

Андрей Кобяков: Сигналы того, что многие наши партнеры находятся в некоторой растерянности в этой связи. Есть уже многие сигналы того, что приостанавливаются инвестиционные планы, хотя я думаю, что это тоже преодолимо. Тем не менее это фактор, которому Московский экономический форум и его сопредседатель Константин Бабкин уже многие годы уделяет внимание в рамках активного движения, которое разворачивалось в России с участием общественности, представителей бизнеса и представителей профсоюзов, с тем чтобы Россия все-таки более здраво отнеслась к вступлению в ВТО, лучше подготовилась. К сожалению, конечно, этого не произошло. Поэтому мы, я думаю, будем иметь определенные последствия в этой сфере и в рамках российско-германского сотрудничества. Хотелось бы эту тему сегодня тоже затронуть.

Немаловажным аспектом взаимодействия является, как мне кажется, вопрос взаимодействия в подготовке кадров, поскольку такое глубокое сотрудничество, организация совместного производства предполагает хорошо подготовленную кадровую базу. С одной стороны, и в Советском Союзе существовали большие традиции профессионально-технического и среднего специального образования.

Мы знаем особое трепетное отношение к этой проблеме в Германии. Я думаю, что во многом германская система образования квалифицированных рабочих и специалистов среднего звена является образцовой, модельной. В этом отношении хотелось бы, чтобы взаимодействие проходило и в этой сфере, то есть касалось бы подготовки кадрового потенциала в России и, таким образом, сказывалось бы и на качестве этих кадров, на качестве конечной продукции.

Наконец, немаловажным аспектом являются, конечно, последние политические осложнения и политический кризис, который возник в Украине. Он, конечно, также определенным образом накладывает отпечаток на возможности нашего взаимодействия. Мы понимаем, что обсуждаются и какие-то санкции экономического характера против России. В то же время принципиально важно было бы не принести в жертву тот наработанный огромный опыт, потенциал взаимодействия.

Мне кажется, что он, в свою очередь, как раз мог бы послужить принципиально важным мостом для выстраивания самых широких отношений, включая и внешнеполитические отношения. Поэтому трудно переоценить именно это деловое взаимодействие прагматических российских и немецких деловых людей, которые, несмотря на все сложности политического характера, мне кажется, ответственно относятся к существующей проблеме этого взаимодействия.

Позвольте мне на этом свое вступительное слово завершить и передать слово второму модератору, Фальку Тишендорфу.

Фальк Тишендорф: Спасибо большое. Уважаемые дамы и господа, позвольте мне добавить еще несколько слов к выступлению Андрея Борисовича. Идея проведения этого круглого стола развивалась в свете долголетнего успешного опыта взаимодействия

российского и немецкого бизнеса. Можно, конечно, задать вопрос: почему мы ставим ударение именно на взаимодействие российского и немецкого бизнеса?

В прошлые годы торговый оборот между Россией и Германией почти регулярно бил рекорды, но взаимодействие российского и немецкого бизнеса – это не только чистый торговый оборот в виде импорта товаров в Россию, а также более чем 6000 немецких фирм, которые ведут свою деятельность в России. Они находятся не только в Москве, в Санкт-Петербурге или в других крупных городах России. Они работают и производят почти во всех регионах этой страны – точнее, в 81 регионе из 83. Ни одна другая страна не представлена в России так масштабно.

Если мы говорим, с одной стороны, о необходимости модернизации российской экономики, тогда, с другой стороны, надо также отметить необходимость для немецкого бизнеса инвестировать в других рынках, чтобы участвовать и выжить в процессе глобализации.

[00:04:58]

Если мы здесь говорим о немецком бизнесе, тогда мы должны отметить, что 99% всех предприятий в Германии – это предприятия малого и среднего бизнеса. Это не те крупные и всем в этом зале известные акционерные общества, а компании, о которых многие из нас даже еще ни разу не слышали, даже если мы используем их товары, может быть, и каждый день.

Эти предприятия представляют в Германии 70% всех рабочих мест, 80% – мест профессионального обучения. Их вклад в ВВП достигает 95%. Между ними есть больше чем тысячи предприятий, которые являются мировым лидером и имеют высококвалифицированные технологии и ноу-хау. Для Германии именно эти предприятия настоящий двигатель немецкой экономики.

Почему я акцентирую ваше внимание на этой особенности немецкой экономики? Я не представляю этот пример в качестве идеального, но если мы говорим не только о потребности активного развития, модернизации и широкой диверсификации промышленности в России, но и о том, как экономика в России на самом деле может достигнуть эту цель, мне кажется, экономическое партнерство и обмен мнениями между русским и немецким бизнесом является существенным способом для достижения этой цели.

Поэтому я также очень рад, что на нашем форуме участвуют очень опытные представители российского и немецкого бизнеса. Я уверен в том, что у нас будут очень интересные доклады и очень интересная дискуссия. Передаю слово Андрею Борисовичу.

Андрей Кобяков: Да, у нас по понятным причинам состав участников в процессе подготовки не был устойчивым, потому что мы имеем дело с деловыми людьми, у которых расписание не всегда предсказуемо. Поэтому, тем не менее, нам удалось, мне

кажется, достаточно представительный круг собрать людей, которые, с одной стороны, представляют как практики свой бизнес, представителей крупных бизнес-ассоциаций, экспертов в области экономики и в области международных отношений. Поэтому у нас в этом отношении будет сбалансированный состав участников. Мне кажется, в этом отношении важно все аспекты рассмотреть с точки зрения практики бизнеса и с точки зрения каких-то экспертных позиций.

Позвольте мне в качестве первого выступающего передать слово сопредседателю Московского экономического форума, известному российскому предпринимателю Константину Анатольевичу Бабкину.

Бабкин К.А.: Добрый день, уважаемые товарищи, друзья, коллеги. Я являюсь также председателем совета директоров Ассоциации российских производителей сельскохозяйственной техники «Росагромаш» и президентом холдинга, который изготавливает сельхозтехнику. Ключевой актив – это завод «Ростсельмаш» в Ростове-на-Дону, а также несколько еще других предприятий в России, в США и в Канаде.

Я хочу подтвердить, что российско-германские связи очень обширны, очень важны и глубоки. Это особенно четко видно на примере нашей отрасли сельхозмашиностроения. Завод «Ростсельмаш» покупает в Германии у десятков фирм, может быть, уже счет идет на сотни. Мы берем оттуда двигатели, трансмиссии, гидравлическое оборудование, электронное и электрическое оборудование. Самый широкий спектр комплектующих (примерно 20% комплектующих) на наши комбайны идет из Германии.

Нам также приятно, что в начале этого года был заключен контракт на поставку комбайнов из России в Германию. Мы очень горды этим. Германия является высокоразвитой машиностроительной державой. Нам очень почетно поставлять туда такие сложные машины, как комбайны.

Почему такие связи у нас глубокие? Я считаю, что германские компании и германские политики проявляют очень разумный подход. Этот подход отличается от того подхода, который демонстрируют производители или политики других стран, например, США.

[00:10:03]

Политики или импортеры, производители сельхозтехники (в первую очередь это относится к Америке) старались сделать все через влияние на российских политиков, через лоббизм, чтобы просто открыть рынок, чтобы Россия вступила в ВТО, полностью открыла свой рынок продовольствия, сельхозмашин, чтобы только сюда было выгодно поставлять. Немецкие фирмы декларировали другой подход. Они говорят: «Мы хотим присутствовать на рынке России и СНГ долго, вечно, навсегда». Чтобы присутствовать на рынке стабильно, нужно на этой территории производить. Немецкие компании осуществили несколько таких масштабных инвестиций.

Я могу привести компанию «Евротехника» в городе Самаре. Построили большой завод по производству навесного оборудования для тракторов для сельского хозяйства. Компания «Класс» сделала большие инвестиции на десятки миллионов евро в производство комбайнов. Конечно, этим компаниям надо пройти еще большой путь, чтобы производство сельхозтехники было действительно полностью российским, но немецкие компании ушли далеко вперед в плане локализации производства в России по сравнению с компаниями из других стран – не только из США. Итальянцы и французы относятся гораздо более осторожно к инвестициям в Россию, чем немецкие компании.

Я уверен, что немецкий подход более продуктивен. Почему? Потому что Россия имеет огромный потенциал в сельском хозяйстве и огромный потенциал в машиностроении. При современной политике, когда кредиты в России непомерно дороги, когда налоги высоки, когда нет защиты рынка, когда условия членства в ВТО не всегда адекватны и вызывают массу нареканий, когда нет поддержки эксперта, когда система бухгалтерской отчетности не оптимальна и требует огромных затрат, в современных условиях инвестиции, может быть, оправдывают себя недостаточно быстро, но мы с вами уверены.

На Московском экономическом форуме мы собрались и вчера весь день об этом говорили, что все проблемы, которые стоят перед нашей экономикой, их можно и нужно решить, и можно сделать это достаточно быстро. Если в России будут созданы условия для созидания, то немецкий подход, немецкие компании, осуществившие инвестиции в сельхозмашиностроение, в автомобилестроение, в сельское хозяйство, они полностью используют и будут участвовать в реализации потенциала российского производства, российской экономики.

Поэтому я думаю, что российско-германские отношения очень важны. Они свободны от каких-то комплексов победителя и побежденного, которые присутствуют, может, у России в отношениях с другими странами. Поэтому такое партнерство, взаимодействие, использование общего потенциала, совместное использование сильных сторон России и Германии, предприниматели и компании, дополняя друг друга, могут реализовать огромный потенциал Германии, России и стран СНГ.

Мне кажется, очень важно, что в украинском кризисе германские политики демонстрируют очень взвешенный подход – не конфронтация, а стремление решить проблемы. Так выглядит, что сейчас на Украине делаются большие инвестиции, чтобы сделать из нее русофобское государство. Мне кажется, что немецкие политики не имеют такого намерения. Наша общая задача, чтобы Украина вышла из этого кризиса и стала тоже благополучным государством. Я думаю, что Россия и Германия здесь должны очень четко взаимодействовать и вести диалог – не просто санкции, а конструктивный диалог, поиск выходов из кризиса.

Поэтому я считаю, что очень важное сегодня мероприятие. Одна из миллионов нитей, которые связывают Россию и Германию. Я думаю, что у нас хорошее будущее в нашем сотрудничестве. Спасибо.

Андрей Кобяков: Константин Анатольевич, можно по ходу вопрос? В вашем собственном производстве, бизнесе, в новом содружестве, в «Ростсельмаше», как вы можете охарактеризовать ваши деловые связи с немецкими партнерами? Используются ли там немецкие комплектующие, какое-то взаимодействие, помимо, естественно, конкуренции с немецкими производителями? Как бы охарактеризовали просто на примере собственного предприятия?

[00:15:10]

Бабкин К.А.: Я сказал уже, что мы покупаем десятки и сотни наименований комплектующих, начиная от двигателей и трансмиссий – это очень важные части комбайна, и более специальное оборудование (электрическое и электронное). Немецкие специалисты помогли «Ростсельмашу» построить логистический центр, наладить отдельные процессы в производстве, в механической обработке, то есть масса таких связей у нас.

Мы постоянно участвуем в выставках. «Ростсельмаш» полгода назад участвовал в выставке «Агротехника» в городе Ганновер. Был очень большой интерес к нашим машинам. Они уже известны в Германии. Мы заключили первый контракт на их поставку. Как между нашими народами уже длительные, многолетние связи, так и то же происходит в сельхозтехнике: не просто поставки, а более плотное сотрудничество, достаточно доверительное, что очень важно.

Андрей Кобяков: Спасибо. Извините, если я какой-то повтор вызвал этим. К сожалению, приходится реагировать на просьбы телевидения. Тем более отрадно, что к нашему круглому столу проявляется буквально сейчас актуальный интерес. Кстати, я попрошу Фалька Тишендорфа после того, как он объявит следующего выступающего, тоже на пару минут выйти и поприветствовать наших телезрителей посредством ключевого нашего делового канала «РБК». Прошу вас, представьте следующего выступающего.

Фальк Тишендорф: Константин Анатольевич, спасибо большое за это выступление. Это было очень интересно. Я хотел бы сейчас предоставить слово одному участнику, который сейчас у нас здесь тоже на этом пленуме. Это г-н Торстен Шуберт, который является финансовым директором компании «Кнауф».

Константин Анатольевич, вы сейчас выступали и сказали, что немецкие компании именно стараются или планируют долготное производство и работу здесь на российском рынке. Если не ошибаюсь, г-н Шуберт, компания «Кнауф», по-моему, уже начала экономические отношения с этой страной еще во время Советского Союза, с 1970-х годов. Это вы можете лучше сказать. Было бы интересно узнать от вас, как вы видите развитие промышленного сектора в России.

Шуберт Т.: Спасибо, г-н Тишендорф за приглашение. Что касается компании «Кнауф», действительно, у нас первые отношения с Россией были уже во время Советского Союза,

но, конечно, мы тогда только занимались экспортом из Западной Германии. У нас здесь было представительство, и все находилось на очень маленьком уровне.

Мы вступили на русский рынок 20 лет назад. В 1993 году приобрели и создали первый завод. Что значит «создали»? Сначала мы приобрели гипсовый завод в городе Красногорск 20 лет назад. Мы 20 лет назад здесь приобрели первый завод в России, группа «Кнауф». Это был завод «Тиги» – гипсопромышленный завод в городе Красногорск.

[00:20:00]

Что мы сделали с этим заводом? Мы сделали крупный ремонт, перестроили завод и соединили в конечном итоге два очень важных фактора. Это была немецкая технология, немецкий опыт с российским рынком. Таким образом, мы уже сейчас 20 лет развиваемся. На сегодняшний день группа «Кнауф» достигла уровня в России, что мы с нашими сотрудниками (5000 людей у нас работают) реализуем оборот на российском рынке больше одного миллиарда евро, приблизительно 50 миллиардов рублей здесь, на российском рынке.

Что, откровенно говоря, способ или тайна нашего успеха здесь? Мы строго сосредоточились на российский рынок. У нас всего в компании работают только 6 немцев плюс еще 6 немцев или 6 русских с немецким паспортом или немцев еще с российским паспортом. Они обеспечивают, что мы не порвем связь с немецким опытом, с немецкой технологией, с одной стороны, а с другой стороны, мы, конечно, здесь, на этом рынке, играем и присутствуем как наши российские партнеры, потому что мы заметили очень рано: против российской воли, против российских клиентов работать мы не можем.

Убедить рынок, что мы в принципе должны действовать по немецким правилам, мы тоже не сможем. Мы, по-моему, соединили те преимущества, которые нам дала немецкая страна, и которые нам дал тоже российский менталитет, российский рынок, российские коллеги. Второй для меня или для нас очень важный фактор, что мы в России закрываем в принципе целую цепочку производства от начала до конца. Нереально перевезти стройматериалы через полмира. Я имею в виду, что импорт строительных материалов из Германии сюда не окупается. Цемент, цементные смеси, гипсовые смеси, гипсовые листы обычно нуждаются в таком объеме, что перегрузить их с большими затратами нельзя.

Поэтому мы сразу сосредоточились, что мы как можно больше здесь производим для нашей готовой продукции. У нас есть карьеры здесь. Принимаются гипсокартонные листы, которые мы тоже производим. Это не только гипс, который мы производим, а тот же картон. У нас есть картонный завод. Мы даже начинаем собирать макулатуру, что является сырьем для гипсового картона. У нас, как я уже сказал, российские сотрудники. Работаем с российскими банками, а не только с немецкими банками.

Таким образом, адаптировались на рынок и используем те возможности, которые мы здесь имеем, потому что сделали такой опыт, что если эти вещи и эти факторы импортируем из Германии, хотя иногда они там, может быть, лучше, но с такими

расходами мы здесь потом не можем выгодно или на таком ценовом уровне продавать наши вещи, наши товары, где есть хорошие факторы, конечно, и иногда тоже есть отрицательные факторы. Это не только так, что мы себя здесь везде чувствуем хорошо.

[00:24:55]

Какие, на мой взгляд, здесь есть еще потенциальные факторы, которые российскую экономику или российские администрации могут улучшить? Один из факторов, где мы тоже страдаем, это загруженность российского законодательства. Не только гражданско-правовой кодекс, а Административный кодекс и Налоговый кодекс, закон «О бухгалтерском учете» имеют столько много в принципе статей, столько много ограничений, особенно для среднего и малого бизнеса, что, конечно, загружаются предприятия особыми расходами, чтобы выполнить все эти обязательства, которые законодатель требует от предприятий выполнить.

Абстрагируясь от большой политики, от сегодняшней ситуации, по-моему, чтобы более тесно развивать или более быстро развивать инвестиционный бизнес, немецкий бизнес и тот же российский бизнес, здесь нужно обдумать возможности, как можно сократить эту административную загруженность для предприятий в России.

Андрей Кобяков: Я думаю, что это очень верно, что вы отметили эти факторы, затрудняющие не только немецкий бизнес, но и российский средний бизнес. Я думаю, что действительно нужно упрощать схемы работы для малых и средних компаний. Возможно, когда речь идет о крупных компаниях, вопросы контроля никогда не являются избыточными. Мы знаем, к сожалению, что очень много скандалов и в глобальном масштабе, и в Соединенных Штатах, и даже в Германии, когда, к сожалению, очень много схем мошенничества и злоупотребления.

Я думаю, что касается малого и среднего бизнеса, конечно, это большая проблема, которую нужно решать и упрощать просто деятельность этих компаний, где возможно, вводить какие-то единые упрощенные налоговые схемы, и гораздо меньше, конечно, документов заполнять, отчетности и так далее.

Спасибо вам большое, г-н Шуберт. Я хотел бы передать слово Акселю Лебану, доктору Лебану, который в еще большей степени и гораздо раньше обрел опыт работы с российскими и советскими компаниями, с законодателями и с исполнительными органами. Ему пришлось преодолевать очень тяжелый период. Это был период практически установленной блокады против Советского Союза.

Тем не менее благодаря его личным усилиям удалось осуществить колоссальный по своим масштабам проект – прокладку газопровода Уренгой – Ужгород, то есть к западным границам Советского Союза, поскольку в тот момент доктор Лебан возглавлял московское представительство Deutsche Bank, от финансирования которого судьба проекта и зависела, но не только от финансирования. Мы знаем, что огромные организационные и даже дипломатические усилия приходилось в этом отношении применять. Поэтому было бы

интересно от такого корифея, от человека с таким богатым практическим прошлым и экспертными знаниями, услышать, как он оценивает современный этап развития российско-германских отношений и его перспективы.

[00:30:00]

Лебан А.: Уважаемые дамы и господа! В последние дни в наших газетах и по телевидению развивается большая шумиха насчет экономических санкций и эмбарго. Это меня сильно беспокоит, потому что у меня есть личный опыт этого. Политики это так развивают, как будто это новое явление и новая схема. В действительности это совсем не так. Это очень старые меры экономической войны.

Первое эмбарго было уже в средневековые времена, в середине XIV века, когда Россия, завоевал Новгород, закрыла контору Ганза союза немецких и западно-европейских купцов. Это русские войска закрыли. Ганза не только воевала против этого, но развивала первое эмбарго. Больше не поставляли товары в Россию, не давали кредиты и подумали, что таким образом наконец они смогли завоевать Новгород и оттуда дальше бизнес. Это был полный неуспех. Новгород до сих пор есть у русских, а мы, немцы, теперь долгое время уже начинали опять торговать.

Второй пример. В 1967 году был договор на поставку труб для трубопровода из России в Западную Европу. Все было уже детально обговорено. Вдруг американцы потребовали это вычеркнуть и не соблюдать. Была большая дискуссия в немецких газетах. Были опросы у западнонемецкого населения. Это был совсем непопулярный шаг, но канцлер Аденауэр это выполнил. Трубы не были поставлены в Германию. Итальянские и английские фирмы сразу же вступили в наше соглашение с Россией, или с Советским Союзом. Трубопровод был сделан без нас, а политические и экономические отношения между Советским Союзом и Германией были разрушены на 12 лет.

Третий пример. Мы договорились с Советским Союзом в декабре 1979 года прошлого века на новый трубопровод Уренгой – Ямал в Западную Европу. Deutsche Bank обещал дать кредит на 10 миллиардов марок. Поставка труб фирмы (нрзб.) [00:33:25] и покупка фирмой Ruhrgas. Это был самый большой экономический проект в то время. Кредит на 10 миллиардов, который Deutsche Bank дал, громадная сумма. Через несколько дней советские войска вошли в Афганистан, и история между немцами и американцами.

Снова появились американцы и потребовали, что мы разрываем отношения с Советским Союзом. В этот раз мы не хотели повторять второй раз нашу ошибку. Мы сказали: «Ладно, мы сделаем бойкот Олимпиады, но трубопровод мы построим». Наш аргумент был, что это совместное предприятие. Это соединяет особенно большие экономические интересы двух стран таким образом, что они будут меньше готовы на войну. Это мероприятие было антивоенное, чтобы избежать экономической войны.

[00:34:55]

Американцы сами объявили о бойкоте, во-первых, пшеницы, а во-вторых, тяжелых машин. Бойкот на пшеницу был снят год спустя, а эмбарго на тяжелые машины не было эффективно, потому что другие страны поставили. Наш трубопровод, который мы построили, имел большой психологический эффект, потому что люди в обеих странах видели, что такое тесное сотрудничество приносит много политического, экономического и личного успеха обеим сторонам. Это связывает и, таким образом, уменьшает опасность войны.

Это имеет тоже эффект снежного кома. Наши фирмы увидели, что мы втроем делаем такой суперпроект. Значит, если мы входим в такой большой риск, они тоже могут рисковать немного. Другие, особенно средние и маленькие фирмы начинали тоже новые проекты. С тех пор начиналось и до сих пор очень успешное сотрудничество, которое является примером для остальных стран. Поэтому мне, конечно, особенно тяжело теперь увидеть, как это развитие, которое начиналось в 1980 году, это теперь 34 года совместной работы, совместных успехов, это ставится под вопрос людьми, которые, очевидно, не очень знают, что они делают, потому что это суть эмбарго.

Эмбарго имеет эффект снежного кома. Это входит во все стороны. Это выходит из контроля. Это расширяется. Это нельзя остановить каким-то решением, что мы больше не сделаем это. Это продолжается эффективно на много лет. Это испортит наши отношения, которые выстроились десятилетиями. Это разрушает на десятилетия. Поэтому мне кажется, надо как-нибудь объяснять людям, что вред, который причиняется эмбарго, намного больше, чем какая-то политическая польза. Я надеюсь, что люди, которые до сих пор еще не разбираются, если они смотрят на это, то будут осторожнее.

Это касается не только политиков, но, конечно, и журналистов. Надо сказать, что некоторые решения меня особенно испугали, например, решение Думы. Если Запад делает эмбарго, они будут экспроприировать западные фирмы, которые здесь инвестировали. Это, конечно, уже как имеет такой психологический ущерб. Такая идея страшная, что лучше, наверное, подумать раньше, прежде чем развивать такие идеи. Я думаю, что если люди понимают, какие здесь будут опасности, что они еще все передумают и найдут другие, лучшие решения.

Андрей Кобяков: Спасибо, доктор Лебан, за вашу оценку. Я хотел бы подключить к нашей дискуссии Сергея Александровича Серебрякова, директора Петербургского тракторного завода. Это тоже практик, который, я думаю, уже теперь с российской тоже стороны подхватит эстафету и расскажет о том, как он видит, может быть, на примере собственного предприятия сотрудничество, направление, развитие и перспективы сотрудничества между Россией и Германией, между российским и немецким бизнесом.

Серебряков С.А.: Я все-таки как-то попытаюсь несколько шире посмотреть на ситуацию и очень коротко скажу о нашем опыте сотрудничества с Германией. Дело в том, что Группа Компаний «Кировский завод» очень тесно взаимодействует с различными компаниями в Германии.

[00:39:59]

У нас есть в собственности автобусный завод Gorpel, находящийся в Германии, и производитель станков Monforts, то есть сотрудничество развивается. С Германией работать приятно в этом плане. Я бы хотел поставить вопрос несколько поставит, все-таки поставит из него следующий вопрос – это нашу историю. Если посмотреть на глубокий исторический процесс и хорошенько в нем разобраться, то из него становится видно, что Россия и Германия в истории столетий сотрудничали очень тесно.

Вот некоторые слова наших классиков. «Он из Германии туманной привез учености плоды». Это «Евгений Онегин», Пушкин. Или Данилевский: «Мы полагаем, что в теперешнем положении дел Россия не может не иметь другого союзника, как Пруссия, точно так же как и Пруссия – другого союзника, как Россия; союз их может быть союзом благословенным, потому что у обеих цель правая». Тютчев: «Россия восстановила целую народность, целый мир готовый пасть... Не она ли призвала его к жизни самобытной, не она ли вернула его самостоятельность и организовала его? Конечно же, мы можем рассчитывать на то, что Германия оплатит нам тем же».

Наши дворы царские были во многом родственные на протяжении целых поколений. Очень много немцев проживало в Поволжье, в России. Так случилось, что кому-то было очень выгодно все время нас сталкивать лбами. Вот две мировые войны, которые сегодня отголосками в генах уже сидят. Это все-таки такой проект сталкивания государств, которые могли изменить весь ход мировой истории с точки зрения сотрудничества. Это мое мнение. Советский Союз еще в 1920-е годы понял важность сотрудничества с Германией.

На мой взгляд, если посмотреть на историю, где же мы можем хорошенько поработать, – это взаимное проникновение или обмен ресурсами и технологиями. У России есть ресурсы, а у Германии очень развиты технологии. Здесь нам надо все-таки сесть и найти точки соприкосновения между государствами, как использовать возможности друг друга для дальнейшего развития.

В сфере образования. В 2012 году был, по-моему, назван год российско-германского сотрудничества в сфере образования. Там очень много интересных проектов, которые на государственном уровне должны поддерживаться с точки зрения того, что это сотрудничество в сфере образования должно логично интегрироваться в промышленность и в экономику. Вот такой проект нам тоже нужен, очень важен для того, чтобы те люди, которые получают образование в российских и германских вузах по опыту обмена, в результате этих проектов могли применить это именно в российско-германских компаниях.

На мой взгляд, еще одна такая идея. Мы бы могли совместно развивать новые технологические решения, новые предприятия на базе ресурсов России в той сфере, где Германия сегодня по разным причинам отстает от каких-то стран мира и Россия не имеет их компетенции. Мы бы на базе объединения этих возможностей могли бы создать новые

компетенции в рамках двух государств для того, чтобы с новым качеством выступать на мировой арене. Это сотрудничество в области науки и инноваций.

Что же касается санкций и позиции ряда политиков, как я это вижу и понимаю. Есть некий правящий класс, который сегодня возглавляет канцлер Германии Меркель, которая на основании последних событий, которые происходят в Украине, заняла одну позицию, но мы видим, что в Германии четко и ясно звучит голос других политиков, который не соответствует этой позиции. Это говорит, что здравые силы в Германии заинтересованы в более тесном и долгосрочном сотрудничестве с Россией.

Мы как российский бизнес хотели бы в этот интеграционный процесс попасть и на площадке Московского экономического форума обратиться к властям двух государств, что нам надо не просто создавать условия для российского бизнеса, а на уровне государства думать о некоем таком концепте российско-германского сотрудничества. История (я теперь опять к ней вернусь в завершении своего рассказа) говорит о том, что эти санкции и эта позиция – это опять попытка затащить в тот самый исторический круговорот, то есть не дать нам совместно с Германией развить то сотрудничество, которое у нас исторически предполагалось всегда.

[00:45:08]

У нас уже нет огромного количества поволжских немцев. Теперь хотят, чтобы и те зачатки российско-германского сотрудничества опять исчезли. Нам надо не поддаваться на эту позицию. Я надеюсь, что здравый смысл здесь победит. Спасибо.

Андрей Кобяков: Спасибо, Сергей Александрович, за ваш масштабный и широкий взгляд на проблему, хотя мне показалось, что, конечно, лимит времени не позволил вам развернуть целый ряд тем. Я хотел бы обратить все-таки внимание. Сегодня уже многие переключки тем присутствуют в сегодняшней дискуссии. Вы очень правильно обратили внимание на важность образовательной сферы, взаимодействия и сотрудничества, но просто есть уже привычные факты, как то, что мы ходим по земле, дышим воздухом.

Вообще говоря, русская техническая лексика – это немецкая лексика. Это шахта, штангенциркуль, шпиндель и так далее. Все это ровно настолько же русское, как и немецкое. Мы в этом смысле своей технической культурой во многом обязаны взаимодействию с немецкой образовательной школой, стандартами и так далее.

Серебряков С.А.: Вся промышленность центра России, особенно Поволжья, развивалась. Это инженеры, так называемые поволжские немцы и так далее в основе своей. Опять же, возвращаемся к тому, что мы в своей истории имели опыт грандиозного межгосударственного развития. Нас столкнули лбами и пытаются делать это дальше. Мы не должны на это поддаваться и вспомнить этот опыт, прийти опять к нему, проанализировать. Чем больше немецких компаний будет работать у нас на благо двух народов, тем, на мой взгляд, будет лучше.

Андрей Кобяков: Спасибо. Мы сегодня уже слышали точку зрения промышленников, точку зрения бывшего банкира и эксперта. Мы слышали мнение юриста. Нас посетил еще один сопредседатель Московского экономического форума. Видите, какая важная у нас сегодня площадка, что оба сопредседателя здесь присутствуют. Руслан Семенович Гринберг. Мы услышим еще и со стороны академического сообщества определенный посыл, который, я думаю, важно в рамках сегодняшнего круглого стола озвучить и услышать. Руслан Семенович Гринберг, можно я предоставлю вам слово?

Гринберг Р.С.: Большое спасибо за приглашение участвовать в таком авторитетном сообществе. Дело в том, что Германия – моя любовь. Я занимаюсь этой страной уже более 40 лет. У меня смешанные чувства. С одной стороны, я очень люблю немцев. С другой стороны, я очень не люблю отличников, а так случилось, что немцы отличники. Что делать с этим фактом, я не знаю.

Что я имею в виду? В последнее время в Европе все время говорят: «Перестаньте делать хорошие и дешевые изделия. Это никуда не годится. Вы должны повышать зарплату своим рабочим, чтобы хотя бы машины и оборудование стало дорогим, и другие страны тоже могли бы продавать их». Смотрите, есть такая проблема для России – ее модернизация. Сегодня мы видим исчезающие шансы. Я говорю об этом, как третья улыбка судьбы, которую мы пропускаем.

Первая улыбка судьбы – когда пришел Горбачев, «общеевропейский дом», конец этой дурацкой геополитике, начало сотрудничества. Мы ее пропустили. Западный триумфализм, с одной стороны. С другой стороны, российский соблазн безоговорочной благотворности свободного рынка. Все это привело к отчуждению.

[00:49:52]

Вторая улыбка судьбы – это когда мы получили громадные деньги, триллион долларов, до кризиса 2008-2009, которые могли бы использовать по назначению и хотя бы как-то приостановить примитивизацию экономики. Мы ее тоже пропустили. Теперь третья улыбка судьбы. Кризис на Западе, отсутствие тотального спроса, длительная полоса неустойчивого роста или стагнации.

Здесь намечалась очень хорошая вещь. Я разговаривал с господином Штайнмайером, когда он был еще тогда вице-канцлером перед поражением социал-демократов. Тогда мы договорились, что вот эту улыбку судьбы надо использовать. Мы создаем мощный спрос на немецкое машинное оборудование, комплексная программа. Это была взаимная сделка. Мы делаем хороший, мощный спрос, напоминающий начало 1930-х годов, но уже на другой основе – на рыночной, на взаимовыгодной. Это поможет нашей модернизации.

Мы тогда исходили из того, что Европа не может выжить в этом мире, где азиатские драконы обступают со всех сторон. Мы должны соединить наш научный гений с техническим гением Германии для того, чтобы быть мощной силой влияния в мире, кроме США и Китая, чтобы мы не были карликом во внешней политике. Но случился Крым. Я

лично выступал не за то, чтобы Крым сразу стал членом России. Можно было бы обойтись абхазским вариантом. Тогда бы Запад не потерял лицо, санкции были бы очень слабенькие. Сейчас, как говорится, поезд ушел. Мы живем в новой реальности. Я не хочу называть это холодной войной, но это холодный мир. Очень непонятно, как санкции на нас действуют. Будем надеяться. Я как патриот страны хочу надеяться, что на Западе не будет солидарности в этих санкциях.

Вчера президент США Обама говорил о том, что он готов чуть ли не через месяц заменить наш газ сланцевым газом США. Это на слабонервных только может действовать. Понятно, что это вопрос длительный, слава Богу, для нас. С другой стороны, сегодня Шувалов тоже жестко выступил, что не очень вы нам и нужны. Мы сейчас с Китаем будем работать и быстро перебросим наши топливно-сырьевые ресурсы в Китай. Я тоже думаю, это смешная история, потому что это невозможно. Тем более у китайцев появляются дополнительные шансы снизить цену на наш газ с учетом тех отношений, которые складываются. Это исчезающие шансы. Я это называю третьей улыбкой Бога, которая улыбнулась России, но мы ее тоже пропускаем. Все равно дальше жить как-то надо.

Я здесь согласен с предыдущим выступающим, что остается уповать на здравый смысл только, что, с одной стороны, наверное, Россия должна проявить сдержанность дальше и не очень заботиться о восточных землях Украины. Мы, наверное, вынуждены признать будем новое украинское руководство так или иначе, но, может быть, не это, а после выборов. Немцы, наверное, должны понять, что Крым – это все-таки special case тоже. В конце концов, он никогда не был украинским – всего 50 лет. Но эйфорию крымских жителей я тоже понимаю, если им пообещали увеличить пенсии и зарплаты в 4 раза.

Наши исследования в институте показали, что Крым – очень отсталый регион, несмотря на то что мы его любим. Это удивительно красивое место, удивительно живописное место. Я знаю, японцы летают в Бостон осенью, чтобы посмотреть оттенки леса, цветов. Когда желтеют листья, там 23 или 25 оттенков. Бостон зарабатывает много. А Крым, еще больше там этих оттенков.

[00:54:59]

Ясно, что это рай настоящий туристический, но туда денег сумасшедших надо вложить. Я думаю, отдача может быть лет через десять только, не раньше. В этом смысле Крым для нас обуза. Поэтому надо понимать, что жизненный стандарт россиян не будет увеличиваться в связи с тем, что мы получили Крым. Это приобретение в долгосрочном плане, но экономически это не очень правильно.

Короче говоря, мой призыв к немцам такой, что как бы смириться, что ли, с этим делом. Можно называть это аннексией или возвращением справедливости, право нации на самоопределение. Это вечная тема, вечный спор: право нации на самоопределение и границы, 1975 год. Короче говоря, мне дальше нечего сказать. Большое спасибо.

Фальк Тишendorф: Спасибо, Руслан Семенович. Руслан Семенович, очень интересное выступление. У меня все-таки один вопрос к вам. Мы сейчас чуть больше чем час обсуждаем взаимодействие немецкого и российского бизнеса. На самом деле, я думаю, что можно уже сейчас сказать: все участники поддерживают, что это взаимодействие очень важно как для России, так и для Германии и для Евросоюза.

Мы 3 или 4 года назад начали рассказ о модернизации российской экономики и российской промышленности. Если бы даже у нас политическая ситуация в Европе была другая, у нас не все так получилось бы, как мы хотели, когда мы начали об этом говорить. У меня такой основной вопрос: почему это так? Почему все-таки всегда тоже на конференциях, на семинарах говорят: «Да, все хорошо», но все-таки те цели, если мы особенно говорим о модернизации российской промышленности и российской экономики, которых мы хотели достигнуть, Россия хотела достигнуть, мы не на таком уровне достигли, как мы хотели? Почему это так?

Гринберг Р.С.: Я думаю тоже над этим вопросом все время и прихожу к выводу, что мы не доверяем друг другу до конца. Дело в том, что эта дискуссия долго продолжается, что важнее: ценности или интересы? Это ужасное противоречие, потому что для меня лично Германия является, что бы там ни происходило, образцом жизни. Это нормальный средний класс, работающая независимая судебная система, работающая политическая система, политическая конкуренция, чего не хватает в России, но, с другой стороны, я очень не люблю, когда немцы учат меня, что надо делать.

Я знаю, что в Германии сажали в тюрьму гомосексуалистов 40 лет назад, а сейчас считается преступлением вообще критиковать это дело, но, в конце концов, мы на 500 лет раньше начали развиваться. Надо как-то это все учитывать. Я здесь против западного учительства. Вот этот вот Oberlehrerton России не нравится. Это не нравится даже Молдавии, а Россия большая все-таки, тем более не нравится.

С другой стороны, я иногда думаю, что если бы не было Германии, если бы не было германской реакции на ограничения прав человека или еще что-нибудь, то тоже было бы скучно, с учетом того что у нас в собственной стране есть дефицит политической состоятельности и так далее. Так что здесь очень противоречивая тема. Я думаю, что мы нужны друг другу. Мы очень друг друга дополняем. Это всегда инерция. Это из советских времен. Я еще молодым совсем человеком помню, что «Нам надо менять структуру нашего товарообмена. Что же такое? Мы все время им гоним нефть и газ, а все остальное они нам привозят».

[01:00:02]

Это продолжается. Это выгодно в краткосрочном плане, но в долгосрочном плане, я думаю, для Европы, для нашего евразийского континента это очень плохо. Мы должны понимать, что в долгосрочном и среднесрочном плане мы все-таки заинтересованы в

модернизации России, в модернизации ее ландшафте, а в краткосрочном – нет, конечно, потому что мир переполнен товарами и услугами.

Я помню дочь Франца Йозефа Штрауса. Мы с ней беседовали в Брюсселе по поводу Modernisierungspartnerschaft. Я пожаловался ей, что у нас так происходит, что мы самолеты перестали производить большие. Она говорит: «И не надо вам больше, потому что хватит двух». Я говорю: «Как же хватит? Было СССР и США. Не было никакой Европы, никаких аэробусов не было. Были прекрасные самолеты двух сверхдержав». Она говорит: «Нет, уже теперь поздно». Должно быть две державы, боинги и аэробусы. У вас страна большая. Делайте маленькие самолетки. Вам надо там перелетать из города в город».

Это смешная история, но она показывает, что в краткосрочном плане никто не заинтересован в том, чтобы выращивать себе конкурента. Кстати, именно поэтому санкции, наверное, не будут действовать. Продать или умереть. Это очень сильно противоречит нашему сотрудничеству в краткосрочном плане, а в долгосрочном плане мы не любим думать.

Фальк Тишендорф: Спасибо, Руслан Семенович. У нас еще здесь два участника на сцене. Я хотел бы сейчас попросить Федора Владимировича, который является официальным представителем земли Баварии в Российской Федерации, пару слов сказать по поводу того, как вы видите сейчас, как предприятия из Баварии, которых на самом деле большинство из Германии, которые здесь инвестируют, видят ситуацию на сегодняшний день на российском рынке, и какие у вас сейчас дискуссии именно с этими компаниями.

Хорохордин Ф.В.: Большое спасибо, г-н Тишендорф. Спасибо организаторам этого форума за приглашение на столь интересное мероприятие. Действительно, ситуация сейчас непростая. Мне достаточно часто приходится общаться с представителями российского и баварского бизнеса.

Мы работаем здесь, в Москве, прежде всего в интересах малых и средних предприятий из Баварии. Таким крупным, как Knauf, Siemens, BMW, я думаю, гораздо легче, и у них больше дыхания для того, чтобы пережить определенные негативные моменты. Вчера только было заявление концерна Siemens здесь, в Москве, что они, невзирая на ситуацию, продолжают заниматься здесь локализацией и вкладывать деньги, инвестировать.

Мы, как я уже говорил, работаем в интересах прежде всего среднего бизнеса, даже где-то отчасти малого бизнеса. Конечно, чего греха таить, есть очень большая озабоченность. Есть опасения по поводу возможного свертывания отношений. Претензии в этом плане далеко не всегда высказываются в адрес российского государства, а в общем-то, все чаще и чаще в адрес Брюсселя, Берлина, по поводу того, что все-таки, наверное, надо было как-то потоньше действовать, не доводя ситуацию до тех крайностей, в результате которых мы сейчас все столкнулись с новыми свершившимися фактами.

Большинство бизнесменов, надо сказать, проявляют хороший оптимизм. Я сам такой оптимизм проявляю, хотя я здесь выступаю в России в двух ипостасях. Оставаясь

российским гражданином, я представляю прежде всего баварский бизнес. Поэтому, может быть, мне и сложнее, а с другой стороны, интереснее заходить на ту или иную проблему с двух сторон, пытаюсь ее объективно оценить. Вообще, здесь уже прозвучало упоминание о Франце Йозефе Штраусе. Это можно говорить о том же Siemens, который еще 200 лет назад пришел в Россию. Можно еще дальше копнуть до эпохи Екатерины и Петра, еще раньше. Баварский бизнес давно и успешно в России работает.

Безусловно, сейчас важно не допустить, чтобы большой задел в сфере российско-германских отношений (баварцы здесь всегда, на мой взгляд, были локомотивом развития этого движения), чтобы не порушить в одночасье то, что было наработано, а наоборот, продолжить усилия в том смысле, что выходить на новый потенциал сотрудничества.

[01:05:07]

Я здесь, наверное, должен взять под защиту г-жу Меркель, поскольку в ее адрес тут прозвучала критика. Все-таки сравнивая с другими странами Евросоюза, не говоря уже о политике администрации США, Берлин проводит достаточно взвешенную политику. Это видно по высказываниям Меркель и Штайнмайера, министра иностранных дел. Сейчас все больше и больше, по-моему, утверждается точка зрения о том, что далеко не одна Россия виновата в том, что происходит. Мы видим это и по тем попыткам Евросоюза и Германии в первую очередь как-то активнее работать в этом плане и с нынешним украинским руководством.

Я думаю, мы все-таки должны это пережить. В значительной степени от нас всех сейчас, мне кажется, необходима такая хорошая разъяснительная работа, прежде всего в направлении демонстрации преимуществ, перспектив сотрудничества между Россией и Германией, что, безусловно, относится к баварскому бизнесу и к другим землям в Германии. Я работаю на этом месте уже больше чем 3,5 года. Мы знаем, что экономика в Германии экспортно-ориентированная. Большинство предприятий – это малые и средние. Они всегда очень пристально смотрят на новые рынки. Российский рынок для них был и остается очень привлекательным, несмотря на все известные проблемы.

Поэтому нам нужно разъяснять ситуацию и в хорошем смысле пропагандировать работу с российскими партнерами в России прежде всего для тех, кто еще колеблется, а тем более немножко испугался, заколебался в свете последних событий, потому что если вы спросите представителей бизнеса, опять же среднего бизнеса, который давно здесь в России уже находится, то в 99% вы услышите, в общем-то, достаточно оптимистичные и хорошие прогнозы, что, в общем-то, люди не очень хотят уходить из России даже в свете каких-то последних негативных событий, хотя, опять же, я должен сказать, что здесь помимо геополитических аспектов, возникших в самое последнее время, безусловно, в негативном плане, к сожалению, сказываются и некоторые другие факторы.

В первую очередь это относительная слабость российской экономики. Если в 2012 году объем торговли только одной Баварии с российскими регионами составлял 13,5 миллиардов евро, то в прошлом году он упал до 11,5. К сожалению, по-прежнему болезнь нашей экономики, российской, ее экспорт в ту же Баварию две трети – это энергоносители. Если Германия зависит от поставок российского газа, если мне память не изменяет, в среднем 40%, то у Баварии это достигает 45%. Основной газ поступает по все тому же газопроводу, о котором говорил г-н Лебан, через границу с Чехией.

Еще одна проблема, которая происходит тоже из того, что я говорил. Экономика России. В последнее время мы все видим заметное ослабление рубля по отношению к евро. Конечно, слава Богу, это, наверное, неплохой стимул для российского экспорта, но, с другой стороны, опять же, из моих разговоров сплошь и рядом приходится слышать, что это обернулось серьезной проблемой. Многие российские партнеры баварских фирм уже осуществили предоплату каких-то поставок.

Вы знаете, востребованы машины и оборудование. Сейчас требуют скидок, пересмотра цен, поскольку им стало трудно изыскивать дополнительные средства для оплаты уже того, о чем они договорились и что они заказали. Вот конкретное проявление, не говоря уже о том, что, понятно, в этой ситуации зашевелились конкуренты на азиатском континенте (я не буду называть конкретно, но мы все знаем), которые предлагают примерно ту же номенклатуру машин, оборудования и станков. Пускай хуже по качеству, хуже по сервису, но тем не менее они свою нишу начинают у тех же немцев успешно, к сожалению, на мой взгляд, отвоевывать.

Что еще можно сказать? Даже несмотря на последние события, никто ведь не отменял идею (я надеюсь, до этого не дойдет) партнерства для модернизации, которую предлагал еще Штайнмайер тот же, будучи вице-канцлером при правительстве Шредера. Сейчас, когда сформировалась в прошлом году новая правящая коалиция в Берлине, эта идея витает, и она активно поддерживается германским бизнесом.

[01:09:50]

Те проблемы, которые мы сейчас видим (как в геополитическом плане сложности, так и в российской экономике), мне кажется, тем не менее они должны придать новые импульсы усилиям, предпринимаемым в нашей стране с тем, чтобы по возможности избавиться от этой злосчастной энергозависимости поставок энергоносителей как основного источника валютных поступлений и все-таки шаг за шагом, несмотря на все подводные камни и трудности, сделать так, чтобы активнее переводить нашу экономику российскую на инновационный путь развития.

Последнее, может быть, замечание. Мы достаточно часто приводим делегации из Баварии. Опять же, в составе этих делегаций в основном представители малого и среднего бизнеса. Очень сложно для них найти здесь партнеров. Мы были в Поволжье в прошлом году. Как правило, в качестве партнеров выступают огромные постсоветские гиганты, до

которых трудно просто достучаться – с помощью местных организаций, без помощи местных организаций.

Что я хочу сказать? Средний бизнес, конечно, в нашей стране еще не развит. Он хромает, извините за выражение, пока еще на обе ноги. Очень мало производящих предприятий. По сути дела, для среднего бизнеса из стран Западной Европы, из той же Германии, из той же Баварии найти адекватного партнера очень сложно, и, конечно же, это сказывается.

Другая проблема. В те же российские регионы (совершенно понятная, закономерная цель, поставленная руководством нашей страны) привлечение иностранных инвестиций, но иногда приходится видеть, насколько эта работа ведется малопрофессионально. Иногда просто говорят: «Приводите фирмы, дайте деньги. Через 10 лет вернем с прибыли». Никаких разработанных планов профессиональных, ничего. Поэтому здесь я, может быть, призвал бы интересоваться в том числе зарубежным и немецким опытом привлечения инвестиций.

Наше представительство этим активно занимается. Мы возим бизнесменов и чиновников в Баварию, с тем чтобы они на месте, например, изучали такую тематику, как помощь, поддержка малого и среднего бизнеса, привлечение инвестиций, региональный маркетинг. Понятно, что эффект от этих поездок имеет и другая сторона. Мы знакомим баварский бизнес с интересными людьми, от которых зависят какие-то торгово-экономические связи.

Подытоживая то, что я сказал, мне кажется, что и в нынешней ситуации у нас сохраняется очень большой потенциал сотрудничества. Здесь можно многому поучиться друг у друга и, опять же, постараться придать импульс этому сотрудничеству и раскрыть те потенциалы, которые еще существуют.

Андрей Кобяков: Спасибо. У меня есть вопрос к вам, если позволите. Сегодня у нас так получается, не сговариваясь, как ни странно, определенная последовательность диалога и разговора у нас идет. Действительно, вы упомянули программу партнерства для модернизации. Предыдущий оратор после вопроса со-модератора высказал суждение, что то, что мешает двигаться быстрее в рамках глубокой модернизации и развития с помощью германских технологий, германского бизнеса, это, может быть, недостаток доверия.

Я так понял из ваших слов, что вы считаете более важным фактором в этом отношении недостаточность каких-то политических и организационных усилий, в том числе, местных руководителей и региональных руководителей. Я думаю, что, наверное, можно также сказать, что по большому счету не до конца дорабатывают наши торгово-промышленные палаты и другие организации, которые могли бы в действительности дать просто совершенно другие условия и базу данных, и работать просто по-другому с привлечением германских компаний в Россию.

Правильно ли я делаю вывод, что, на ваш взгляд, этот фактор является, может быть, одним из главных тормозящих, а с другой стороны, в нем заложен потенциал реальный для ускорения процесса?

Хорохордин Ф.В.: Безусловно, вы правы, хотя я не стал бы, наверное, обобщать. Скажем, представительство Баварии существует с 1995 года. Первоначально оно возникло в результате установления и развития партнерских связей Баварии с Москвой. Потом к этому добавились связи Баварии с Санкт-Петербургом, но в последние годы все больше и больше официальные круги в этой земле ФРГ, и бизнес присматривается к другим российским регионам.

Что я хочу сказать? Наверное, просто надо выбирать, потому что регионы разные в России. Они сейчас все больше и больше начинают конкурировать друг с другом. Это тоже, на мой взгляд, очень хорошее развитие, в том числе в борьбе за привлечение иностранных инвестиций и в общем плане экономического развития.

[01:15:05]

Поэтому одна из моих задач, например, и моих коллег, с которыми мы здесь работаем, состоит в том, чтобы рекомендовать баварскому бизнесу те регионы, где мы видим наибольший потенциал и где рамочные условия для развития предпринимательства, в том числе для иностранного бизнеса, кажутся нам более благоприятными, чем в некоторых других регионах. Наверное, тут можно долго перечислять эти регионы: кто-то похуже, кто-то получше.

В прошлом году мы плодотворно свозили очень большую делегацию в Татарстан, в Самару и в Ульяновск. Все было очень результативно, поскольку мы своими глазами смогли увидеть и убедились в том, что там реально, особенно в Татарстане, предпринимаются очень серьезные усилия для поощрения инвестиций и бизнеса. Так работают профессионально. Ульяновск стремительными темпами догоняет. Я надеюсь, тут, может быть, кто-то из Самары есть. Не считите это за серьезную критику. Самара тоже пробуждается от спячки и начинает стремительно развиваться. В целом тенденция очень хорошая.

Конечно, есть и недостатки, на мой взгляд. Есть, например, у меня и у моих коллег определенные претензии к системе российских торгово-промышленных палат, но пример очень небольшой, простой. Помимо общей работы в интересах баварского бизнеса мы на регулярной основе пытаемся пристраивать здесь в российских регионах предложения баварских фирм, которые мы получаем из Баварии. Мы их обобщаем, рассылаем. Гораздо проще бывает эти предложения пристроить напрямую российскому бизнесу, который, если ему интересна какая-то фирма в той же Казани или Ульяновске, просто мертвой хваткой вцепился. Мы познакомили людей. Дальше они садятся за стол.

Если мы обращаемся к некоторым (подчеркиваю – к некоторым, не всем) торгово-промышленным палатам, во-первых, требуют деньги, хотя мы работаем бесплатно. Тут,

видимо, нельзя, поскольку в Германии система торгово-промышленных палат – это система обязательного членства. У палат есть деньги. У наших финансирование, прямо скажем, отличается от того, что принято в Германии. Им надо зарабатывать деньги, но в результате страдают взаимные интересы бизнеса. У нас меньше возможностей связать друг с другом интересы бизнесменов и вообще найти их.

Иногда, когда рассылаешь предложения баварских фирм, по принципу выстрелил и забыл: разослал и уже заранее знаешь, что в принципе ничего от этого не будет и никуда дальше эта информация в нужные руки не попадет. Много разных проблем. Я бы не хотел, наверное, все здесь перечислять. Есть вопросы. Где-то они успешно решаются, а где-то еще их предстоит решать. В общем, где-то это уже давно не является проблемой. Регионы очень разные. Наша задача – выявить, с нашей точки зрения, наиболее интересные и привлекательные.

Андрей Кобяков: Спасибо. Несмотря на то что, конечно, у нас есть недостаток времени, которое лимитирует, но вы очень профессионально отметили, мне кажется, одну из важнейших составляющих. Вот эти организационно-институциональные факторы, о которых принято говорить абстрактно, они в конкретном приложении действительно касаются тех организаций, тех правительственных инстанций, правительства регионов и так далее. От их деятельности так много зависит в этой сфере. Поэтому мне кажется, здесь действительно заложен просто колоссальный потенциал в том, что касается даже просто оповещения, просто правильной передачи информации. У нас еще участник.

Фальк Тишендорф: У нас еще г-н Торбен Лемме, который является генеральным директором компании ООО «Эндерс». Г-н, у нас к вам тоже вопрос: как вы оцениваете как генеральный директор этой компании здесь развитие рынка, потенциал для вашей компании? Может быть, вы тоже скажете пару слов о тех ситуациях, когда возникли сложности, и где вы видите, например, что бизнес действительно очень успешно идет в России?

Лемме Т.: Спасибо за приглашение сегодня на этот форум. Как г-н Фальк Тишендорф уже сказал, я являюсь генеральным директором компании «Эндерс» здесь, в Москве. Мы типичная средняя немецкая компания. У нас здесь, в Москве, 35 сотрудников. Только один иностранец – это я. Компании в Германии 175 лет.

[01:20:00]

Есть две «Эндерс». Мы как «Эндерс» (нрзб.) [01:20:07] Я не знаю, сколько: сотни или тысячи компаний есть, которым Россия очень интересна, потому что здесь мы видим огромный потенциал. Страна развивается, производство развивается. Здесь есть именно отношения между Германией и Россией уже давно, и это будет развиваться. Что важно для немецкой компании среднего бизнеса? Важна стабильность. Здесь иногда есть именно в России сложности. Я уже слышал сегодня вопросы по поводу закона, по поводу

администрации. Здесь очень часто есть вопросы, которые, может быть, не сложные, но удивительные. С немецким менталитетом это иногда трудно понять.

У меня есть один хороший плюс. Я немец. Я 9 лет живу в России. Моя жена москвичка. Иногда, когда я возвращаюсь с работы домой, я спрашиваю, почему это так. Она смотрит на меня и объясняет: «Это так. Почему ты не понимаешь?» Сейчас я уже не спрашиваю. Я только понимаю, что есть отличия (по-немецки anders). Вы это уже слышали. Здесь надо понимать, что есть отличия. Я сегодня слышал, что не любят учиться; когда преподаватель говорит, как нужно сделать. Успешный бизнес в России, я считаю, если вы понимаете именно этот факт: знай свои знания, свои навыки, но не (нрзб.) [01:21:57] учиться.

Я смотрел сегодня на ситуацию, что происходит именно с темой Крым. Это очень интересно. На мой взгляд, очень жалко, что сейчас такой момент вообще есть. У меня тоже есть плюс. Я смотрю телевизор в Германии, я смотрю телевизор в России. Там черное, а там белое. Где правильно? Я думаю, это серое. Как следствие этого сейчас начинаются санкции. Кто пострадает? Это по факту бизнес. Если бизнес пострадает, кто пострадает? Это гражданин. Это очень жалко, потому что это как маленький цветок, который начинает расти. Не получая воды, он может не расти. «Эндерс» – это мой (нрзб.) [01:22:48] здесь в России.

Я тоже являюсь членом Союза (нрзб.) [01:22:53] в Германии. Там я тоже очень часто общаюсь с другими немецкими коллегами здесь в России. У них есть похожее мнение. Бизнес в России можно устроить (нрзб.), если понимать отличия. Одна важная тема, о которой я только сегодня слышал, – это тема образования, обучения. Есть очень интересный фактор. Система образования в Германии и России отличается. У всех систем есть большой плюс. Почему именно сейчас это так трудно получается, что (нрзб.) [01:23:30] пока нет. Здесь еще не нашли стыковку.

Стыковка, на мой взгляд, как человека-практика, именно проходить практику. Мы, например, как немецкая компания здесь, в России, подумали построить такую образовательную систему, как в Германии, дуальную систему. Мы начинали как (нрзб.) [01:23:51] ваши возможности это устроить. Что мы делаем? Мы берем молодых людей на работу. Наши возможности, которые у нас есть, конечно, как средней компании ограничены. Мы пробуем дать знания молодым людям, которые, мы считаем, нужны именно для продукции, которая произведена в Германии, нам понадобятся в производстве.

Это очень трудно, потому что мы такие маленькие цветочки. Конечно, это будет долгий путь до получения результата, но (нрзб.) [01:24:28] скажет, мы в Германии 175 лет. Мы начинали бизнес в России в 2009 году. Мы завтра не будем уходить. Также интересно. Здесь мы говорим, как средний немецкий бизнес в Германии видит ситуацию сейчас. Он мне позвонил и спросил: «Г-н Лемме, что мы можем сделать, чтобы показать, что мы стремимся долгосрочно в России работать? Какой сигнал мы можем сделать?»

[01:25:00]

Здесь у меня вопрос, о котором я уже неделю думаю, но идей у меня пока нет. Может быть, коллеги потом мне скинут кучу идей и скажут, что можно сделать средней компании, чтобы показать, что действительно мы здесь в России хотим дальше работать. Тема санкций, по факту, да, это есть. Это политика, но мы как средняя компания, по факту, мы хотим тоже показать, что мы хотим быть (нрзб.) [01:25:31] здесь.

Фальк Тишендорф: Спасибо большое. Вы обратили внимание на один очень важный пункт, который у нас тоже в программе написан. Я хотел бы сейчас использовать этот момент. У нас 4 участника здесь на сцене: Константин Анатольевич, Сергей Александрович, г-н Шуберт и г-н Лемме, которые представляют компании, которые здесь работают в России.

Я тоже очень часто слышу, что есть проблемы с персоналом. Есть проблемы с образованием, которые позволяют, что те сотрудники, которые потребуются действительно для этого конкретного бизнеса, имеют то образование, которое там нужно, и тоже тогда скажут, конечно, мы хотим дальше и еще много лет работать в этой компании.

Поэтому я, к сожалению, г-н Шуберт не дослушал ваш доклад. Я не знаю, может быть, вы об этом говорили, но мне было бы очень интересно, как вы в вашем обществе, а также Сергей Александрович и Константин Анатольевич, как вы решаете вот эти вопросы в России, потому что вопрос персонала, мне кажется, очень ключевой вопрос, который возникает фактически у всех, неважно, это чисто российская компания, совместное предприятие, участвует немецкая компания, французская, английская компания, не играет роли, но этот вопрос всегда очень важен. Может быть, г-н Шуберт, мы начнем с вас.

Шуберт Т.: Спасибо, г-н Тишендорф. Этот вопрос для нас играет очень большую роль, но, по-моему, надо разделить, как минимум для компании «Кнауф», этот вопрос на две части. Первая часть – это наш персонал. Откровенно говоря, пока у нас с этим персоналом, что касается основного образования, у нас там проблем нет. Я здесь вижу, в России, особенно из университетов очень много высококвалифицированных выпускников, которые сразу могут начинать в принципе работать, но одно «но»: им не хватает для предприятий опыта и практики.

Они выходят из университетов, из институтов, из вузов еще очень молодые, заканчивают свое образование в возрасте 23 лет. Потом они вступают в рабочее время на рабочие места. Откровенно говоря, несколько лет мы только занимаемся их еще обучением, чтобы они были в состоянии выполнить самостоятельно те задачи, которые они получают, чтобы заработать те результаты, которые руководство от них ожидает. Скорее всего, чтобы улучшить эту ситуацию, пусть еще им дадут еще год или два, потому что все равно им потом, получается, 40 лет работать. Пусть они в это время уже собирают определенный опыт.

Вторая часть, которую я хочу затронуть, – это образование в практической сфере деятельности. Те бригады, те техники, которые обрабатывают нашу готовую продукцию сухого строительства, которую вы здесь видите вокруг, у них очень часто образования не хватает – не совсем, хочу сказать, образования, а опыта, как обработать эти комплексные системы, как соединить эти факторы. Мы вынуждены были здесь создать учебные центры.

[01:29:55]

У нас есть больше 20 учебных центров в России, где мы их научим, потому что долгосрочно, если им не хватает образования, если им не хватает опыта, это имеет отрицательный эффект на нашем бренде и на нашей продукции, потому что, конечно, клиент, мастер, руководитель бригады, инвестор в строительстве никогда не виноват. Если сухая смесь упадет со стены, это не его ошибка, а это ошибка нашей продукции. Поэтому чтобы долгосрочно не испортить нашу репутацию и наш бренд, мы создали эти учебные центры, которые для нас являются очень важным фактором нашего сбыта, чтобы потом люди или наши клиенты знали, как обработать наши продукты.

Фальк Тишендорф: Спасибо большое, г-н Шуберт. Константин Анатольевич, как вы с этой ситуацией справляетесь?

Бабкин К.А.: Скажу, что вопрос кадров из категории вечных вопросов. Всегда их будет не хватать. Всегда будет хотеться более квалифицированных, более лояльных кадров. С этой проблемой нехватки или пожелания больше и лучше в кадровой политике мы сталкиваемся в Северной Америке, в Канаде и в США. Естественно, в России тоже остро эта проблема стоит с качеством подготовки специалистов молодежи. Ситуация в России, конечно, более тяжелая, но, может быть, и легкая.

Нам говорят, что в России нет безработицы или она очень мала. На самом деле скрытая безработица. У нас из-за неправильно устроенной системы отчетности, про которую мы уже говорили, полтора миллиона бухгалтеров делают никому не нужную работу. Если иметь такую систему отчетности финансовой, как в Германии или в США, то три четверти или четыре пятых от этих полутора миллионов бухгалтеров выйдут на рынок. Им надо будет дать работу в реальном секторе, они должны будут созидать.

То же самое про охранников. У нас полтора миллиона людей работают в частных охранных структурах. Они заняты непроизводительным трудом. При этом часто трудно укомплектовать сборочный конвейер, чтобы найти людей, которые созидали бы.

Еще момент – образование. Мы долго реформируем образование. При этом, как, в общем, во всей экономической политике, у нас образовательная политика оторвана от реальности. Я лично понимаю, что такое инженер, выпускник вуза, и не очень понимаю, кто такой бакалавр. Я не знаю, может, в Германии бакалавры активно применяются и понятно, что это такое, но в России разорвана связь вузов с реальным сектором. Я знаю, что в Германии существует система помощи компаниям, чтобы они налаживали связи с вузами.

Мы также обращаемся к правительству: «Помогите нам разместить во всех вузах аграрного направления учебные пособия, поставить комбайны или какие-то другие машины, чтобы студенты в процессе учебы изучали технику, на которой им надо будет работать через несколько лет». Государство не видит эту проблему и не выделяет ни денег, ни усилий на то, чтобы наладить плотную связь образования с созиданием, с реальным сектором. Нам предыдущий министр образования сказал, что мы должны воспитывать не человека-творца, не человека-созидателя, а человека – грамотного потребителя. Это из той оперы, что правительство у нас преследует какие-то абстрактные цели, ведомые только ему. К сожалению, из-за этого проигрывает наша страна и, в частности, возникают проблемы с качеством подготовки кадров.

В целом эта проблема решаемая. Молодежь хочет работать. Она с надеждой смотрит на реальный сектор. Они все понимают, что уже не нужно столько юристов, экономистов или бухгалтеров. Все больше молодежи идет в аграрные вузы, в технические вузы. Здесь та же самая тема, как в экономической политике. У нас страна имеет огромный потенциал. Если решить проблемы, а их можно решить, то у нас страна двинется вперед. От этого могут выиграть все. Спасибо.

[01:35:01]

Андрей Кобяков: Константин Анатольевич, совсем короткий вопрос. У вас ведь крупное предприятие, то есть это даже группа предприятий, с большой численностью сотрудников. У вас собственные образовательные программы на предприятии существуют?

Бабкин К.А.: Есть академия «Ростсельмаш». У нас плотные связи с тремя вузами. В Ростове-на-Дону студенты проходят практику. У нас есть программа «Кадры для отрасли». Мы, по-моему, все уже аграрные вузы охватили. Создали учебные классы. Оснастили их учебными пособиями, связанными с нашей продукцией и не только, с современной сельхозтехникой. Мы подготовили учебные программы, по-моему, 35 вузов. Это все затраты. Нам государство в этом деле не помогает.

В некоторых вузах (наверное, в 10) мы уже в сотрудничестве с нашими представителями, с дилерами региональными, ставим уже сельхозтехнику как учебное пособие. Зимой стоит комбайн в вузе. Студенты его используют как пособие. Потом во время уборочной кампании этот комбайн уезжает, работает в поле. На следующий год, может быть, приезжает другой комбайн. Дилер его ставит в вуз. Это все затратно, это все непросто. Здесь нужна государственная политика. Мы пока пытаемся справиться своими силами, но хотелось бы получше. Спасибо.

Андрей Кобяков: Коллеги, я на правах модератора хотел бы нашу первую секцию или сессию подвести к концу. У нас осталось не так много времени, но, правда, и не так много выступающих. Я хотел бы поблагодарить всех, кто сейчас на сцене. Мы освободим места для следующей группы.

Единственное, я хотел бы обратить внимание, что у вас в пакете документов, которые здесь, лежал проект резолюции. Мы просто просим вас с ней ознакомиться. Если есть какие-то возражения, их высказать. Если нет, то мы просто к концу нашего мероприятия могли бы взять ее за основу и за нее соответствующим образом проголосовать. Есть вопрос, но очень коротко, если можно, потому что у нас объективно очень плотно нужно еще поработать.

Из зала: Уважаемый сопредседатель форума, спасибо вам за такую площадку. Мне бы хотелось задать вопрос. Андрей Борисович, конечно, спасибо за рекламу компании Bosch, потому что вся беда в том, как мы соединяем аппаратуру: плюс или минус. Мне хотелось бы узнать, как в свете новых проблем, которые возникают у нас в мире и на Западе по отношению к новой истории России, с каким плюсом и минусом возможно дальнейшее взаимодействие российско-немецкого бизнеса?

Конечно, спасибо компании, которую возглавляет Шуберт, за бизнес, который созидателен и в то же время обучаем, потому что у них в компании очень много обучающих программ. Раньше в советское время было ПТУ, а сейчас подмена идет ПТУ в учебных центрах компании. Мне бы хотелось узнать мнение уважаемого господина Лебана, как гуру того бизнеса, который проявлял в советское время и продвигал вообще хорошие проекты для Советского Союза, как возможно сейчас сделать новый проект по взаимодействию немецкого и германского бизнеса? Спасибо.

Андрей Кобяков: Это, конечно, коротким вопросом я бы не назвал, честно говоря. Я думаю, мы все-таки действительно дадим доктору Лебану возможность высказать свою точку зрения коротко, но вообще это целое фундаментальное выступление. Мы все пытались сегодня весь круглый стол отвечать на поставленные вами вопросы. Я просто, может быть, более его конкретизирую. Видите ли вы, доктор Лебан, какое-то направление, которое могло бы сейчас быть, например, центральным для организации крупного проекта, масштабного сотрудничества России и Германии?

Лебан А.: Есть плохие большие советские проекты, которые остались недоработанными до конца. Есть и хорошие. Хороший проект должен не только иметь большие суммы кооперации, но и какой-то смысл. Я вижу, например, символический проект кооперирования в области поездов.

[01:40:03]

Эти поезда Siemens связывают ваши города, будут связывать нас с вами, помогают людям быть мобильными, себя хорошо почувствовать, и имеют, конечно, инфраструктурный эффект, который длится на десятилетия. Такие еще есть.

Андрей Кобяков: Спасибо. Мне тоже пришла как раз в голову именно инфраструктура и железнодорожный транспорт. Еще Сергей Серебряков попросил одну минуту. Я прошу вас действительно покороче.

Серебряков С.А.: Я не буду тогда про образование. Я скажу только одну фразу. Наша главная проблема системы образования – это то, что нам преподают фактология, а не методологию. Здесь надо в вузах посмотреть внимательно. Это надо глубоко раскрывать. Я за всеми выступающими пытался записывать основные тезисы (то, что слышал) и пришел к такому выводу.

О чем мы говорили? Стабильность, прогнозирование, доступность и открытость власти, барьеры, знание вектора развития государства и общества, люди. Мы можем сделать такой вывод из первой нашей части, что проблемы российско-германского сотрудничества лежат в той же самой плоскости, что и проблемы всей российской экономики. Решая только эти проблемы в общей их совокупности, мы, наверное, решим проблему российско-германского сотрудничества в полной мере. Спасибо.

Андрей Кобяков: Тут уж ничего не поделаешь. Поэтому думать, что здесь проблемы имеют какой-то совершенно особый и специфический характер, конечно, тоже было бы странно, но в то же время я думаю, что все названные вами проблемы решаемы. Они только требуют того, чтобы ими начали действительно всерьез заниматься. Сегодня уже много было сказано здесь конкретных примеров, которые говорят о том, что эта проблема решается.

Итак, я благодарю. Сейчас сидящих на сцене прошу освободить места еще несколькими нашим коллегам. Еще раз напоминаю про то, чтобы посмотрели резолюцию.

[01:45:00]

Коллеги, я прошу сосредоточиться. У нас осталось формально всего 25 минут. У нас есть еще выступающие. Прошу вас, кто еще хочет продолжать слушать наш круглый стол, займите свои места. Участников прошу занять свои места на сцене. Коллеги, не расслабляемся. Профессор университета Геттингена Петер Шульце, известный эксперт в области российско-германского сотрудничества, участник многих форумов, которые организуются в России и российскими усилиями за рубежом (мы с ним вместе пересекались на Родосе не раз), а также аналогичных мероприятий в Германии.

[01:50:01]

Поэтому, несомненно, мнение человека, который давно занимается Россией, в рамках сегодняшнего нашего круглого стола было бы для нас очень ценно, тем более что мы услышали мнение промышленников. Сейчас интересно услышать мнение ученого и эксперта.

Шульце П.: Спасибо. Я хотел бы сделать некоторое провокационное вступительное слово. Во-первых, я хочу, послушав вчера и сегодня очень все эти интересные рассуждения, выступления, я начал задавать вопрос сам себе: что произошло с теми всеми программами и проектами, которые Европейский союз и индивидуальные европейские

страны типа Германии начали для образования российских менеджеров, администраторов, персонал для предприятий?

Тысячи из них были подготовлены в Германии, в институтах и в других местах на юге страны. Куда они все уехали? Или они были подготовлены для того, чтобы управлять российскими промышленными предприятиями? Это один из вопросов, который, конечно же, возникает в голове, когда мы говорим о проблемах эффективных подготовленных кадров, которые могут обеспечить интернализацию и инновационный процесс.

Второй вопрос, который возникает у меня в голове, конечно же, это вопрос, связанный с тем, что было и критиковалось недавно, – это вмешательство интересов местных и региональных властей в продвижение странного бизнеса. Весь мир, начиная с 1970-х годов, участвует в очень жесткой конкуренции за капитал. Все регионы Испании, Англии, Германии, Франции, даже в США и в Бразилии готовили своих административных и политических сотрудников для того, чтобы они перестроили себе мозги на бизнес, как говорится, чтобы они красный ковер расстилали перед бизнесменами.

Почему этого не происходит в России? Да, это происходит, не буду врать. Я знаю, что в Калуге, в Московской области, в Ленинградской области и в некоторых других это происходит, но в целом это не происходит. Вот это вот благоприятное отношение к бизнесу является реальным фактором, который является важным условием для привлечения иностранного капитала.

Далее. Тоже фактор, который известен во всем мире. Каждое региональное экономическое агентство, которое занимается перестройкой экономики и отдельных инструментов, это подготовка и реализация проектов «под ключ», когда какой-то институт берет проблему региона и берет на себя решение всех этих вопросов, с которыми сталкивается инвестор, приезжая в регион. Это агентство развития обеспечивает решение медицинских вопросов, экономических вопросов, налоговых вопросов, взаимодействия с налоговыми властями, административными проблемами.

В каждом регионе в Европе используется этот подход. Почему до голов российских региональных властей не доходит эта простая истина? Один из наших коллег, представитель компании, здесь говорил, который уже компанией в России управляет. Я думаю, что это те базовые вещи, которые должны быть реализованы в вашей стране, должны присутствовать в вашей стране, для того чтобы вы достигли успеха.

Позвольте мне сейчас сказать несколько слов о той ситуации, которая является новой для нас, которая раньше не возникала в российско-немецких торговых отношениях на протяжении последних, например, 50 лет. Германо-российские отношения имеют очень длительную историю. Я даже не хочу вас утомлять рассказом об этом. Мы начали работать очень тесно еще при царском режиме.

[01:55:00]

Мы работали очень тесно, в том числе имели военное сотрудничество в период Веймарской республики. Мы начали опять даже в разгар холодной войны в 1970-х годах, когда мы начали реализовывать газовые и нефтяные проекты по поставке этих энергоносителей в Европу и в Германию. В области энергетики мы никогда не сталкивались с проблемами до 2005 года. Поэтому даже во время холодной войны, когда г-н Рейган провозгласил новый курс, никогда не было сложностей в торговле между Россией и Германией.

Ситуация сегодня очень хрупкая, очень сложная. Эти воды бизнеса исключительно турбулентны. Эти санкции действительно очень серьезно нанесут вред германо-российскому сотрудничеству, потому что Соединенные Штаты не пострадают, потому что торговля с Америкой – это всего лишь один или два процента общей торговли по сравнению с общим объемом, а в Германии эти цифры очень высокие.

Второе – инвестиции. Россия получила примерно 130 миллиардов долларов в качестве инвестиций с начала 2000-х годов. Примерно 20 миллиардов – это немецкие инвестиции. Это долгосрочные инвестиции. Это не спекулятивные инвестиции в финансовый сектор. Это все то, что касается реального сектора, потому что если санкции наступают, то это действительно среднесрочные и долгосрочные инвестиции. Это период 8-20 лет. Конечно, точка окупаемости по этим инвестициям, может быть, наступает только через 5-8 лет.

Поэтому именно такая схема характеризует отношения. Австрийцы работают, итальянцы и датчане также работают по такой же схеме. Конечно, у нас есть интересы с экономической точки зрения. Мы хотели бы иметь совершенно спокойную бизнес-среду с понятными правилами. Хотелось бы, чтобы именно элиты, которые находятся у власти, понимали эту ответственность. Россия – это абсолютно нормальная страна. К ней нужно так относиться. Политические элиты именно так должны смотреть на Россию.

У меня нет проблем в отношении деловых элит, потому что они работают, но политическая элита сейчас в Германии находится на перекрестке, потому что в Германии с 2004 года сейчас очень серьезная медиа-атака идет на Россию, начиная с проблемы с Ходорковским. Это направлено не против народа России, а против руководящей элиты Российской Федерации. Сейчас идет такое колебание с 2012 года. Эта критика становится все сильнее и сильнее. Что же подогревает эту кампанию? Мы не понимаем, что это за атака в средствах массовой информации.

[01:59:58]

Эта атака постепенно проникает в умы политической элиты, правящих коалиций, социал-демократов. Все больше и больше информации идет о том, что Россия делает неправильно. Все это упало, конечно, на очень благодатную почву. Когда мы говорим о событиях, связанных с Украиной. Если бы это была всего лишь только Германия, то эта проблема могла бы быть сдержана, но Германия сейчас находится также в окружении 27 стран Европейского союза. Большинство этих 28 стран-членов не так хорошо относятся к

России, как Германия. Некоторые действительно заняли враждебную позицию. Некоторые абсолютно безразличны. Эти страны, конечно, более сдержанно действуют, особенно те, кто торгуют с Россией.

Есть еще один фактор, который прямо не виден, но политический менталитет элит и, конечно, Соединенные Штаты очень сильно давят, поскольку у них нет торговых отношений такого масштаба. Они, конечно же, настаивают на санкциях, но прежде всего им это все равно, потому что, конечно же, никто же не собирается закрывать «МакДональдс» в России как ответные санкции. Не будут закрывать «Кока-Колу» и «МакДональдс», потому что это непосредственно влияет на простых людей.

Конечно, европейские страны, которые идут в фарватере политики Соединенных Штатов, особенно балтийские страны, которые очень раздражены Россией, они и объединяются с Соединенными Штатами и создают эту негативную волну, которая влияет и на серьезных европейских игроков. Сейчас, конечно, нужно обязательно выйти из этой эскалации, уйти от этого разговора о санкциях и выйти на другой статус-кво, чтобы понять и давать сигналы о компромиссе с обеих сторон.

Андрей Кобяков: Спасибо, профессор Шульце за обстоятельный геополитический анализ и анализ политических, внешнеполитических факторов. Сегодня, наверное, впервые впрямую прозвучал еще один, названный причем вами, вопрос, но вы на него ответили в конце совершенно однозначно. У нас, оказывается, в российско-германских отношениях есть важный фактор – это Америка, которая, как мне кажется, действует вполне намеренно. Мы не можем сказать даже из вашего эмоционального выступления, что это какие-то случайные факторы. Спасибо. Мы увидели еще одно измерение проблемы.

Позвольте мне обратиться к нашему круглому столу. Присутствующий здесь представитель «Деловой России», руководитель регионального отделения, Александр Левченко. Скажите несколько слов, пожалуйста, по теме нашего сегодняшнего круглого стола.

Левченко А.П.: Во-первых, добрый день. Я отсидел всю первую часть, все прослушал. Зал был гораздо больше. Честно говоря, не знаю, что сейчас говорить. Мне было очень интересно все это смотреть. Я должен будет представиться более подробнее. Я представляю общественную организацию «Деловая Россия». Это 2000 предприятий по всей России несырьевого сектора. Это перерабатывающая промышленность, производство, вертолеты, самолеты, те самые, которые, как я слышал, очаровательная немка не советовала строить в России.

[02:05:07]

Это молодая организация. Ей всего-навсего 11 лет исполнилось. Где-то десятка три олигархов, по понятиям от миллиарда долларов, которые входят в ее состав. Она постоянно ведет мероприятия, подобные конференциям. Мы просто постоянно это делаем, постоянно ведем, но они ориентированы не на зарубежные инвестиции и не на зарубежных коллег. В прошлом году мы только открыли свой международный клуб, где

подобные мероприятия идут уже в рамках международных отношений, но тут случилась история с Крымом.

Я только что прилетел оттуда. Два дня прошло, не больше. Мы пришлось открывать новое отделение «Деловой России». У нас всего где-то 68 было отделений по федеративным округам, по областям, в общем, по всей России. Сейчас это, видимо, 69. В Севастополе не успели, а в Крыму успели, хотя встретились в Севастополе с Алексеем Чалым. Совершенно очаровательный человек, который ходит в свитере, включая президентские приемы. Вы знаете, он извинялся, когда мы ему говорили бизнес-предложения: «Давайте начнем активно работать». Он говорил: «Подождите. Мы из революции еще не выбрались. Дайте нам разобраться хоть на секунду».

Я еще услышал здесь такую фразу, что «не знаю, кому верить». Спикер ушел, у которого 175 лет на рынке фирма. Немец, который не знает, кому верить. Безусловно, надо верить России, потому что так извращено лгать, как это делают в Европе, мы еще не научились. Мы вообще делаем только первые шаги. Вы знаете, я сам был потрясен этим слезам искренности. Просто подходили люди и говорили: «Вы что, из Москвы?» – «Да». – «Мы так рады. Мы с Россией и так далее». Вы знаете, это не покупается ни американскими долларами, ни евро-фунтиками.

Посмотрите, что произошло. Присоединилась большая экономика, которая очень тяжелая. Нельзя не согласиться с Гринбергом, который сказал: «Как это потянуть? Огромный айсберг». Действительно, огромный айсберг, но по сравнению с Россией это всего-навсего одна область. Я почему так уделяю внимание Крыму? Сейчас мы перейдем к отношениям с Германией. Я вернусь к несырьевой экономике и отношениям с немецким бизнесом, в котором у меня есть достаточно большой и солидный опыт.

Понимаете, то, что произошло, и то, что сейчас санкции, то, что пугают, и я слышал от немцев, что их тоже пугают эти санкции. Во-первых, я хочу сказать, что меня они, например, ни на секунду не испугали и, по-моему, не испугали никого из русских. Напрячься-то мы напряглись, конечно, наверняка, но на самом деле мы живем в этих санкциях 200 лет со стороны Европы, не трогаем немцев. Я напому просто: у нас если что европейское, то это были немцы. Со времен Лефорта это повелось. Мы не готовы, чтобы реагировать на эти санкции как-то серьезно. Что бы там ни придумали, хуже, чем в Советском Союзе вряд ли кто-либо что-то придумает. Нас уже этим никак не напугаешь.

Если вернуться к Крыму, я разговаривал там с бизнесменами, когда открывалась организация. Где-то около 70 бизнесменов из разных городов Крыма приехали на открытие «Деловой России». На этом открытии я слышал, что они говорили. Главная проблема, о которой говорили, вы не поверите, это полукриминальная экономика Украины. Это полностью теневая, на 90% теневая экономика. Такого освящения даже близко нет.

Они говорили только об одном: «Нам нужны законы Российской Федерации. Дайте нам законы. Научите нас работать в рамках закона Российской Федерации». Они находились в оккупированной зоне 23 года. Людям просто хочется жить и работать честно. Им действительно хочется ложиться спать и вставать с чистой совестью, чего они были лишены, просто напрочь лишены. Это я высказался по Крыму и по ситуации вокруг Крыма.

[02:10:01]

Еще, кстати, по Крыму. Вы знаете, Россию еще обвиняют в нарушении суверенитета. Вы знаете, план Дзержинского – расчленение России по вертикали. Это же просто откровенный призыв к агрессии. Здесь просто две семьи воссоединились. В чем дело? Казалось бы, нужно порадоваться.

Андрей Кобяков: Я вас попрошу немножко ближе к теме, потому что у нас время, к сожалению, выходит. Это очень важные рассуждения, но мы, все-таки возвращаясь к российско-германскому диалогу, как бы чересчур не увлеклись этой темой.

Левченко А.П.: Я записывал. Я слышал, о чем вы говорили без меня. Вы только об этом и говорили. Что я хочу сказать по экономике? Мы знаем, что в России слабо не только в законах. Законы, что поделаешь, в каждой стране свои законы. Мы все-таки как-то работаем, хотя это большие недостатки. Мы согласны с этим, но это наши законы. Мы их должны соблюдать. Что касается откровенной дыры, в которой Германии просто нет, она отсутствует, хотелось бы, чтобы она присутствовала. У нас самые тяжелые условия не только то, что вы перечисляли здесь, а это совершенно невнятная, точнее, я бы сказал, убийственная кредитная политика.

У нас очень дорогие деньги, а у вас они очень дешевые. Здесь ваша экспансия, ваша агрессивность была бы, конечно, гораздо более полезной. Эта ниша свободна. К этой нише нужно добавить нишу электронной промышленности, которая в Советском Союзе была завалена. Она работала нормально, но электронная промышленность – это та самая ниша, где вас просто ждут. Что касается моего коллеги по гипсокартон, он на самом деле пришел, купил это предприятие советское, которое выпускало гипсокартон. Разрушил это предприятие и на его место создал свое немецкое предприятие.

Я расскажу, в чем разница. Разница всего-навсего в стандартах. Советский гипсокартон был на 2,5 мм толще, тверже намного. Модуль упругости был гораздо выше. Цинковые направляющие. Из одной спички можно было сделать пять таких спичек, которые сейчас крепятся на тот же самый гипсокартон, который так нам любезно был показан в этом здании. Разница стандартов – это единственное, что нас с вами отличает, но это же переговорный процесс. Это, кстати, касается и политики. Мы же вас не учим варить пиво, а чего вы нас учите делать самолеты? С каких это пор? В конце концов, в этом смысле Россия гораздо более приоритетная страна, чем Германия. Я понимаю, что я буду скатываться все время на политику.

Я вернусь еще к институту «Креативо», который я представляю уже лично. Мое предприятие существует с 1987 года. Я первый предприниматель СССР из тех, кто в законе – не те, кто торговали на птичьем рынке, а где по Постановлению Совета министров оно было открыто. Вместе со мной в этот день утверждался Миша Ходорковский, которого сейчас выпустили. Я его послушал. Не могу, опять скачусь сейчас в политику. Я его послушал там на Майдане. Это же ужас.

Я должен сказать, что у меня большой опыт и работы с Германией. Был такой концерн (сейчас, не знаю, существует или не существует) офисной мебели Schärf AG. Мы делали космические обороты по всему СНГ. Практически весь концерн работал на нас, кроме тех, которые уже давно были в этом самом. Все было очень хорошо, все было очень прекрасно, но они освоились на рынке, и мы им больше были не нужны. Они сейчас продолжают работать, хотя мне кажется, уже тоже пропали, на рынке их больше не существует. Я все вещи уже сказал, относительно стандарта то же самое сказал.

Мне бы хотелось, чтобы еще была одна вещь, которую нужно очень хорошо понимать. У вас же великолепный в Германии институт страхования. Если бы вы предложили такой механизм страхования всех рисков, которых вы боитесь и пугаетесь здесь в России, «Деловая Россия», которая внесла 50 поправок в действующее законодательство, которая в прошлом году открыла институт омбудсмена по поддержке бизнеса в стране. Борис Титов возглавил сейчас эту должность и является главным советником по бизнесу у президента Путина.

В конце концов, совсем недавно наш вице-президент Александр Сергеевич Галушка стал министром по развитию Дальнего Востока. Вчера его подчиненных ругал опять же Путин за плохую динамику по коммуникациям там. «Деловая Россия» в вашем распоряжении.

[02:14:59]

Мы готовы каким-то образом быть вашим проводником и заодно проводить политику доброкачественных партнеров на территории Российской Федерации.

Андрей Кобяков: Спасибо. Вы как раз на самом деле дали надежду, потому что сегодня прозвучала критика в том, что у нас недостаточно работает структура торгово-промышленных палат, недостаточно усилий иногда прикладывают региональные правительства, но в вашем выступлении, мне кажется, есть то, что если не заменяет, то по крайней мере хотя бы компенсирует эти нехватки.

Я думаю, даже сам факт знания о том, что подобного рода деятельность можно через «Деловую Россию» осуществлять, пользоваться ее лоббистскими возможностями, ее кадровым потенциалом. В конце концов, действительно, огромный регион Сибири и Дальнего Востока теперь практически находится под опекой вашего бывшего руководителя. Я думаю, что это открывает совсем другие уровни возможностей для германского бизнеса в России.

Поэтому всем рекомендую иметь дело с этой ассоциацией, с этой общественной организацией, которая делает, как мне кажется, большую работу. Примеры уже были приведены не только в сфере каких-то законодательных инициатив, но это огромная организационная работа. Спасибо большое, Александр Павлович. Я прошу прощения. Просто время действительно сильно поджимает.

Поэтому я хотел бы попросить Александра Пылаева быть коротким и, может быть, остановиться на той сфере деятельности, которая вас непосредственно касается. Мы имеем в лице Александра Пылаева человека, который выпускает специальный журнал Союза машиностроителей «Экспертный союз». Я думаю, что принципиально важно, что у нас присутствует еще и представитель прессы, который мог бы внести лепту в наш круглый стол, какую-то осветить еще одну грань этой проблемы.

Пылаев А.Ю.: Спасибо, Андрей Борисович. Действительно, я как раз по этой теме хотел высказаться. Пока шла первая часть, я ознакомился с текстом резолюции проекта. Последний пункт особо важен. Пользуясь присутствием в зале Константина Анатольевича, я хотел бы отметить, что здесь предлагается организовать в рамках форума специализированную секцию по взаимодействию российской и германской экономики.

Пусть это будут рабочие группы с ростом в секцию. Пусть такой странный акцент, такой эксклюзив, будет одним из поводов привлечь дополнительное внимание к форуму как к площадке, где обсуждаются предельно практические вопросы, поскольку Германия любит абстрактную философию, но в России в основном занимается практикой.

Второй момент. Мы, конечно, работаем на форуме в интересах информационного обмена. Это в целом информационная площадка. Мы обогащаем свои знания по тем проблемам, которые нам интересны. Роль прессы здесь, на мой взгляд, также должна существенно расти. С огромным удовольствием через свое небольшое здание, надеюсь, журнал «Однако» с удовольствием со своей мощью впишется.

Хотел бы предложить такую инициативу, как импорт логики, линию импорта логики из Германии. Можно прямо начать с бухгалтерии, со сравнения. Хорошо, что ваша супруга так приятно объясняет вам, когда вы чего-то не понимаете. На самом деле не каждый россиянин отчетливо понимает, чего от него хочет родное государство в виде нормативных документов в той же бухгалтерии.

Я слушал массу российских предпринимателей, которые ничего не понимают, но вынуждены тратить на это время, ресурсы и объяснять родине, зачем они, кто они, почему, зачем они ей нужны. Получается, но с трудом. Давайте мы откроем эту линию импорта. Давайте мы выложим эти сравнительные таблицы. Давайте мы в конце концов сделаем этот бред заметным, как по Петру. У нас Петр I так говорил, «чтобы дурь каждого всем видна была». Давайте ее немножечко, так сказать, высветим, покажем.

Андрей Кобяков: Александр Юрьевич, если мы еще воспользуемся услугами вашего соседа и их лоббистскими возможностями и организационными, после того как мы выложим, мы засветим проблему.

Пылаев А.Ю.: Конечно.

Андрей Кобяков: Они пускай ее доносят куда нужно.

Пылаев А.Ю.: Конечно. Я закругляюсь. Понимаю, что лимит у нас исчерпан. Чем это может быть интересно для Германии? Чем это интересно нам, уже понятно. Действительно, российско-германские отношения, об их истории много было сказано, все правда.

Чем Россия является для Германии? Я бы сказал, что это центр самоактуализации для Германии, поскольку Германия, будучи давним игроком мирового масштаба (давайте не будем как-то это пытаться микшировать) при всей своей общей европейскости, сохраняет очень серьезные особенности. О них много раз говорилось при попытке, например, сравнить стиль англосаксонского ведения бизнеса с германским принципом ведения бизнеса. Это разные принципы.

[02:20:00]

Почему нам германский ближе? По простой причине, что обе наши культуры отчетливо понимают смысл слова «справедливость». Англосаксонский мир к нему несколько диалектичнее относится. Там больше, как скажет судья, в общем, справедливо или нет.

Здесь есть о чем размышлять, о чем говорить и чем быть полезными друг другу на несколько более высоком уровне абстракции, чем просто приятный бизнес, открытый доступ к ресурсам и технологиям. Это взаимное обогащение, которое позволяет не превратиться в серую массу потребителей, о которых мечтает наш бывший отечественный министр Фурсенко. Хорошо, что его сейчас уже нет в этой должности. Спасибо.

Андрей Кобяков: Благодарю вас, Александр Юрьевич. Я хочу заметить, коллеги, что мы пересидели уже почти 10 минут отведенного времени. Меня, правда, профессор Шульце просил одну минуту дать для короткой реплики.

Шульце П.: Я забыл сказать о войне, которая опять начинается. Она идет в Европе и место ее в Германии. Она началась в Германии 15 лет тому назад, и она началась в Германии два года тому назад, может быть, полтора года назад. Вопрос заключается в том, кто управляет Германией, определяет политику Германии, определяет политику Европы? Вот в чем дело. Это ситуация, которую мы должны иметь в виду. Есть игроки, так же как и США, которым нужно, чтобы Европа оставалась супердержавой, чтобы держать Европу под крылом влияния Великобритании. Они должны контролировать Германию. Это нужно понимать. Поэтому используются очень жесткие, грубые методы для того, чтобы обеспечить такую политику Германии в интересах США.

Поэтому мы разрываемся между двумя возможностями, которые открываются перед страной. Как вы знаете из нашей истории, многие европейские страны боятся Германии. Они скорее бы соединили свои руки с США против нас. У нас есть очень мало поддержки. Если вы посмотрите на 2003 год, когда была иракская война, Германия вместе с Бельгией и Россией были единственными странами, которые возражали против американского вмешательства в Ирак. Мы были в меньшинстве.

Поймите, пожалуйста, и больше симпатизируйте нам. Германская политика в настоящее время и наш министр иностранных дел Штайнмайер старается сделать все, что только возможно, для того чтобы обеспечить больше рационального подхода в этот конфликт, чтобы он не перерос в более широкие противоречия и враждебные действия.

Андрей Кобяков: Спасибо, профессор Шульце. На самом деле вы такой осуществили мощный сценарный ход, когда в целом уже бравурные фанфары и конец фильма, титры на экране, вдруг мы достаточно важную, серьезную и тревожную ноту почувствовали в вашей реплике, в вашем комментарии. Мы действительно понимаем всю сложность германской внутренней политики, непростое ее отношение с старшим трансатлантическим партнером.

Наверное, готовы поверить вашим словам, что ваше руководство и ваш министр иностранных дел действительно делают все, что от них зависит, для того чтобы эту ситуацию не допустить до перехода уже к открытой холодной войне или, может быть, еще хуже – к какой-то гораздо более опасной и взрывоопасной ситуации в Европе. Мы с пониманием к этому относимся.

Особенно ценно ваше участие, которое сегодня, как мне кажется, в очень открытой формулировке показало все проблемы специфического, тонкого характера, которые мешают российско-германским отношениям и вопреки которым мы должны эти отношения укреплять. На этой ноте мне бы хотелось подвести черту сегодняшнему круглому столу.

[02:25:00]

Единственный вопрос к тем, кто принимал участие здесь на сцене. Если есть какие-то замечания по резолюции, то прошу уже в рабочем порядке тогда подойти ко мне или к Фальку Тишендорфу со своими замечаниями и предложениями. Я благодарю всех участников сегодняшнего круглого стола; всех, кто пришел нас послушать и принять участие в этом мероприятии. Спасибо большое еще раз организаторам и стенам московского университета, где было просто приятно нам проводить это мероприятие. Спасибо.