

[00:00:00]

Андрей Кобяков: Мы очень рады этому сотрудничеству. Я думаю, что оно не ограничивается только сферой публичных дискуссий. Как мы знаем, сопредседатель МЭФ, Константин Анатольевич Бабкин, председатель «Нового содружества», большого сельскохозяйственного концерна, возглавляет и специально созданную при ТПП РФ комиссию, посвященную вопросам промышленной политики, конкурентоспособности отечественного бизнеса. Поэтому взаимодействие имеет уже программный характер. Оно вписывается и в поручение президента по разработке программ развития для нашей страны.

Итак, я этим самым предварил наше сегодняшнее заседание, наш круглый стол. Хотел бы еще раз сказать, что время непростое для российской экономики. Мы прекрасно понимаем, что это примерно как с погодой. Сегодня холодный день, завтра, говорят, будет еще холоднее. Вроде бы мы до этого почти весь месяц радовались рано наступившей весне. Вот эти заморозки грянули внезапно. Они, конечно, нас не могут радовать.

Отношения России с зарубежным бизнесом, с бизнесом европейских стран – Германии, Франции, Италии – в последние пару десятилетий развивались стремительно. Особенно в 2000-е годы в этом смысле, конечно, был мощнейший толчок. Казалось, что вот эта ранняя весна перейдет в бурное цветение, так необходимое. Выдвигались идеи активно использовать промышленный, научный, технический потенциал Западной Европы, для модернизации российской промышленности.

Но наступили более тяжелые времена, ударили заморозки, и мы, конечно же, фиксируем, некоторое снижение интенсивности этих отношений. Как видится это нынешнее положение на фоне общей динамики? Как мы можем оценить происходящие процессы, как временные или в этом видятся какие-то большие опасности? Какие мы видим прогнозы развития ситуации, как мы могли бы преодолевать ее? Это было бы, мне кажется, основной интегрированной темой нашего сегодняшнего обсуждения.

Позвольте мне первому предоставить слово Владимиру Ивановичу Падалка. Я, конечно, должен был бы начать с представления присутствующих здесь сегодня. Итак, рядом со мной Владимир Иванович Падалка, который является заместителем председателя ТПП РФ, занимающейся как раз вопросами международного сотрудничества. Рядом со мной с другой стороны, Олег Борисович Прозоров, генеральный директор ТП Бельгии и Люксембурга в РФ. Здесь коммерческий директор ТПП Франции, Тома Керуэль. Очень рад, что мы уже традиционно персонально взаимодействуем. Руководитель одной из крупных ассоциаций итальянских предпринимателей в России, Витторио Торрембини, участник многих российских форумов, уже большой друг МЭФ.

Новый наш гость, Жюли Бехтольд, заместитель главы Швейцарского центра содействия бизнесу в России. Сразу хочу заметить, что несмотря на то, что человек новый, представители швейцарского посольства, занимающиеся взаимодействием в сфере бизнеса, науки и культуры, на нашем форуме уже не раз были. Ваш предыдущий коллега,

Таджио Шиллинг, был многократным участником наших мероприятий. Поэтому приятно это констатировать. Все еще ждем, не теряем надежд, на присутствие Сюй Цзиньли, генерального представителя ТПП Китая в РФ. Будем надеяться, что он пока временно где-то в поисках нашего местоположения и рано или поздно нас найдет. Мне бы хотелось первому предоставить слово Владимиру Ивановичу Падалка с тем, чтобы он ответил на основные вопросы нашей дискуссии, по крайней мере, ввел нас в некий курс дальнейшего рассмотрения.

[00:04:49]

Владимир Падалка: Андрей Борисович, спасибо! Уважаемые коллеги, я еще раз представляюсь и поясню, как у нас вице-президенты ТПП становятся еще и по международным делам. И касаясь Китая: так получилось, что еще в 1995 году я был уже состоявшимся предпринимателем и работал в Шанхае. Кстати, был в плеяде тех первых россиян, которые открывали там свои фирмы, компании. Поступило предложение от ТПП – возглавить представительство в Китае с базой в Шанхае. Вот так вот с 1995 по 2012 год, работая в Китае и занимаясь всеми вопросами нашего бизнеса, попал в плотное взаимодействие с ТПП. В 2012 году меня пригласили уже в центральный аппарат, и с прошлого года коллеги выбрали меня в качестве вице-президента. Так что если вопросы по Китаю будут, так что немножко **[нрзб.00:06:13]**, разговариваю, учился там и так далее. Так что разберемся мы с этим Китаем.

Андрей Кобяков: Если не секрет, с чем был связан ваш бизнес в Китае?

Владимир Падалка: У нас на предприятии было 3,5 тыс. человек народа. Соучредитель и генеральный директор был. Мы в то время занимались и торговлей, и производством оборудования для ЖКХ. Так что все в порядке. Не волнуйтесь. Работать там можно и нужно.

Теперь по теме. Вот тот перечень вопросов, которые здесь обозначили. С чего я хотел бы начать? Во-первых, россияне никогда и не думали, во всяком случае, в 2014 году снижать свою активность или уходить с европейского, американского, североамериканского рынка. Просто жизнь так заставила, конъюнктура, и где больше прибыль, туда мы и движемся.

Таким образом, с 2014 года вектор абсолютной активности развернулся в азиатскую сторону и в настоящий момент нас больше всего как раз и волнует развитие взаимоотношений с нашими азиатскими партнерами. Несомненно, на первом месте Китай. По прошлому году 67 млрд оборота. И это страна, с которой у нас динамика кардинально поменялась. Если у нас товарооборот почти со всеми в минусе, то с Китаем у нас в плюсе. И мы абсолютно точно в ближайшей перспективе восстановим все то, что мы потеряли за последние три года на ценовой игре с нефтью и долларом.

На втором месте у нас партнеры из стран АСЕАН. Вот 10 стран. У нас сейчас оборот с ними порядка 14 млрд долларов. На первом месте Вьетнам. Там у нас идет уверенный плюс. Причем по прошлому году у нас повышение товарооборота на 45 %. К зоне свободной торговли, которую сейчас делают, мы с одной стороны, относимся осторожно, с другой

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

стороны, она нам дает возможность размещать там свои производства и заниматься поочередным экспортом продукции через Вьетнам в соседние страны. В Японии и Южной Корее немножко у нас проседание по товарообороту, но это чисто из-за конъюнктуры цен на нефть.

Андрей Кобяков: Наверное, еще сказалась девальвация. Мы теперь можем меньше покупать, менее конкурентоспособны.

Владимир Падалка: У нас в поставках по физике ничего не изменилось. Больше того скажу: товарная масса нашего движения больше, нежели в предыдущие годы. А вот по ценам – да. Вы все грамотные люди, мне не нужно объяснять, из-за каких причин у нас проседание. Но все равно там цифры высокие. Соответственно, с японцами у нас более 16 млрд, с южнокорейцами – более 13 млрд. Все сейчас движется в сторону роста.

Следующий партнер, на которого мы обращаем внимание на юге Азии, это, конечно, Индия. Прошлый год абсолютно точно был переломным. Индийцы председательствовали в БРИКС. У нас там только на высшем уровне, по-моему, пять встреч было. И сейчас приблизительно 20 серьезных проектов. Мы ожидаем, что в течение 5 лет они выведут наш товарооборот с 2 млрд на 10 млрд.

[00:10:12]

И естественно, наши не совсем лучшие времена с США и Европой развернули нас в сторону восточного соседа. Прежде всего, я имею в виду Ближний и Средний Восток и Северную Африку. В Иране у нас по прошлому году в плюсе 70 % по товарообороту. Это несмотря на то, что у нас логистические схемы никакие, что движение денежных средств в одну и другую сторону идет очень тяжело, что очень много нареканий со стороны бизнеса. Но товарооборот растет, и предприниматель понимает, что этот участок пока считается прорывным.

Я не буду здесь особо упирать на то, что мы поставляем в Азию и на Восток товары хай-класса. Вы нигде не слышали, что мы забросили туда свои высокотехнологичные самолеты, вертолеты. Обычно все это идет в большой группе товаров первого передела и это пока устраивает наш бизнес, поэтому в ближайшей перспективе пока санкционная политика будет продолжаться, я думаю, вот этот азиатско-восточный вектор сохранится и позволит РФ удерживаться на плаву, а экспортному потенциалу быть относительно стабильным.

Почему относительно? Не скрою, что из-за конъюнктуры цен, из-за санкций за три года мы потеряли 250 млрд долларов, и это невосполнимо. Если мы думали, что все то, что мы накопили в предыдущие пять лет, у нас нивелирует вот эти потери, то ничего подобного. Все-таки у нас идет сильный минус. Мы понимаем, что нам нужно будет выходить из этого положения.

Как выходить? Сейчас в стране 6-7 прорывных направлений, на которые будут закачиваться денежные средства. Одно из направлений – поддержка экспорта, чем занимается ТПП. Через развитие этих отдельных направлений мы будем нивелировать те

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

потери, которые получили по линии внешней торговли за последние три года. Будет трудно и труднее всего с импортом высокотехнологичных продуктов, которые поддерживает наш ТЭК, наш средмаш и наш АЭК.

Мы не надеемся, что двери приоткроются. Вряд ли такую штучку, которая называется санкции, кто-то в ближайшей перспективе будет отменять. Поэтому мы уповаем на то, и будем заниматься определенным импортозамещением. Будем брать у ближайших соседей, тех, кто нам еще дает в Азии. Что можно, подгребаем.

Сейчас у нас не бывает простачков во всех делах, не бывает непродуманных шагов. Все просчитывается, все мы умницы. Компьютеры работают. Математики великолепные. Что говорить о том, какие люди здесь работают, какие кадры. В общем, мы не опасаемся, что будут какие-то ошибки со стороны и РФ, и со стороны бизнеса.

Теперь что касается моих коллег, руководителей подразделений ТП. Мы по-разному называемся, но все равно я скажу, что мы одна семья. Однозначно. Несмотря ни на какие санкции. Что бы и где бы у нас ни случилось, мы идем друг к другу. Мы скорая помощь друг для друга. Это абсолютно точно.

Палата сейчас имеет 11 представителей за рубежом. Это базовые представительства, юридические лица, оформленные, сильные. И 7 из них в Европе. Мы не ушли из Европы. Мы сохраняем отношения с нашими партнерами и делаем все, чтобы если завтра изменится конъюнктура, и нам придется быстро восполнить те потери на связях, которые мы сейчас вынуждены примораживать, чтобы мы быстро вошли в ракурс нашей работы и товарооборот у нас пошел в гору. А терять есть что.

[00:15:18]

Я скажу буквально пару цифр. Может быть, коллегам будет интересно. Что мы потеряли по Европе в прошлом и позапрошлом году. Нидерланды: в 2015 году товарооборот был 43,9 млрд, в прошлом году – 32,3 млрд. Италия: 30,6 млрд, сейчас у нас 19,8 млрд. Бельгия: 8,4 млрд, 8,0 млрд. Казалось бы, 400 млн, извините меня... как у предпринимателя у меня бегут слезы. Люксембург: здесь у нас, слава богу, по 0,15 млрд. Все стабильно, нормально.

Знаете что выросло? Тоже удивительно. Франция: в 2015 – 11,6 млрд, в этом году 13,3 млрд. Наверное, вина мы стали... как-то по-другому вино... ручейки. И причем это за счет роста импорта российской продукции. Швейцария: в 2015 году было 4,5 млрд, в этом году – 5,1 млрд. Так что на каких-то участках у нас, естественно, получается. Но это результаты по прошлому году. Если брать общую динамику развития внешней торговли со странами ЕС за последние три года, это, конечно, даун, и серьезный даун. Нам очень жалко. Мы всеми средствами будем пытаться, чтобы эта черная полоса в наших взаимоотношениях побыстрее прошла.

Женщина: А по Германии у вас тоже есть цифры?

Владимир Падалка: В Германии у нас великолепное представительство в Берлине, мощное, сильное. Его все знают.

Женщина: [00:17:37] вырос или упал?

Владимир Падалка: Германия даун. В газетах это все есть. Мои коллеги меня дополняют. На нашем уровне мы понимаем ситуацию. Цифры мы отслеживаем, аналитику ведем, предпринимательский состав мы настраиваем, мы с ним работаем. От государства мы ни копейки не получаем. У нас 180 палат по всей территории РФ. Зарабатываем мы сами через услуги бизнесу. Сколько наработаем, столько и можем себе позволить. Единственное, у нас не может быть прибыли. Сколько заработали, сразу же на развитие возвращаем. По закону мы не имеем права заниматься коммерческой деятельностью в чистом виде.

Еще раз говорю: мы охватываем на внешнем рынке практически 40 стран. В 11 у нас свои представительства, которые мы финансируем из бюджета Москвы. Остальные – это институт почетных представителей, это авторитетные предприниматели, как правило выходцы из России или граждане России, состоявшиеся авторитетные бизнесмены с большими бизнесами, которым нужен флаг ТПП для подкрепления своих дел. И у нас 74 деловых совета. Это с отдельными странами, у которых в РФ высокий товарооборот или активность.

Но это все зависит от активности бизнеса. Сорок компаний вместе приходят и говорят, что им нужен деловой совет, чтобы мы решили сеть административных вопросов. Значит, такой совет будет, и мы будем его поддерживать. Палата всегда выступает учредителем и патронирует это дело. На этом я закончу.

Еще раз говорю: система ТПП создана не сегодня. Она существует более 100 лет. Вот это здание на Ильинке 6, 1836 года постройка. Это первая наша биржа и от нее ушли отделения по губерниям. А с 1910 года институт ТП стал учреждаться купцами, гильдиями. Были войны, революции, все ломалось, крушилось. Палата была, стояла и остается. Почему? Потому что у нас есть своя сеть. Называйте нас мафией, называйте нас кем угодно, но мы точно знаем, что друг для друга в системе мы поддержка и опора. Спасибо!

[00:20:31]

Андрей Кобяков: Это все очень информативно. Я думаю, что формальные критерии здесь не так важны. Тем более число наших слушателей невелико, но зато те, кто есть, это уже действительно увлекающиеся люди. Им чем интереснее рассказываешь, чем подробнее, тем лучше.

Я хотел задать короткий дополнительный вопрос. Есть ощущение, что мы достигли некоторого дна в падении взаимоотношений с точки зрения падения объемов товарооборота? Тем более вы показали, что ряд стран даже показал рост. Мы все-таки уже где-то в нижней точке находимся по вашим ощущениям?

Владимир Падалка: С точки зрения падения активности в нашей экономике, наверное, да. Это если не совсем точка дна, то близкая к ней.

Андрей Кобяков: А с точки зрения международных обменов?

Владимир Падалка: В плане международных обменов я бы не сказал. Мы там абсолютно точно никакого дна не замечаем.

Андрей Кобяков: Что, продолжает падать?

Владимир Падалка: Я не это хотел сказать. Там же все завязано на бизнес. Мы можем любить, и целоваться, и отдыхать друг с другом сколько угодно, и будем друзьями, и будем великолепными собеседниками, но когда дело дойдет до денег, вот тогда мы будем смотреть проект, условия и так далее. Тогда мы будем держать и дистанцию друг от друга. Поэтому это бизнес.

Если вы отдадите власть предпринимателям, мы сейчас все перевернем за одну минуту, все у нас пойдет в гору. Но не даете, хорошо. Мы тогда будем в этих условиях. Но я не вижу, чтобы у нас было какое-то падение. В цифрах оно есть, а во взаимоотношениях этого падения нет.

Андрей Кобяков: Здесь высказываются разные интересные точки зрения, потому что эти палаты проводят собственные исследования. Они делают опросы предпринимателей. Что меня удивило в последний год-два, что сначала это был господин Хармс, который возглавлял германо-российскую ТПП. Теперь у них изменения, у них Маттиас Шепп. Их исследования показали, что с точки зрения германских предпринимателей, санкции не входят в число проблем, которые стоят на первом месте. Гораздо более тревожащими для себя они называли девальвацию рубля, общее замедление темпов роста российской экономики.

Но мы видим, что в том, что касается курса рубля, наступила стабилизация. Более того с нижних точек мы уже далеко отошли. Даже сейчас укрупняется. Значит, никакого ценового преимущества за счет изменения курса валюты российские предприниматели не получают. Что касается макроэкономической, тут есть разные точки зрения. Но все равно есть ощущение, что мы находимся где-то вблизи экономического дна. Есть разные оценки. Кто-то доверяет цифрам Росстата, кто-то говорит, что в последнее время там пересматривалось слишком много базовой статистики.

Может быть, спад еще продолжается, может быть, где-то наметился подъем. Все равно ясно, что мы приближаемся к нижней точке. Другое дело, что за ней может последовать и стагнация, а может быть и рост. Но по крайней мере, какого-то серьезного ухудшения тоже вроде бы особо не наблюдается.

А что тогда лежит за продолжающимся падением товарооборота? Это все-таки преимущественно политические факторы или это все-таки преимущественные факторы, связанные с экономической ситуацией в России или в мире в целом? Вот это вопрос, который меня действительно интересует, потому что когда мы понимаем причины болезни, нам примерно понятно, какие должны быть шаги, чтобы ее лечить. Конечно, можно независимо от этого. Например, я так понимаю, ожидаются какие-то шаги в области поддержки экспорта. Это, конечно, очень важно. Но мне кажется, что общий макроэкономический и политический фон очень важен. Что думают коллеги, которые представляют интересы европейского бизнеса здесь в России?

[00:25:03]

Что здесь сейчас является главными факторами, которые определяют текущую динамику, или может быть динамику в ближайшее время. Олег Борисович Прозоров, может быть, вы сможете как-то это прокомментировать, так же как все общие вопросы, которые до этого уже прозвучали.

Владимир Падалка: Олег Борисович, это ТП Бельгии и Люксембурга. Они очень сильные. В Люксембурге Министерство финансов арендует у ТПП помещения. Правильно?

Олег Прозоров: Частично. Они арендуют их для проведения мероприятий. Я благодарю вас за приглашение ТП Бельгии и Люксембурга к участию в работе МЭФ. И сразу отвечаю на ваш вопрос. У меня дедушка был украинского происхождения, он всегда произносил всегда такую фразу: не так страшен черт, как его малюют. Мне кажется, в санкциях точно так же: не настолько страшны сами санкции, как их интерпретирует администрация, интерпретируют банки. То есть когда на бизнес накладываются ограничения, это лишает бизнес тех привычных инструментов, которыми он пользуются.

Я еще раз приведу пример банков. Когда европейские предприниматели обращаются в банки с просьбой сопроводить какое-то свое досье, то там говорят: «Ну что вы! Там не санкции. Мы не можем вам гарантировать, что транзакции пройдут». Мне кажется, что в этом есть основной страх сегодня. То есть нам надо избавляться, надо пытаться объяснять бизнесу, с чем...

Андрей Кобяков: Очень многие германские предприниматели в разговоре со мной говорили, что главная проблема – это наши банки, которые очень боятся. Поэтому очень многие уходят от необходимых транзакций. Многие проекты от этого зависят, просто нет гарантии прохождения платежей.

Олег Прозоров: Это и банки, это и таможня, это и администрации, которые отвечают за разрешение для продуктов двойного назначения, где можно приписать... можно хлебом кормить рабочих, можно хлебом кормить солдат. Следуя заявленной тематике круглого стола, я хочу подчеркнуть, что мы как ТПП, объединяющая бельгийский и люксембургский бизнес сегодня все-таки наблюдаем некоторое оживление, например, по сравнению с 2015 годом.

Как я уже неоднократно говорил, наблюдается некоторая усталость бизнеса от этой неопределенности политической ситуации. Крупный европейский бизнес, в частности бельгийский, подвергается политическому давлению в связи с его активностью в России. Мы знаем примеры, когда бельгийские компании вынуждены были приостановить свои проекты, которые у них были. В ряде случаев это связано с прекращением финансирования, например, тем же Европейским банком реконструкции и развития, а в ряде – с персональным решением первых лиц компании.

Тем не менее я думаю, коллеги из других ассоциаций согласятся со мной в том, что бизнес продолжает развиваться. Те, кто уже присутствует здесь, активно продолжают расширять свой бизнес в России. Конечно, существуют некоторые проблемы во взаимодействии

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

европейского и российского бизнеса, и об этом нельзя умалчивать. Но как правило, они не являются системными и имеют точечный характер. Также европейский бизнес сталкивается с определенными сложностями, возникающими при взаимодействии с органами государственной и муниципальной власти в России. Нельзя не сказать о том, что компании сталкиваются с некомпетентностью, излишним формализмом и коррупцией.

Андрей Кобяков: Есть какие-то подвижки в лучшую или худшую сторону? Я знаю, что президент уделял этому серьезное внимание, даже появились критерии оценки губернаторов, которые связаны с тем, как они работают с иностранным бизнесом, с иностранными инвесторами. Вы чувствуете какие-то изменения?

Олег Прозоров: Работая в Москве с представительствами регионов, мы чувствуем изменения. Мы чувствуем больший интерес и большее слушание проблем, которые существуют. Мы как ТПП становимся посредниками и наша деятельность в этом направлении весьма успешна. Мы видим свою задачу в том, чтобы помочь бельгийскому и люксембургскому бизнесу реализовать свои проекты в России, указывая верный и наиболее простой путь в достижении цели, а также при необходимости стараемся защищать их интересы.

Также хочу подчеркнуть, что необходимо больше информировать европейский бизнес о тех возможностях, которые сегодня существуют в России для инвесторов. По нашим наблюдениям российский бизнес также нуждается в поддержке при выходе на рынок ЕС, и мы точно так же оказываем ему все необходимое содействие.

Андрей Кобяков: То есть вы работаете в обе стороны?

[00:29:58]

Олег Прозоров: Изначально целью московского офиса ТПП в большей части было содействие российскому бизнесу. Наш офис открылся в 2013 году и случились всем нам известные обстоятельства. И мы больше перешли к защите и консолидации бельгийско-люксембургского бизнес-сообщества здесь. Но во второй половине года мы планируем большую делегацию бизнес-сообщества в Брюссель и Люксембург. Тренд на импортозамещение, наверное, подтолкнул эти намерения российского бизнеса – продолжать также развиваться и в европейских странах.

Владимир Падалка: Скажу крамольную вещь в отношении санкций. У нас не сырьевика, и не энергетики. Если сельскохозяйственники говорят: «Дай бог, чтобы эти санкции продлились еще несколько лет». Это крамольная вещь, но у нас бизнес в своем понимании нынешней ситуации расстроился. Одни за то, чтобы завтра этого не было, например ТЭК, например, ребята, которые завязаны на большие, сложные типочки [00:31:11], точно за то, чтобы все восстановилось. Им не хватает именно финансовой составляющей. Технологическая и так далее – это все преодолимо, а вот финансовая составляющая – это тяжело. А есть такие, которые просто зубами держатся и кабинеты все оббивают за то, что санкции должны быть на века.

Андрей Кобяков: Как вы сказали, денежки считать все умеют, но дело ведь не только в том, что это такой вот эгоистический взгляд бизнесмена, которому продли санкции. Ведь беда российского бизнеса в том, что он изначально находился в гораздо более тяжелых условиях по сравнению с его европейскими конкурентами. Мы знаем и огромные масштабы субсидий, которые получает в Европе, например, сельское хозяйство, а отсюда его совершенно другие возможности на покупку сельскохозяйственной техники.

Почему я это говорю? Потому что сопредседатель нашего форума, один из его создателей, Константин Анатольевич Бабкин, одновременно приветствует импортозамещение, и в то же время ратует не за сохранение санкций, а за скорейшее улучшение, нормализацию отношений с европейскими странами. При этом он подчеркивает, что мы бы хотели получить хоть какие-то элементы, которые бы выравнивали наше положение.

Скажем, как нашему предпринимателю получать кредит под те проценты, которые, к сожалению, определяет политика ЦБ. Во всем мире ставка ЦБ находится вблизи нуля, и только мы ее повышали в последние годы. И все равно даже после нескольких весьма небольших, последняя, по-моему, на полпроцента, она все равно остается на настолько высоком уровне, что этот процент... на 0,25 даже. Но все равно, по-моему, формальная ставка – 9,5 %. Прибавьте к ней банковскую маржу, риски на девальвацию или еще на что-то. В результате ставка, по которой получает наш предприниматель, наш промышленник, в два раза больше его рентабельности.

Поэтому, естественно, он вынужденно выступает, не надо ему приписывать какие-то политические крамольные идеи. Если бы он получал нормальные экономические условия для действий, то я не думаю, что он бы выступал в поддержку этих санкций. Хотя само по себе импортозамещение, несомненно, положительный процесс, но в нем, как мне кажется, во многом заинтересован иностранный бизнес. Какие-то готовые товары, может быть, будут больше появляться на российском рынке. Но зато в большей степени будет востребованность на качественное оборудование для предприятий и так далее. А это, в общем-то, ключевой аспект конкурентоспособности европейских компаний.

В этой связи мы поговорили о влиянии политических факторов. Мне кажется, эту тему можно немного продолжить. Я помню, как в прошлом году Тома Керуэль представил очень интересный доклад с цифрами. Мне очень запомнилась мысль о том, что все 40 компаний, входящие в ваш фондовый индекс, то есть крупнейшие компании, все представлены на российском рынке со своими проектами и не только торговыми, но и инвестиционными. А фактически 41, поскольку одна из компаний, по-моему, «Ашан» не является акционерным обществом. Поэтому по сути, 41 крупнейшая компания Франции активно работает в России.

В то же время мы должны отметить, и цифры, которые Владимир Иванович озвучил, это показывают, продолжается радикальное снижение товарооборота, и вот говоря о политических факторах... Олег Борисович представляет Бельгию, Брюссель. Брюссель –

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

это центр европейской бюрократии. Мы понимаем, что политическое давление там концентрируется в том, что касается трений...

[00:35:14]

Олег Прозоров: Я все-таки представляю бизнес Бельгии и Люксембурга, и никакого отношения он к бюрократам, сидящим в Брюсселе, не имеет.

Андрей Кобяков: Вы только что сказали, что компании получают достаточно серьезное политическое давление и даже вынуждены приостанавливать свои проекты. Я объясню, куда я клоню. Дело в том, что мир изменчив. Мы знаем, что сейчас очень интересные изменения. В США, например, выборы их президента. Мы знаем, сейчас избирательная кампания в Европе, политические кризисы и так далее, они очень многое меняют.

Как мы знаем, внутри ЕС в разных странах все-таки существует разное отношение к самой политике санкций. Одни страны более склонны их продолжать, другие более склонны их отменить или сократить их действие. Как вы оцениваете политический фактор во Франции? Он меняется? Потому что мы видим, что сейчас происходят очень яркие процессы на политическом поле предвыборной борьбы. Мы даже понимаем, кто выступает с каких позиций. Но может быть, это просто один из аспектов вашего выступления, которые мне было бы интересно услышать. А так, конечно, на ваше усмотрение. Общий круг вопросов остается прежним. Тома Керуэль, коммерческий директор франко-российской ТП.

Тома Керуэль: Добрый день! Спасибо за приглашение сегодня. Я так и думал, что будет неизбежный вопрос по поводу выборов. У нас уже грядущий процесс, так что я бы все-таки...

Андрей Кобяков: Только что прошла встреча одного кандидата на пост президента с главой нашего государства. Это у всех на слуху, на виду. Мы не можем не задать этот вопрос.

Тома Керуэль: Пока их 11. Скорее всего, останется только один. Но, это, скорее всего, потом. Я бы хотел сначала объяснить, как у нас дела, чтобы нарисовать более обширную картину нашего бизнеса. Мы ассоциация по бизнесу. Это значит, что мы тоже представляем интересы наших компаний здесь. В ассоциацию входят не только французские компании, но и российские. Иногда бывает, что есть желание этих компаний выехать за границу России и экспортировать во Францию. Пока это желание остается на словах. Но есть ряд проектов, которые мы пытаемся сопроводить.

Что можно сказать о нашем бизнесе? Это то, что он себя хорошо чувствует, несмотря на всю ситуацию. Я объясню, почему он себя хорошо чувствует. Всегда может быть лучше. Тем не менее если мы смотрим на компании, которые присутствуют в России, они очень различные. У нас нет такого, что представлено только одно поле у вас в компании, которая активна в промышленности, как Total, компания, которая в строительстве в России в прошлом году запустила очень успешный проект на будущее. Это магистраль, которая идет из Москвы до Петербурга. Это был такой громкий выпуск в прошлом году.

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

У нас ритейл тоже сильный. То есть ряд таких больших компаний, которые тоже повели за собой компании меньшего масштаба. Например, когда у вас Renault или Peugeot организует производство в России, они с собой берут поставщиков запчастей. Пока их мало, но тем не менее есть такой ряд французских компаний. И потом довольно много маленьких предпринимателей, которые здесь успешно развиваются, потому что у них динамичный, инновационный подход.

Получается так, что есть около 1200 французских компаний, или компаний, в которых учредители французы. И это число, которое не снижается, то есть за последние годы мы не видели ни одной компании, которая бы ушла с российского рынка. Все стараются оставаться, даже если финансово это иногда дорого стоит, но они понимают, что как предыдущие кризисы, это временная ситуация. Когда экономика России восстанет, тогда надо быть уже на месте и уже занять позиции. Интересно, что происходит в логистике, потому что наши платят за свое присутствие, но они увеличивают свои доли на рынке, так что это для них интересно.

[00:40:00]

В этом плане есть снижение торгового оборота между странами, но компании остаются и тенденция в том, что сотрудничество продолжается. Уже третий год по некоторым оценкам, Франция является первым иностранным инвестором в России, мы очень этим горды. Может быть, это из-за того, что другие ушли, но зато мы остаемся, мы развиваемся.

И есть прямое последствие санкционной политики – это то, что некоторые компании тоже задумались об импортозамещении и серьезно рассмотрели за последние три года проекты о строении завода. Например, завод SNF. Это химическая компания, которая работает в нефтегазовой отрасли. Она строит завод, по-моему, в Саратове. Total тоже построил завод. То есть есть ряд таких изменений, которые тоже показывают, что есть намерения – оставаться надолго. И это тоже хорошо для нас.

Это движение будет, в принципе, везде. Если вы смотрите на развитие «Ашана», на развитие «Леруа Мерлен», «Декатлона» – это политика открытия магазинов на уровне от 20 гипермаркетов в год, то есть это очень амбициозная политика, и это в принципе, то что гарантирует их успех на будущее. Вот такая тенденция на продолжение развития.

И естественно, эта тенденция может измениться в зависимости от некоторых факторов. Первый фактор – это политика, как вы упомянули. Сейчас будут выборы, сейчас будет весело, будут дебаты. Пока дебаты не были очень насыщенными, потому что во Франции такие скандалы и проблемы для имиджа наших кандидатов. Но останется новый президент, который в зависимости от своей политики, может быть, позволит улучшить отношения с Россией или нет. Пока это 50/50. То есть либо это кандидаты правой стороны, которые более намерены улучшить отношения с Россией, либо это левая сторона, которая намерена продолжить политику и консолидировать внешнюю политику с европейской политикой. Это первое. Так что политика влияет.

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

Второе – это тоже экономика России. Мы видим, что есть большая зависимость рубля от нефти. Естественно, если нефть дорожает, тогда рубль укрепляется, и тогда потребление тоже возможно, восстанет. Если потребление восстанет, значит, рынок становится более интересным для компаний и европейские компании тоже становятся более привлекательными для россиян. От этого зависит возможность для некоторых экспортеров из Франции заново вернуться на российский рынок.

По поводу импортозамещения, я считаю, что прекрасно, что есть такая возможность, но развитие науки и инновации не делается за три года. Есть такие знания, оборудование хорошего качества, которое скорее всего, необходимо приобрести за рубежом, чтобы потом уже установить производство на месте и тут работать на экспорт. Так что здесь есть такой потенциал, который может быть раскрыт и потом опять играть в сторону увеличения торгового оборота наших компаний.

Последний пункт, мы уже говорили об этом в прошлом году, это пункт имиджа. То есть сейчас имидж России, по крайней мере, во Франции довольно сложный. Те, которые занимаются бизнесом, понимают, что это перспективный рынок. Но есть ряд учреждений, как банки или как структуры поддержки бизнеса, которые сейчас из-за глобальной политики осторожно относятся к стране и не выдают те инструменты, которые позволяют бизнесу развиваться. Это, скорее всего, вопрос того, как Россия будет в дальнейшем управлять своим имиджем, что тоже позволит воссоздать больше интереса среди французских компаний и увеличить экономические отношения.

[00:45:00]

Андрей Кобяков: Спасибо! Я позволю себе несколько замечаний в продолжение ваших слов. Во-первых, по поводу банков. Раз это было сказано в числе последних, может быть, это не самый главный фактор, но французские банки давно представлены в России. Многие из них сильно консолидировали свои интересы с российскими партнерами. Мы знаем о существовании совместных российско-французских банков. Такие как Societe Generale, как Banca Nazionale di Parigi, [нрзб.00:45:29] и другие. Они давно уже присутствуют здесь.

Я думаю, что в этом смысле ситуация не настолько критичная как с другими странами. Все-таки французские банки, давно освоившиеся на этом рынке, больше понимают, как они могли бы представить свою деятельность таким образом, чтобы не подпадать под обвинения о нарушении режима санкций.

В вашем выступлении мне показалось важным то, что вы продолжили мою мысль о необходимости признать важность импортозамещения как углубления качества торгово-экономического взаимодействия. В этой связи ваши же слова о том, что французские компании начали делать здесь инвестиции в реальный сектор, то есть создавать производство на месте... В общем-то, в условиях девальвировавшийся валюты, это такой аналог жесткого протекционистского, но только может быть, по объективным причинам, курса.

Перевод производства внутрь России – это для многих решение очень многих проблем, потому что издержки считаются здесь в рублях, поэтому вся курсовая разница, которая препятствует ценовой конкуренции товаров, произведенных во Франции, во многом нивелируется при организации производства в России. Остается только приветствовать подобного рода изменения. Это очень положительная динамика. Даже при снижении количественных показателей, подобного рода приросты качественные дают нам гораздо больше, с точки зрения перспектив на будущее, нежели чисто количественный рост показателей взаимной торговли.

И еще я вспоминаю один из важных сюжетов. Это так чтобы придать некоторый элемент дополнительной интриги нашей беседе. Вы помните, как у нас в прошлом году во время беседы Германия сетовала на то, что они потеряли очень многие позиции в России. В то же время мы с некоторой улыбкой констатировали, что французы и итальянцы эти доли подхватили. Меня очень радует тот факт, что даже компании, которые сейчас испытывают серьезное падение товарооборота, а может быть, даже и временные отрицательные показатели в балансах, не уходят с российского рынка, понимая, что нишу терять нельзя и хороший момент может наступить. В общем, поправьте, если я не прав.

Тома Керуэль: Вы совершенно правы. Французские компании забирают долю рынка не только у других европейцев. Бывает, что у российских компаний тоже. Но мы знаем, что важно строить долгосрочное партнерство. По поводу банков, я могу добавить, что скорее всего, если мы смотрим на ситуацию французских компаний, которые во Франции, тут у них очень мало возможностей начать какую-то деятельность или продолжить свою деятельность. Это тоже проблематично, потому что хорошо, когда крупная компания инвестирует в Россию, если потом у вас тоже сеть поставщиков запчастей и всего оборудования, которое нужно для производства.

К сожалению, на сегодняшний день, довольно острая проблема, которую часто озвучивают, это то, что у вас крупные компании, которые не могут положиться на местных производителей оборудования или запчастей. Поэтому они импортируют много из-за рубежа и с большой сложностью попадают под название местного производства, даже если они производят на месте. Получается, что иногда они только собирают, потому что всю экономическую почву тоже надо продолжать строить. Если у вас крупные компании, маленькие компании, в какой-то момент тоже появятся средние компании.

Андрей Кобяков: Эта проблема отнюдь не замалчивается. Мы на всех российско-германских мероприятиях поднимаем проблему локализации и поставщиков узлов, деталей и так далее. Кстати, есть очень много положительных примеров. Компания Магна, которая производит автомобильные двигатели, сказала, что здесь достигнут очень высокий уровень локализации, чуть ли не 80 %.

[00:50:03]

Они говорят, что это кропотливая работа по нахождению этих компаний, практически по выстраиванию этих компаний под свой бизнес. Они задают им определенные уровни

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»
стандартов и создают практически открытый тендер. То есть здесь вам есть чему поучиться у ваших же европейских коллег.

Я думаю, что Россия заинтересована в углублении уровня локализации, хотя я отдаю себе отчет, что вопросы качества не всегда легко преодолеваются. Вы правильно сказали, что вопросы научно-технического сотрудничества, новых технологий – это то, что решается в течение довольно длительного времени.

Возвращаясь к политическому фактору и влиянию выборов, помню, как вы, Витторио, в прошлый раз очень повеселили аудиторию, сопоставив Италию с Германией, что в отличие от Германии, итальянцы гораздо менее дисциплинированы. Поэтому санкции санкциями, вопрос в том, насколько дисциплинированы те или иные страны в их соблюдении.

Очевидно, что во многом это было связано с общеполитическим фактором в Италии. Мы знаем, что правительство Матео Ренци и сам Матео Ренци относился к числу голубей мира, а не ястребов в том, что касается отношений с Россией. В то же время мы знаем, что уже практически полгода или около того в Италии серьезный политический кризис. Как он скажется, на ваш взгляд, на взаимодействии Италии и России в экономической сфере, на положении итальянского бизнеса здесь, на возможностях российского бизнеса в Италии? Это опять же в дополнение к тому набору вопросов, которые мы все обсуждаем коллективно. Витторио Торрембини, глава итальянской ассоциации [нрзб.00:51:55].

Витторио Торрембини: Я могу подтвердить, что итальянцы не совсем дисциплинированы. Мы не изменились. То, что в Германии слишком много дисциплинированы, тоже. Потому что иногда нас обвиняют, что мы не соблюдаем параметры [нрзб.00:51:57] для Италии. Германия слишком много соблюдает, до такой степени, что они не соблюдают именно наверх. Тем не менее второй фактор. Политика в Италии всегда была немножко не связана с экономикой. Итальянские предприниматели сделали самые лучшие сделки, когда был политический кризис. Я думаю, что то же самое.

Андрей Кобяков: Нынешний кризис только на пользу.

Витторио Торрембини: Да. В последние два-три года итальянский бизнес в отношении России очень близко к позиции нашего правительства, правительства Матео Ренци, до этого, новое правительство Джентилони. Наш премьер-министр был единственным, который приезжал сюда в 2015 году, в прошлом году на форум в Петербурге. В этом году уже состоялся визит министра иностранных дел. В начале апреля в Москву приезжает президент нашей республики Италия. В мае будет еще премьер-министр. То есть политические отношения очень близкие. Итальянский бизнес имеет хорошие отношения с Россией.

Тем не менее мы не довольны как развиваются экономические отношения между Россией и Италией. Недовольны как ассоциация, потому что мы считаем, что санкции спровоцировали большое падение товарооборота, спровоцировали психологический кризис. Вот это самый главный фактор. Очень многие наши фирмы, которые хотели создавать производства в России, тормозили этот процесс. До 2014 года в России

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

открылось приблизительно 100 итальянских заводов. С 2015 года по сегодняшний день всего один завод. Естественно, в этом году будут какие-то новые компании, но процесс был заторможен. Тем не менее могу сказать следующее.

[00:55:04]

Падение товарооборота спровоцировано именно девальвацией рубля и падением цены на энергоносители, которые мы покупаем. Франция имеет здесь торговые сети, поэтому она увеличивает экспорт, благодаря именно торговой сети. Мы вот этой сети не имеем. Большинство наших компаний продает продукты через «Леруа Мерлен», «Ашан» и так далее, поэтому не фигурирует очень много товаров.

У нас 100 итальянских фирм имеют здесь заводы. На этих заводах работает 55 тыс. сотрудников. Оборот вот этой фирмы в евро в районе 7 млрд евро, то есть больше чем итальянский экспорт в Россию. К сожалению, несмотря на то, что мы всегда просим это тоже включать в показатели, статистика вот эти показатели не показывает. Только в последнее время благодаря нашим друзьям из фонда региона, из Академии наук, мы начали мониторить эти важные данные. Я считаю, что это важные данные даже для наших коллег французов, для наших коллег в Германии.

Что я могу сказать по поводу отношений между ассоциациями. У нас очень хорошие отношения с ТП. Несмотря на то, что итальянцы всегда разделяются на много ассоциаций, все наши ассоциации очень хорошо связаны с нашими коллегами европейцами и русскими. Есть одно маленькое но – это уровни предпринимательской культуры. Мы всегда говорим про импортозамещение, локализацию. Все регионы уже соревнуются в том, кто больше свяжется с ассоциациями и так далее. Для нас это очень важный фактор, кто может гарантировать рынок продажи.

Мы получаем кучу инвестиционных проектов, предложений. Ни один из этих проектов не имеет участок, где написано, кому мы будем продавать эти продукты. Вот это минус. Потому что крупные фирмы, которые уже продавали здесь, иностранные компании, они прекрасно знают, как сделать. Но если мы хотим развивать импортозамещение, и так далее, нам надо мониторить рынок. Это, к сожалению, на сегодняшний день в России не хватает.

Андрей Кобяков: Как эту проблему правильно решать на ваш взгляд? Это должны делать сами ассоциации или это совместно с администрациями?

Витторио Торрембини: Недавно было создано российское агентство по технологическому развитию. Это очень позитивный пример, как надо относиться именно к вопросу производства. Они анализируют 50 – 60 крупных российских предприятий. Они смотрят на уровень технологий, где они покупают комплектующие, кому они могут продавать или покупать эти комплектующие. Я считаю, что именно вот эта работа очень полезна, чтобы найти или хорошую технологию, или хорошего партнера.

Приведу небольшой пример. Челябинск, это одна из моделей, по которой у нас есть документ. Как ассоциация я потом могу распространять. Мы идентифицировали 4 разные

В1 №19. КС «Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

модели по поводу инвестиций в России. Есть модель Липецк. Это фирмы, которые продавали здесь и рискуют потерять рынок. И они принимают решение создавать производство. Есть модель Челябинск. Вот это самый главный. Там «Транснефть», которая раньше покупала через крупную [нрзб.01:00:08] компанию за рубежом все вот эти комплектующие, оборудование для нефти и газа.

[01:00:16]

Учитывая то, что решило российское правительство, она создает совместное предприятие с самым главным производителем вот этой технологии, итальянцы, французы и так далее. «Транснефть» сама инвестирует, то есть сам клиент, который будет помогать поставщикам создавать производство здесь. И там есть такой индустриальный парк «Конар», где уже было создано 7 совместных италяно-российских предприятий с участием «Транснефти» и других компаний. Вот эта модель очень интересна. Эта модель, которую мы советуем другим отраслям. Если мы так начнем работать, я думаю, что импортозамещение будет более конкретное и не такое наивное, как иногда, к сожалению, мы слышим.

Андрей Кобяков: Мне кажется, это прекрасный пример того, что современный бизнес, современная экономика, современное производство совершенно не стихийный процесс. Требуется мощная прокладка в виде информационно-интеллектуальной составляющей, в виде посредников, которые собственно говоря, создадут необходимую информационную составляющую, необходимую среду для того, чтобы снизить риски для предпринимателей, для того чтобы иметь некоторую определенность, вести бизнес-планирование.

С другой стороны, оказывается, что этим можно заниматься как на уровне государства, создавая специальные структуры, ведомства, которые будут этим заниматься, так и на уровне самих компаний, которые могут точно так же заменять недостающие государственные звенья. Мне кажется, это во многом та сфера, которая соприкасается и с деятельностью ТПП. Я прав, Владимир Иванович? Ведь вы, и не только вы, но и ваши коллеги за рубежом очень активно этим занимаются. Одна из ваших важнейших составляющих – это информация о возможных партнерах, клиентах и так далее.

Витторио Торрембини: Я могу сказать, что именно руководителя Агентства технологического развития вызывали как эксперта, представители ТП, разные ассоциации, поэтому это очень положительный эксперимент.

Андрей Кобяков: Мы сейчас в основном слушали представителей палат стран, которые составляют основу ЕС. Но у нас есть представитель Швейцарии, страны, которая в ЕС не входит. Страна, которая, по крайней мере, формально не присоединяется к режиму санкций против России, в то же время выдерживает определенный нейтралитет и не ведет себя как-то вызывающе. Мы слышали от вашего представителя, что Швейцария хоть и присоединяется, в то же время не берет на себя функции, чтобы использовать ее территорию, чтобы перебивать made in и обходить тем самым режим санкций. Страна, которая очень самостоятельно выстраивает свои экономические отношения с Россией, и

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

бизнес, который обладает очень устойчивыми позициями в самых современных отраслях. Несмотря на то, что население Швейцарии небольшое, страна по европейским меркам тоже не очень большая, но тем не менее с высочайшим уровнем развития, с высочайшим уровнем жизни.

Мы говорили здесь и про модернизацию. Мы знаем, сколь сильна отрасль высокоточного машиностроения в Швейцарии, станкостроения и так далее, все, что принципиально важно для России. С другой стороны, мощные производители товаров конечного потребления. Прекрасные швейцарские сыры, продукты питания, шоколад и так далее. И наконец, фармацевтика – это огромное направление, которое использует последние достижения научно-технического прогресса, сама толкает этот научно-технический прогресс вперед. Поэтому сотрудничество России и Швейцарии, как мне кажется, это мало того, что важная, но во многом недооцененная еще сфера, которая имеет огромный потенциал в себе. Я хотел бы чтобы Жюли Бехтольд высказалась на эту тему и рассказала, как это происходит.

Жюли Бехтольд: Уважаемые коллеги, добрый день! Спасибо, что пришли! Спасибо организаторам! Я с удовольствием расскажу о двухсторонних экономических отношениях между Швейцарией и Россией. Я думаю, что наша история вам покажет, что такое поведение самое безопасное для маленькой страны. Что касается текущей ситуации, то в начале 2016 года мы видели, что компании находятся в шоке, они даже не готовы рассматривать новые предложения по развитию или думать о будущем. К счастью, это поменялось и мы этому очень рады. Хотя, по крайней мере, в нашем видении это еще не отражается в цифрах. Просто у швейцарской таможни всегда другие цифры, чем у российской. Я к этому еще вернусь.

Что касается причин, то так как у нас нет санкций как таковых, чисто экономически ситуация Швейцарии усложнилась тем, что были вот эти сложные отношения. Не только рубль потерял стоимость, но еще и швейцарский франк вырос, поэтому конечно, нашей промышленности было очень сложно справиться с этой ситуацией. Что касается репутации, то все-таки надо сказать, что несмотря на то, что у нас нет санкций, но какой-то фон от всего этого политического шума тем не менее остается. Компании говорят, что не хотят Россию, но они так не думают. Они думают, что уже экспортируют во Францию, Италию. Куда пойти следующим? И почему-то еще 3-4 года назад Россия у них как-то всплывала, сейчас гораздо меньше или почти нет.

Тем не менее швейцарские и российские компании связывает многолетнее партнерство. Швейцарским фирмам, особенно тем, которые уже здесь, интересна Россия, и они хотели бы инвестировать в долгосрочные партнерские отношения. Я думаю, что благодаря своим инновационным технологиям и высокому качеству, швейцарские компании заслуживают внимания здесь. Если посмотреть на структуру экспорта из Швейцарии в Россию, то важную роль играют фармацевтические продукты, машиностроение и потребительские продукты. Основными статьями импорта из России в Швейцарию являются полезные ископаемые и химические продукты.

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

Как уже было сказано, в данный момент почти все сферы экономики испытывают сложности. Они связаны и с напряженностью в международных отношениях и с нестабильностью на валютном рынке. Согласно швейцарской таможене, в 2016 году экспорт из Швейцарии в Россию сократился приблизительно на 12 %. Импорт в Швейцарию из России уже стабилизировался и даже вырос где-то на 3 %.

Как бы то ни было временные трудности не должны мешать нашим планам по развитию. Поэтому мы очень надеемся, что в 2017 году экспорт из Швейцарии в Россию снова начнет расти, и наш двухсторонний торговый оборот снова покажет положительную динамику. Мы с нашей стороны, конечно, делаем все для того, чтобы дальше развивать наши отношения. Швейцарский центр содействия бизнесу в России является подразделением в посольстве Швейцарии. Мы отвечаем за экспортные стратегии в России, а также за продвижение Швейцарии в качестве страны для ведения бизнеса.

Мы также окажем поддержку малым и средним предприятиям из Швейцарии, из Лихтенштейна. Также мы поддерживаем российские компании, которым интересны швейцарские продукты или просто сотрудничество со швейцарскими компаниями. Наш центр также активно продвигает Швейцарию в качестве привлекательной страны для ведения бизнеса и инвестирования. Это для тех российских компаний, которые хотят расширить свою деятельность в Швейцарии, Европе и в мире.

[01:10:08]

Также хотела упомянуть, что Россия достаточно активна в Швейцарии. У нас есть официальное торговое представительство. Также есть почетный представитель ТПП, с которым мы очень активно сотрудничаем по повседневным вопросам, иногда вместе организуем мероприятия. Вот это работает очень хорошо. Есть еще такая организация как Российско-швейцарский бизнес-клуб промышленников. Это вкратце про наши отношения.

Андрей Кобяков: Мне было очень приятно отметить, что я в точности назвал те отрасли. Все-таки у меня хорошая память. Я заканчивал кафедру экономгеографии зарубежных стран в МГУ. Мое образование как раз такое. Так что я неплохо разбираюсь в специализациях стран, как выясняется, мало, что меняется в этой жизни. Видите, какая традиционная зависимость. Все-таки учился я уже давно.

Швейцарская экономика обладает самой высокой в мире из любой другой национальной экономики уровнем филиализации своего бизнеса за рубежом. Были такие данные, что швейцарские фармацевтические компании, соотношение производства на их предприятиях за рубежом по отношению к их производству в самой Швейцарии может достигать 9:1, то есть до 9/10 бизнеса этих компаний приходится на производство в других странах.

В свое время был концерн **[нрзб.01:11:47]**, теперь часть Novartis, основа Novartis, у него производство и в Индии, и в Индонезии, и в Бразилии и где угодно. Но я почему-то мало слышал по поводу строительства каких-то предприятий со швейцарским капиталом в России. Разве что Nestle. Это, наверное, первый, кто пришел на наш рынок, по-моему, еще

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»
в горбачевские времена. Они купили контрольный пакет акций фабрики «Россия». Но каких-то других примеров пока не слышно.

Жюли Бехтольд: Я думаю, что есть несколько причин, почему вы не слышали. С одной стороны, это то, что действительно есть фирмы, которые очень давно локализовались, и они сейчас не упоминались. Это Nestle и это АВВ, у которых есть по несколько заводов в России. Они очень много производят.

Андрей Кобяков: АВВ – это же стиральные машины, холодильники.

Жюли Бехтольд: Нет, это машиностроение для энергетического сектора. Например, в Екатеринбурге у них есть завод, где они делают что-то для энергетического сектора. Трансформаторы или что-то в таком духе. Вот из новых могу вам назвать Novartis. Они в Петербурге открыли завод. Если посмотреть на числа, может, у нас несколько меньше, чем в других странах.

Я вижу причину в том, что с одной стороны, у нас есть вот эти международные гиганты, как Nestle, АВВ, Novartis и несколько других. И они уже здесь. У нас нет средних компаний. Есть много малых инновационных, но у них 50 – 100 сотрудников и у них просто нет ресурсов, чтобы строиться. К тому же они очень часто покрывают какую-нибудь нишу. То есть они делают что-то очень высокотехнологическое, какую-то деталь особого применения, и они для всего мира производят это именно в Швейцарии.

Андрей Кобяков: Здесь есть потенциал для взаимодействия? Российское правительство многое пыталось для этого сделать, создание центра «Сколково», промышленные парки, научные парки. Можно было бы с помощью вашего представительства налаживать связи с талантливыми изобретателями в России, которые тоже пытаются поставить свой нишевый бизнес.

Жюли Бехтольд: Мы это тоже видим, ведем переговоры, пытаемся их убедить. Есть отдельные примеры. Но надо сказать, что швейцарцы очень осторожные люди. Они очень боятся, в том числе сферы интеллектуальной собственности. Поэтому убедить непросто.

[01:15:10]

Андрей Кобяков: У нас только что был круглый стол в главном конференц-зале, посвященный консерватизму. Швейцария упоминалась в числе самых консервативных стран. Консерватизм – это же неплохое слово. Это всего лишь говорит об осторожности, это подход основательный, но зато когда люди принимают решение, они уже дальше его придерживаются, поэтому это тоже хорошо. Лучше не делать что-то с кондачка. Лучше вообще ничего не делать, чем делать с кондачка, поэтому будем надеяться, что потенциал для российско-швейцарского делового сотрудничества действительно раскроется в ближайшее время.

У нас сегодня, к сожалению, нет представителя очень важной для России страны, Германии, потому что сегодня именно в этот день, такое совпадение, годовое собрание Германо-российской внешнеторговой палаты. Господин Маттиас Шепп будет завтра в 9 утра в главном конференц-зале одним из спикеров, где кстати, будут оба сопредседателя

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

МЭФ, и Руслан Гринберг, и Константин Бабкин. Завтра будет еще Тельчик, суперспикер, организатор и многолетний глава Мюнхенской конференции по безопасности в Европе. Глава Siemens в России, господин Меллер. И будет ваш коллега, Дмитрий Николаевич Курочкин, и Маттиас Шепп.

У нас в зале есть представитель, который меня еще письменно перед отъездом из Германии в Россию просил предоставить слово для короткой реплики. Как раз из Германии Марина Ковальчикова, которая сама является членом ряда отраслевых ассоциаций. Я думаю, она несколько слов об этом скажет. Ясно, что наша работа близится к концу. Я думаю, вы не замените нам с точки зрения обобщения Маттиаса Шеппа, зато живой пример вашей личной деловой деятельности был бы важен.

Марина Ковальчикова: Я бы хотела начать свое короткое выступление с шутки. Говорят, что в Париже эти санкции написали, в Риме над этим все смеялись, а в Берлине все выполняли. К сожалению, это действительно было правдой. Я являюсь представителем судостроительной промышленности. Производители судового оборудования в Германии в результате этих санкций понесли огромные убытки, потому как на нас действовал вот этот dual use. Для судостроения двойного назначения. Военный корабль и гражданское судно практически идентичны, только на гражданском судне отсутствует система вооружения.

Производители судового оборудования в Германии до кризиса поставляли на некоторые российские суда до 70 % всего оборудования. Это огромное количество оборудования, которое к сожалению, в продолжение вызвало задержку строительства различных российских проектов на российских судах, судостроительных заводах. Это и ледокол «Арктика», который построили на Балтийском заводе, на Выборгском заводе была задержана целая серия рыбопромысловых судов, не говоря уже о военных судах.

Я бы сказала, что определенное потепление в отношениях случилось с приходом или с решением господина Габриэль Зигмар, после встречи на дне России в [нрзб.01:19:41], где он практически дал нам что-то типа «зеленого сигнала». Теперь эти санкции мы будем постепенно отменять, и вы можете поставлять свое оборудование. Я как раз была связана со многими поставками, где писались целые романы, что это не военное судно, а гражданское. И сразу же после его участия были даны разрешения.

[01:20:13]

Андрей Кобяков: Мы знаем, что его позиция довольно сильно отличалась от позиции [нрзб.01:20:16].

Марина Ковальчикова: Совершенно верно. И он был той гирькой на чаше весов, которая потянула в сторону улучшения и я очень надеюсь, что отношения между Германией и Россией в экономической области улучшатся. Очень большое падение, я тоже не помню, какие там цифры, но там очень огромные потери именно для судового оборудования. Они потеряли практически 80 % всех поставок судового оборудования в Россию. А производители судового оборудования в Германии самые первые, главенствующие в Европе, потому как по своему техническому заделу, научно-техническому заделу, конечно

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

же, производство судового оборудования, а это 300... не буду сейчас врать, но мне кажется 300 тыс. различных предприятий от маленьких до больших, потому как огромное количество маленьких предприятий. И особенно потеряли маленькие предприятия. Потому как Siemens, конечно же, нашел дорогу, как обойти. И теперь мое последнее предложение в направлении ТПП России.

В этом году празднуется 60-летие между Гамбургом и Санкт-Петербургом. Я знаю, что ТП что-то решили организовать. Но к сожалению, именно область судостроения, судового оборудования, так как Гамбург и Санкт-Петербург, они же признанные морские столицы обеих стран, и мне кажется, что там мы еще что-то не организовали. Может быть, вы бы оказали этому содействие.

И второе предложение касается следующего. ТПП в Германии очень развиты. Это огромное количество ТПП в любом уважающем себя городе. Они очень часто проводят семинары. Я, конечно же, хожу на них. Однажды мы заговорили о поддержке российского экспорта. Представьте нам определенный кластер, например, химический. В том же городе Ольденбург, где я живу, можете представить своих производителей, если у них есть, что показать, если у них нишевая продукция. Пожалуйста, мы им дадим возможность представить себя.

Не ориентируйтесь на Берлин, Германия большая. Каждая федеральная земля имеет свои особенности, свои интересы, направления. Например, министр промышленности федеральной земли Нижняя Саксония меня лично попросил передать большой привет форуму, что я и делаю, и попросить российские предприятия, которые занимаются областью СПГ, применением СПГ на судовом транспорте или в автомобилестроении... так что я эту тему передаю и надеюсь, что наши ТПП усилят работу в совместном сотрудничестве.

И последний привет передаю от Союза немецких судостроителей, членом которого я являюсь, и Союза немецких машиностроителей, отделения судового оборудования, потому как я инженер-судостроитель по образованию. Мы все очень страдаем, но надеемся, что в этом году на выставке «Нева» уже будет дано разрешение на обустройство официального павильона немецких судостроителей, что к сожалению, два года назад не было возможно. Вот такая внутренняя информация.

Андрей Кобяков: Спасибо! Я думаю, вас услышали высокие представители российской ТПП. Завтра у вас будет возможность сказать. Кстати, в соседней аудитории Д. А. Курочкин. Сегодня в Москву приезжает представитель ТПП Германии, господин Никитин. Так что вы и с ним сможете пообщаться.

[01:25:05]

Я думаю, он тоже вас услышит. Он играет там очень заметную роль. Я думаю, он сделает все, что от него зависит для того, чтобы продвигать ваши очень конкретные идеи, которые могли бы послужить улучшению этих отношений.

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»

Коллеги, может быть сделать какой-то совсем короткий блиц, просто на уровне одного-двух предложений. Общий настрой какой? Мы подчеркнули деловой характер обсуждения. Но ничего не сказали о том, как мы видим будущее. Есть какое-то представление о том, как будут развиваться отношения России с зарубежным бизнесом? Владимир Иванович, короткий прогноз.

Владимир Падалка: Позитивно. Никаких пессимистических настроений абсолютно нет. Все выровняется, все будет двигаться по возрастающей. Восстановятся отношения у России и с США, и с Европой. Глобализацию не остановить. Это шторм, и никто перед ним не устоит. Все мы будем в одной лодке, я уверен в этом. Какие-то неурядицы преследуют всех нас, всегда были, есть и будут, и бояться этого не надо.

Витторио Торрембини: Я не такой оптимист. Во-первых, глобализация показывает очень некрасивые стороны медали. Второго мая вечером после визита Ангелы Меркель мы можем наверняка думать, какие отношения будут между Европой и Россией, учитывая то, что влияние Германии – это 90 % опросов. Что касается экономического развития, я не уверен, что американская администрация может показать, какая новая ласточка. Скорее всего, это будет ворона. Поэтому я не такой оптимист. Посмотрим.

Андрей Кобяков: Это очень интересно. На прошлом заседании вы были самым оптимистичным. У нас в качестве штатного пессимиста выступал доктор Герд Ленга. В этот раз вы проявили себя в новом качестве.

Олег Прозоров: Я тоже смотрю позитивно вперед. Я считаю, что самый кризисный момент, в котором было необходимо сохранить рукопожатные отношения между Европой и Россией, прошел. Мы со своей стороны видим сегодня определенный интерес. Может быть, он сегодня больше со стороны компаний среднего и малого бизнеса, но наверное, это позитивно и хорошо.

Тома Керуэль: Если мы стараемся, должно получиться.

Жюли Бехтольд: Я тоже на позитиве. Действительно, может было поменьше текущих дел, все стали больше развивать проекты в будущем. И они обязательно должны показать результаты.

Андрей Кобяков: Спасибо! Во всяком случае меня очень радует то, что я отмечаю в качестве позитивной динамики то, что тема санкций стала звучать на этих мероприятиях все реже. На самом деле это не значит, что санкции отменили. Но во всяком случае это значит, что пик негативных ожиданий, связанных с ними, давно прошел. Мы во многом адаптировались к этому режиму. Значит, хуже уже не будет, будет только лучше.

Еще среди положительных факторов я отмечаю присутствие женщин на деловых мероприятиях. Я надеюсь, что вы Жюли теперь будете чаще бывать на мероприятиях МЭФ. Это все-таки заметно украшает наше мероприятие.

Спасибо всем участникам! Спасибо пускай небольшой, но явно заинтересованной аудитории. Жалко, что у нас столько конкурентов в этот раз. Если бы мы делали выделенное мероприятие, зал был бы забит, и не только этот. В прошлом году у нас был

В1 №19. КС«Экономическое взаимодействие России и иностранного бизнеса глазами торгово-промышленных палат и бизнес-объединений»
практически полный зал. Спасибо всем! Надеюсь, на следующей встрече на МЭФ мы эту тему обязательно будем поддерживать и продолжать в будущем. До свидания!

[01:30:05]