуникаций и связи России и китайских коллег из SARFT - State Administration of Radio, Film, and Television. Оно явилось неким прологом взаимного доверия и определенных гарантий.

И хотел бы закончить на оптимистичной ноте. Летом этого года планируется официальный визит главы Китайской Народной Республики товарища Си Цзиньпина в Россию. И в рамках этого визита, оно будет неким образом финализировать Год дружбы в области СМИ, планируется подписание многих соглашений, в том числе, в области телекома и СМИ. Мы абсолютно уверены, что к этому моменту мы финализируем еще несколько соглашений с нашими партнерами, как и с CCTV, так и Shanghai Media Group, так и из крупных региональных компаний Китая. Это будет хороший повод к тому, чтобы продолжить наше сотрудничество. Спасибо.

Маргарита Федотова: Спасибо большое. У меня вопрос – вы выбираете тот контент, который покупаете, или вы пакетно покупаете?

Денис Перепелицын: Вообще не покупаем, в том-то и смысл. То есть здесь такой UIN-UIN game, – с одной стороны китайские коллеги нам предоставляют контент, телевизионные каналы эфирные, либо видео. А с другой стороны мы им предоставляем платформу. То есть они, за счет нас, расширяют свою аудиторию в разы. И наша статистика говорит, что она растет просто в разы даже поквартально, а не годами. Больше аудитории, больше возможности показать им какую-то рекламу. Перед просмотром буквально три секунды рекламы. Делим доходы от рекламы и все счастливы. Таким образом, здесь инвестиции

закljučаются, с одной стороны, контентом, с другой стороны, технологиями. То, о чем говорил господин Ли, эффект взаимодополняемости.

Маргарита Федотова: Спасибо большое. Продолжая тему медиа, обмена и обменов в формате СМИ, я хотела предоставить слово Николаю Владимировичу Вардулю, главному редактору «Финансовой газеты». Я так понимаю, Юрий Александрович говорил, что на вашей базе вы также размещаете информацию о инвестпроектах, которые могли бы быть, в том числе, интересны китайской аудитории. Какую вы чувствуете на себе роль, ответственность в этом инвестиционном сотрудничестве.

[00:59:57]

Николай Вардуль: Коллеги, большое спасибо, что все-таки я могу здесь что-то сказать. Я знаю, что я последний в списке. Я знаю, что все устали, поэтому я буду очень короток. Я хотел начать не со всем того, о чем вы меня спросили. Я хотел сказать, что сквозной темой нашего сегодняшнего заседания были необходимость расширения инвестиционного сотрудничества, и проблемы, которые здесь стоят. Проблемы были, как на макроуровне, о чем говорил Сергей Юрьевич Глазьев и господин Джон Росс.

Но я предлагаю все-таки немножко сфокусироваться на том, что можно сделать сейчас. И в этом смысле я поддерживаю, в том числе и по личным причинам, тему, которую развивал Юрий Александрович Гончаров. Это тема инвестиционного моста. То есть инвестиционный мост – это когда не все решения делегируются на политический уровень. Это когда предприниматели сами лучше, в том числе, понимают условия для инвестиционного сотрудничества в России и в Китае, и создают сами механизм этого сотрудничества, который будет больше их устраивать.

В этой работе, на мой взгляд, информационное сопровождение очень важно. И прозвучавшая идея, что «Финансовая газета» может стать, условно скажем так, медийно сопровождать этот инвестиционный мост, то есть быть проводником на этом мосту, мне очень нравится. Мы будем тем самым седым паромщиком. Сейчас «Финансовая газета» специализируется, в том числе, и на информации, на предоставлении совершенно конкретной детальной информации об экономическом, налоговом, инвестиционном законодательстве, которое существует в России.

Мы готовы расширить эту сферу за счет китайской стороны, и я надеюсь, что эта идея будет поддержана нашими китайскими партнерами. То есть я в какой-то степени, несмотря на краткость своего выступления, пытаюсь резюмировать все, что здесь было сказано, потому что если это дело пойдет, мы с удовольствием, конечно, будем использовать возможности SPB TV, о чем только что так увлекательно говорил мой коллега. Спасибо большое.

Маргарита Федотова: Спасибо большое. Основные докладчики у нас закончились. Если есть вопросы, Вот Александр имеет предложение. Я предлагаю вам его озвучить.

Александр Нагорный: Я буквально на минуточку. Я просто хотел сказать спасибо и сделать маленькое предложение. На сегодняшний момент, отвечая на вопросы господина Ли, и на все другие темы обозначенные, я хочу сделать предложение, что и Китаю, и нам,

да и другим странам, нам нужно сегодня общее поле, в котором взаимодействие или правила разработаны вместе, которые будут устраивать и те, и другие стороны. Могу сказать одно, что на площадке опять же МГУ, уже года четыре эта работа ведется. Причем собирается информация, тестируется, проверяется по разным западным моделям, китайским моделям.

Так вот, на площадке ВШГА это обсуждение велось. Поэтому мое предложение сводится к тому, что сегодня нужно, может быть, от обсуждения или от думания перейти к реальным в принципе действиям. И хотя бы собраться один раз, пригласить, вот жалко Сергей Юрьевич ушел, то есть я ему эту тему уже обозначил, он в курсе. Но собраться один раз где-нибудь, то есть я не знаю, кто организует. Возможно, мы можем организовать, чтобы присутствовала и китайская сторона. И мы можем предложить просто рассмотреть эту модель совместно, как она устраивается или не устраивается.

Это, действительно, модель совершенно, даже не новых отношений, а совершенно иных отношений, потому что мы переходим в некую фазу, по-разному ее называют, отношения, причем в области финансов, экономики. Ведь разговаривая с китайскими партнерами, которые нам удалось, там, через программу образования вытащить на площадку ВШГА здесь, мы сталкивались именно с тем, что они не доверяют. Они очень опасно подходят к инвестициям, скажем, в ту же самую Россию. А когда будет создано поле, в котором они будут гарантированно знать, что они могут, условно говоря. Сначала собирается потенциальная схема инвестиций, а потом она просто по щелчку включается, когда все удовлетворены.

А сегодня происходит: ты дай инвестиции, и пошли кучи непонятных трат, которые, условно говоря, всех пугают. Поэтому, еще раз предложение. Я не знаю, кто. Можем мы, я оставил телефоны, стать инициаторами этого, не то, что собрания. Это должна собраться малая группа самых заинтересованных, которые должны просто посмотреть и сказать: «Блин, это либо устраивает, либо не устраивает». Спасибо.

[01:05:06]

Маргарита Федотова: Спасибо большое, Александр. Я все-таки предлагаю выслушать человека, который сотрудничает, успешно сотрудничает как раз с Китаем, рука которого была поднята. Константин. Я получила информацию, что Константин Курченков – председатель общественного экологического движения «Зеленая Россия». Все знают, что тоже экология – важный вопрос для Китая. Расскажите свой опыт, как вы сотрудничаете в рамках, как я понимаю, своего экологического движения.

Константин Курченков: Добрый день, уважаемые коллеги, наши стратегические партнеры, и тактические. Я представляю экологическую организацию «Зеленая Россия», Green Russia. Она сегодня самая массовая в России у нас по численности, ибо мы в свои проекты, такие, как всероссийские субботники, эколого-патриотический проект «Лес Победы», увлекли, вовлекли свыше 10 млн человек.

Моим партнером и президентом «Зеленой России» является Карпов Анатолий Евгеньевич, которого вы знаете, потому что мы дружим с Китайской Народной

Республикой десятилетиями, у нас совместные программы. Я являюсь еще и бизнесменом, что позволяет мне содержать мои экологические проекты, наши экологические проекты. Поэтому я сейчас поделюсь практическим опытом, как бизнесмены, которые инвестируют в Китайскую Народную Республику.

Я хотел бы обратить внимание на три аспекта, на три направления. Это эффективные коммуникации, о которых сегодня было много сказано. Но я практически буквально примеры, с посылом к нашим партнерам, чтобы наши инвестиционные мостики были бы крепче. Эффективная логистика, и экономическая избранная политика. Я потом объясню, что я вкладываю в это терминологию.

Итак, эффективная коммуникация. Вы знаете, существует проблема сегодня у меня. То есть я закупая товары народного потребления у ведущих производителей Китая. Причем, я представляю 16 мировых брендов, и вы знаете, с какой проблемой мы сталкиваемся. Это рынок посредников. То есть я финансирую экспедиции, мои люди постоянно участвуют в выставках Пекин, Гуанчжоу, в том числе и Париж, Франция, Дюссельдорф, Франкфурт. Посредники выдают себя за производителей. Но если это просто торговые агенты, которые за комиссию представляют интересы заводов, это не страшно, это нормально.

Но дело в том, что есть испорченные коммуникации. Есть испорченный телефон. Известно, что китайский менталитет включает в себя не говорить предпринимателю никогда «нет». А это значит, всегда «да». То есть «Вы можете произвести это?» – «Да». – «Вы можете сделать цену такую-то?» – «Да». И посредник наобещает очень много. А потом все это отражается на качестве. И сегодня в начале пути нашего экономического, возможного, крепкого, и мы же смотрим в десятилетия сотрудничества, я предлагаю, чтобы максимально открытая была информация. То есть по результатам выставок мы не можем найти производителя. Нам так задурят голову, что мы не понимаем, кто производитель, а кто посредник. И все говорят «да», и все говорят: «Мы производим».

Я содержу торговых агентов, говорящих на китайском языке, для того, чтобы разобраться, кто есть кто в Китае. Ни один телефон производителя не отвечает эффективно. Наши запросы и письма на английском, на китайском, не имеют мобильных оперативных ответов. Ни один завод на своих сайтах открыто не демонстрирует свои товары, я уже не говорю про то, что есть только два конкурентных преимущества в мире, которые делают конкурентным любого производителя, в какой бы стране не был, – это соотношение цены и качества.

То есть мы видим внешне картинку красивого, хорошего качества. Но мы не знаем, сколько это стоит. Максимально открытой и эффективной должна быть коммуникация между нами. Вспомнить японцев, после этого краха они даже придумали теорию языкового существования. То есть они начали учить нацию говорить эффективно, выражать свои мысли вслух. Поэтому я призываю вас нацию учить говорить на русском. Сам, в свою очередь, начну учить китайский. В этом и есть залог успеха нашего крепкого будущего моста.

[01:10:18]

Маргарита Федотова: Но на самом деле, с языка, действительно, много начинаешь понимать, в том числе и те особенности ведения бизнеса, о котором вы сказали, о котором написано много-много книг, даже несколько томов, как вести бизнес с Китаем, как распознать посредник это или производитель. Давайте все-таки больше в инвестиционную нашу тему вернемся, потому что об этикете, и бизнесе с Китаем мы можем говорить неделю.

Константин Курченков: Поверьте, это не этикет, это залог успеха наших крепких будущих прочных связей. Тогда я хочу сказать про эффективную логистику. Конечно, отправлять транспортом, вы знаете, русский человек очень тяжело планирует на годы вперед. Он живет сегодняшним днем. Это в культуре, менталитете, религии. Поэтому железная дорога – неделя, полторы недели доставка товара до России, потому что любой бизнес, он имеет свои нюансы, специфику, сезонность – Новый год, 8 Марта, праздники какие-то национальные. Поэтому хотелось бы, конечно, чтобы мы сегодня не от закупки, то есть проплаты товара и четыре месяца доставка, а все-таки как-то за неделю, за две, за три. Это тоже эффективный оборот.

И так как я являюсь лидером экологической организации, я не могу обратить ваше внимание, что сегодня существует главная глобальная проблема и Китая, и России. Это экологически чистые продукты. То есть сегодня Россия, президент Российской Федерации за четыре года последних объявляет два года экологическим, то есть Год экологии. Для чего? Не только для того, чтобы возродить культуру экологическую на потребление. Сегодня Россия – великая держава с огромным потенциалом. Много денег у людей. А кушать экологически чистые продукты – проблема.

Поэтому предлагаю: инвестируйте сегодня в закупку животноводства. Не надо сегодня претендовать на собственность, на наши земли. Вы закупаете животноводство, мы на экологически чистых местах, и Дальний Восток, и Тверь, и Воронеж, Россия – житница здоровой продукции. Мы готовы вас обеспечить экологически чистыми продуктами. Это тоже здоровье нации, как России, так и Китая. Так вот, у «Зеленой России», у моей организации, которую я возглавляю, есть экологические стандарты. Экологические стандарты «Зеленой России» – это гарант качества экологически чистых продуктов. А это здоровье нации, залог успеха на долгие-долгие годы. Спасибо.

Маргарита Федотова: Спасибо. Я предлагаю сейчас каждому из спикеров сказать буквально в одном предложении свою рекомендацию, один совет, что нужно сделать, какой конкретно шаг нужно сделать, чтобы приблизиться к более продуктивному инвестиционному сотрудничеству. На ваш взгляд, одно самое главное такое пожелание. Я думаю, начнем прямо по очереди, Юрий Александрович.

Юрий Гончаров: Коллеги, с нашей стороны, исходя из практического опыта, это хорошая подготовка проектов. Подготовка как входа в проект, так и обязательно подготовка выхода из проекта. Это то, что от нас ждут китайские партнеры и то, с чем мы сталкиваемся практически на каждом переговорах. Спасибо.

Ли Юнцюань: Шансы для сотрудничества огромные. Желаю вам найти своего подходящего партнера.

Маргарита Федотова: Спасибо.

Джон Росс: (звучит английская речь)(01:14:33-01:15:09)

[01:15:10]

Чжоу Лицунь: Московский международный торгово-выставочный центр Greenwood уже является платформой для китайско-российского сотрудничества. Конечно, я тоже желаю этот инновационный мост между Россией и Китаем. Желаю успеха в повышении уровня на новое инвестиционное сотрудничество России и Китая. Спасибо.

Денис Перепелицын: Чаше надо встречаться. Не доверяйте эмейлам. Чаше встречайтесь, пейте, гуляйте, танцуйте, делайте все для того, чтобы подружиться. Это очень важно.

Маргарита Федотова: Буквально снял с языка мою фразу, собственно. От себя тоже хотела пожелать относиться к партнеру китайскому, с которым вы хотите работать, взаимодействовать и дружить, относиться искренне. Не думайте, что партнер глупее вас. Нужно относиться искренне. Это всегда партнер чувствует. Нужно уделять время на налаживание не только партнерских и рабочих отношений, но и дружественных. Нужно, как правильно сказал Денис, уделять время вне работы, – кушать, дружить, проводить вместе время, выпивать, заниматься спортом. Это, действительно, откроет такие возможности, о которых вы даже не представляете. Поэтому желаю всем удачи и плодотворного сотрудничества.

Еще есть вопрос, я обещала просто.

Виктор: Вопрос, я бы сказал, не один даже, а много. Во-первых, к Юрию Александровичу главный вопрос наверно. Наша сегодняшняя тема – «Инвестиционный мост. Сотрудничество России и Китая. Достигнутый уровень». Вот Юрий Александрович говорил про проблемы много, а про достигнутый уровень лично я не понял, чего вообще достигли. Сразу вопросы все озвучить, чтобы не убежали наши форумчане?

Маргарита Федотова: Лично я предлагаю вам подойти уже и спросить в личном порядке, потому что...

Виктор: Хорошо. Тогда к вам просьба, Маргарита, чтобы не убежали вот китайские коллеги. Проследить.