

[Начало записи]

Руслан Гринберг: Меня зовут Руслан Гринберг, я являюсь начальником Института экономики РАН, и одновременно являюсь соорганизатором и сопредседателем МЭФ. Это тот форум, который был создан пять лет тому назад в качестве уважительной инициативы к экономической политике, которую проводит нынешнее Правительство России. Мы, мягко говоря, не на 100% согласны с содержанием нынешней политики, и в этом году мы попытаемся разработать и предложить альтернативу. Иногда это нам удастся, иногда не удастся. Но мы знаем, что означает добиться успеха. Есть поговорка, которая была приписана Черчиллю: «Что такое успех? Успех – это постоянное передвижение с одной неудачи к следующей, не теряя при этом энтузиазма». В этой ситуации мы сейчас находимся.

Я бы хотел вам представить моих российских коллег.

Денис Мантуров, министр промышленности и торговли.

Константин Анатольевич Бабкин, мой друг и сопредседатель МЭФ, президент Промышленного союза «Новое содружество».

Доктор Сергей Никитин - это тот человек, который представляет здесь Торгово-промышленное бюро, российское посольство. Мы так договорились, что Фальк Тишендорф представит немецких участников. Слово передается ему.

[00:15:33]

Фальк Тишендорф: Уважаемые друзья и коллеги, приветствую вас на этом мероприятии.

Несколько слов о МЭФ. Примерно два года тому в рамках этого форума была создана платформа, которая в основном занимается вопросами германо-российских и российско-германских экономических отношений, деловых отношений. Это сейчас уже четвертое мероприятие своего рода в рамках этой платформы за рубежом. Мы в основном осветили экономические аспекты в Москве на предыдущем мероприятии. Мы говорили с российскими, германскими предпринимателями о вызовах, перед которыми стоит Россия. И чаще всего мы видим, что отзывы достаточно аналогичны. Конечно, есть разница, но требования, эти вызовы, перед которыми мы как предприниматели находимся, они достаточно схожи.

На предыдущем мероприятии мы уже не могли обойти стороной политические темы, и думаю, что сегодня это тоже будет иметь место. Представлю вам участников с германской стороны.

Слева от меня Вольфганг Клемент, бывший министр экономики и труда ФРГ, бывший премьер-министр Федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия, член правления Восточного института в г. Висмаре.

Франк Шауфф, генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса в Москве. Это самая крупная платформа своего рода европейского бизнеса, европейских компаний, не только германских, но и компаний из Италии, Франции. От него мы услышим, как он оценивает ситуацию бизнеса в России, который, например, приходит из других стран.

Господин Манфред Айбек, генеральный директор ОАО «Русские Машины».

Очень рад, что здесь присутствует Райнер Линднер, исполнительный директор Восточного комитета Германской экономики, который может говорить о позиции пяти крупных ассоциаций, которые объединились под крышей Восточного комитета. Господин Линднер, наверное, поговорит о том, каково видение германских предприятий сейчас на ситуацию в Европе, в России, и есть ли единый голос германских компаний в отношении России.

Хотелось бы предоставить слово господину Клементу. Когда мы в прошлый раз встретились в Москве в рамках аналогичного мероприятия, тогда вы мне сказали, что нынешняя ситуация, которую видим в Европе и России, характеризуется тем, что мы стоим перед многими вызовами будь-то в плане экономического развития, в Европе, в России. Это касается конфликта на Украине, это касается ситуации в Сирии, которую мы не можем выпускать из виду. Мы несомненно будем говорить и о тематике беженцев в Европе. Это целый ряд тем, по которым можно сказать, что Европа может решить их только сообща, имея в виду ЕС вместе с Россией.

Если мы смотрим на экономическое развитие в России, то мы понимаем, в частности германские компании это понимают, что наши компании страдают от этих санкций сегодня. «Хандед Сплат» [00:20:15] сообщила, что по информации этой газеты сейчас ведутся дискуссии о продлении этих санкций еще раз на 6 месяцев.

[00:20:33]

Австрийский институт экономических исследований подвел итоги санкций. В Европе, очевидно, 200 тыс рабочих мест потерялись бы, и около 2 млрд экономической деятельности могли потерять из-за этих санкций. Об этом потом, по всей вероятности, говорит министр Мантуров.

Политика локализации, которая сейчас является центром внимания российского правительства, и импортозамещение – об этом сам министр говорит. Если вы сегодня смотрите на экономическое развитие России, и если бы вы осмыслили все это, будучи

министром экономики, думаете ли вы, что такая политика усиленной локализации, она действительно может помочь модернизировать промышленные структуры? Может ли такая модель малого предпринимательства Германии пригодиться для России? Может ли это функционировать? Что надо делать, с вашей точки зрения, для того чтобы российский бизнес получил толчок для продвижения вперед?

Вольфганг Клемент: Это слишком много вопросов, которые вы мне задали, и слишком много проблем, которые требуется решить.

Первое. Мы видим, что отношения между нашими двумя странами, между Европой и Россией, мы находимся на самой низкой отметке за последние десятилетия. Разделяю такую позицию. От такой политики дружественно партнерства с Россией, добрососедства, мы полностью претерпели провал. Россия не добилась целей, которые объявил господин Путин несколько лет тому назад. Зона свободной торговли из Лиссабона до Владивостока. Мы просто должны отчитаться, где находимся, если хотим выкарабкаться из этой ситуации. Поэтому считаю, что нужно принципиально подумать, как найти выход из этого положения. Я уже в таком возрасте, когда только можешь жить воспоминаниями. Я еще думаю о политике разрядки международной напряженности в Европе. Тогда ведущие силы, которые делали возможной эту политику в Германии – это была промышленность. Это были экономические, промышленные интересы, которые привели к тому, что с обеих сторон укрепились силы, которые смогли провести политику разрядки напряженности. А в нынешней ситуации введены санкции, которые нацелены на вредительство. Иначе не надо было их использовать. Вопрос в том: могут ли они добиться своих целей? Но цель в том, чтобы навредить. Они не являются самоцелью, они должны добиться определенных целей. И надо подумать, могут ли быть достигнуты цели таким образом или иначе. Поэтому я ожидаю от германского бизнеса предложений.

В условиях холодной войны (нрзб.) [00:24:27] они были как раз краеугольными камнями. С нашей стороны как раз отсутствуют такие фигуры. Я не могу сказать этого о российской экономике, не могу давать вам такие советы, но четко знаю, что с 1960-х годов я работал с Россией. Всегда речь шла о локализации, регионализации, развитии малого бизнеса. Судя по Германскому опыту, можно сказать, что у нас есть опыт в этом. Интернационализм в этой сфере – это действительно необходимо.

[00:25:08]

И, естественно, укрепление региональных, местных, локальных сил требует определенной независимости, свободы принятия решений. Это требуется, тем более в такой громадной стране, как Россия. Проблема в том, что это наш опыт. Мы всегда приземлимся в

бюрократизме. Боюсь, что Россия не так сильно отличается от Германии в этом плане, что вы можете обеспечить себя от такого явления.

Конечно, необходимо заниматься вопросами укрепления малого и среднего предпринимательства. В 1970-е годы я был представитель Земли Северной Вестфалии в России в Нижнем Новгороде, но процессы, которые мы в свое время начали, они были прерваны. Но это только один инструмент в этом направлении.

Константин Бабкин: Хочу напомнить, что МЭФ – независимая от правительства площадка, которая допускает взгляд на экономические вопросы, проблемы, отличные от того, что доминирует в светлых коридорах власти. Мы обсуждаем самые разные проблемы – подходы к налоговой политике, к финансовой политике, к политике Центробанка. Мы провели три экономических форума в Москве, которые обсуждали в целом возможности развития экономики России. И сейчас мы видим, что международные отношения, эта дискуссия среди политиков, и разговор языком санкций, они имеют прямое влияние на нашу экономику, и поэтому нам, организаторам МЭФ, пришлось делать мероприятие, касающееся отношений между государствами. Мы обсуждали российско-германские отношения в Москве, и сейчас приехали сюда. Хочу поблагодарить соорганизатора сегодняшнего мероприятия Фалька Тишендорфа, господина Клемента, которые приняли активное участие в организации сегодняшнего мероприятия. Германия – это ключевой партнер для российского реального сектора, поэтому наше сегодняшнее мероприятие – первое мероприятие МЭФ, которое мы проводим за пределами России.

Мы приехали в Германию не только потому, что это ключевой партнер, но и потому, что сейчас, с моей точки зрения, мы стоим на перепутье, как будет развиваться Европа. Либо будут дальше сооружаться стены, мы будем разговаривать языком конфронтаций, либо мы выйдем на долгую непростую дорогу построения действительно экономического пространства, дорогу взаимного учета долгосрочных интересов.

Я работаю в сельхозмашиностроении, являюсь одним из руководителей крупнейшего российского сельхозмашиностроительного предприятия «Россельмаш», и президентом Ассоциации российских производителей сельхозтехники. Вижу здесь как позитивные моменты в развивающейся ситуации, так и негативные.

Среди обнадёживающих факторов хотел обозначить такие вещи.

Первое. Компания «Россельмаш», которой руковожу, имеет 38 поставщиков в Германии. Германия таким образом является для нас партнером №1 среди всех стран за пределами России. Россия покупает десятки тысяч машин ежегодно в Германии, Германия

осуществляет инвестиции в сельхозмашиностроение России, и немецкие компании имеют возможность зарабатывать в России деньги.

[00:30:00]

Сейчас мы начали поставки машин из России в Германию. Сегодня вечером мы выдвигаемся в Ганновер, там проходит крупнейшая европейская выставка сельхозтехники. На ней будут представлены десятки российских предприятий, будут участвовать порядка 3 тыс руководителей различных предприятий из России, и работа этого предприятия закончится заключением сотен новых контрактов.

Я бы обозначил отношения России и Германии в области сельхозмашиностроения как достигшие такого уровня, что мы уже друг без друга обойтись не можем. Наши отношения в сельхозмашиностроении имеют огромный потенциал.

Фальк обозначил, что правительство России обозначило курс на импортозамещение. Таким образом делается все для развития сельского хозяйства в России. Правительство субсидирует производство сельхозтехники в России, поддерживает экспорт, инвестирует в разработку новой техники. Таким образом создание условий для развития сельхозмашиностроения в России создает условия для увеличения инвестиций, и таким образом немецкие компании имеют здесь огромные возможности зарабатывать деньги в России. Народ России и Германии имеют давнишние связи, и немецкие компании и инвесторы, думаю, имеют преимущество перед компаниями из других стран, поскольку знают, как работать в России, умеют это делать.

Среди негативных вещей, которые вселяют озабоченность. Первое – язык санкций. Был прецедент у нас в сельхозмашиностроении, когда поставки запчастей для сельхозтехники были отнесены к продукции двойного назначения, и были остановлены поставки. Руководители немецких компаний съездили в Брюссель, это решение было отменено. Сейчас в области поставки запчастей санкции не действуют, но у нас нет гарантий, что опять не будет принято это решение.

Следующий беспокоящий фактор – подходы к Украине. Как мы знаем, правительство Германии поддерживает украинскую современную власть. Современная украинская власть делает все, чтобы разорвать экономические связи между Россией и Украиной, как мы это видим. Фактически уже перестали поставляться комбайны из России в Украину. И действительно, в области сельхозмашиностроения Россия потеряла по большому счету рынок Украины.

Выиграла ли от этого Германия? Думаю, нет. Разрыв связей между Россией и Украиной привел к депрессии на Украине, и вижу статистику, что поставки из Германии на Украину тоже драматично снизились.

Поэтому сейчас мы стоим перед ситуацией: либо будем толкать стены в разные стороны. Когда-то здесь стена между Востоком и Западом стояла в Берлине, а сейчас сооружается стена между Востоком и Западом на границе Украины и России. Латвия и Литва планируют построить стену на границе с Беларусью. Таким образом русский мир окажется разделенным стенами, и кому, как не немцам, объяснять, что это вещь очень болезненная, и, наверное, в современном мире эти стены – вещь контрпродуктивная.

Моя мысль следующая. Мы, предприниматели, должны влиять на наших политиков. Современные действия политиков приносят вред сельхозмашиностроению в Германии, России, на Украине и везде.

[00:34:35]

И мы, бизнес, должны говорить о том, что нельзя разговаривать между странами языком конфронтаций. Нужно искать взаимные интересы, нужно находить точки соприкосновения, и нельзя строить в современном мире стены. И здесь Россия и Германия, с моей точки зрения, должны сыграть очень большую роль, потому что Германия – лидер ЕС, Россия – лидер Таможенного союза. Наши народы прекрасно знают друг друга. У нас нет взаимной боязни, как мне кажется. Мы знаем друг о друге, чего мы можем, чего нет. И если мы посмотрим в историю, то периоды, когда Россия и Германия сотрудничали и дружили – это оборачивалось периодом развития для Восточной Европы и для всей Европы в целом. Когда мы ссорились, то хорошо от этого не становилось никому в Европе. Поэтому думаю, и призываю всех руководителей предприятий, всех, кто занимается бизнесом, производством, кто сочувствует развитию производства в наших странах, говорить нашим политикам, что необходимо искать точки соприкосновения, и если мы будем сотрудничать, то хорошо станет всем. Спасибо.

Руслан Гринберг: Спасибо. Хотел задать вопросы. Перед этой конференцией у нас состоялся маленький спор с моим другом господним Бабкиным по поводу политики и экономики. Идея такая. Что он озвучил сегодня, как преодолеть этот позор, который между нами произошел, что мы поссорились, Германия и Россия, когда 25 лет мы все радовались 9 ноября, что исчезла Берлинская стена, и мы приготовились жизнь в совсем другом мире. И сегодня, похоже, опять нам предстоят большие усилия для того чтобы установить доверие.

Мой вопрос следующий. Я, честно говоря, не очень надеюсь на то, что бизнес может повлиять на правительство. Если доверие между руководством стран практически на нуле, то это очень сложно. Поэтому хочу спросить и опытного политика господина Клемента, и еще молодого политика, потому что господин Бабкин и на политической сцене начинает играть роль в стране. Мне кажется, политическое урегулирование на Украине, и в этом Германия и Россия действительно уникальные игроки, мне кажется, недостаточно Германия работает с украинским правительством, для того чтобы предоставить серьезную автономию Донбассу типа Южного Тироля в Италии, как это было. По-моему, это единственный конфликт, который не был заморожен, а был решен. И мне кажется, то же самое было бы важно для наших отношений. Наверное, чем быстрее состоится политическое урегулирование, тем быстрее будут отменены санкции. Я слабо верю, что санкции могут быть отменены без политического урегулирования на Украине. Или я ошибаюсь?

Вольфганг Клемент: Вы совершенно правы. Нужно политическое решение, несомненно. Это надо откровенно признаться. Новое начало отношений между Россией и Германией с СБСЕ. Это конференция отказа от применения силы, это признание границ в Европе. Не хочу влюбиться в эту деталь, но этот принцип нарушен, и надо просто найти выход из этого положения. Поэтому я сказал, что мы говорим о принципиальном вопросе. Мы же не хотим завоевать Украину, мы прекрасно знаем, что нам более чем достаточно. Мы просто хотим добиться решения. Этого хочет не только Германия, но и вся Европа.

Политика находится на правильном пути после подписания 2-го Минского соглашения.

[00:40:00]

Сейчас прекращение огня достигнуто, идет отвод тяжелых войск, но отдельные региональные выборы в восточных областях Украины были отменены. Это обнадеживающий фактор. Но Минское соглашение намного более широкое. Там речь идет о новой конституции, о проведении выборов, там сейчас ведутся переговоры за закрытыми дверями в нормандском формате. Это все очень разумные подходы, и этот процесс должен быть завершен. Думаю, это в интересах обеих сторон.

Вопросы, которые вызывает Украина - это вопросы в адрес обеих сторон. Мы должны дальше двинуть этот процесс. Вопрос в том, могут ли компании, которые смотрят на свои народно-хозяйственные системы, на своих трудящихся, быть достаточно сильными для того чтобы оказать настоящее давление на политических деятелей, чтобы они приняли решение? Необходимо преодолеть нынешнюю ситуацию. Господин Тишендорф, обрати внимание. Я даже не могу сказать, будут ли продлены санкции. Считаю, было бы неплохо,

если бы мы смогли принимать четкие сигналы, что мы находимся на правильном пути, что, может, мы можем оказать содействие этому процессу. Но я далек от той мысли, что санкции изо дня в день могут быть отменены. Это очень осторожное сближение позиций на политическом уровне. И экономика – я в этом отношении полностью согласен с господином Бабкиным, - у вас есть сильные экономические интересы. Я не думаю, что это правильно, что Китай заменит Европу. Этим вы никого не можете пугать. Мы не можем переоценить силы Китая. Китай должен справиться со своими собственными проблемами. Нам нужен Китай здесь в Европе, вам нужен Китай в России, поэтому я думаю, что мы должны учесть этих интересы, которые вы имеете в отношении сельского хозяйства. Вы производите действительно хорошие сельхозмашины, я их знаю по опыту из Северной Вестфалии. Это поле деятельности товаров двойного назначения – достаточно сложная материя. И эта неуверенность, которая связана с этими производствами двойного назначения, тут должен быть достигнут осторожный процесс. Это было бы целесообразно. И федеральный министр Габриэль после встречи с российским президентом две недели назад сделал намек, который я считал хорошим. Мы не можем ожидать, что конфликт вокруг Украины будет решен изо дня в день, но можем ожидать, что все будет сделано для решения этого процесса, и при этом можем учесть интересы экономики.

Константин Бабкин: Я хоть и не являюсь марксистом, но вспомнил бы слова Маркса, который говорит, что в основе социальных отношений лежат экономические интересы. Ленин вообще сказал, что политика – это концентрированное выражение экономики. И то, что вижу, что от современного состояния не выигрывает ни экономика Евросоюза, ни России...

Вольфганг Клемент: Хотел бы сразу же с вами поспорить. В Германии невозможно то, что вы сказали, что «Политика – это сконцентрированная экономика». Это не так. Политика просто не может этого делать. Но ладно, мы потом обсудим.

Руслан Гринберг: Мы не будем философско-экономическую дискуссию вести. На самом деле, все там связано.

Константин Бабкин: Моя мысль в том, что в языке конфронтаций нет экономического интереса по крайней мере в Европе. Может быть, интерес этот есть за пределами нашего материка, но если нам это невыгодно, то войны и конфликта не будет. Поэтому я оптимистично настроен в отношении решения проблем. Надо не забывать, что мы говорим не только про экономику, а еще и о том, что язык санкций или конфликт на Украине привел к миллионам беженцев. Тут льется кровь, и не только экономические интересы играют, но

думаю, что есть у нас все, и даже есть обязанность для того чтобы решить этот конфликт в правильном, нормальном ключе.

[00:45:55]

Фальк Тишендорф: Господин Линднер, хотел обратиться к вам. Мы как раз говорили об одной теме, которая затрагивает германский, российский бизнес. У нас со стороны Российской Федерации есть компании, которые работают в Германии, и соотношение политики, мне думается, за последние годы, особенно за последние два года этот вопрос широко обсуждался: какую роль должна брать на себя политика, какую роль должен брать на себя бизнес. Вы являетесь исполнительным директором Восточного комитета экономики, и тем самым являетесь рупором германского бизнеса, по крайней мере то что касается Восточной Европы.

Скажите, члены вашего Восточного комитета, предприятий, входящих в его состав, какую они дают оценку политике в отношении России? Существует ли там единое мнение среди компаний? Чего ожидают германские предприятия от политики? Есть ли с точки зрения Восточного комитета четкая артикуляция того, чего хотят фирмы? Как вообще компании сегодня в общем готовы осуществлять инвестиции на российском рынке, как воспринимают этот рынок, что ожидают германские компании от политики?

Райнер Линднер: Господин Тишендорф, большое спасибо за ваш вопрос. Уважаемые дамы и господа, сегодня 9 ноября, и говорить 9 ноября о такой глубокой точке захода наших отношений – это же все-таки знаково, и надеюсь, что мы еще не достигли этой глубокой точки. Если взять экономическое развитие за последние 1,5-2 года, то оно резок сократилось. Если сравнивать, например, с 2012 годом, то наш торговый оборот сократился с Россией вдвое, именно двухсторонний товарообмен. Мне думается, что это драматические потери, которые мы можем даже артикулировать в статистических выкладках. Но здесь затрагиваются и другие категории, как доверие и другие важные составляющие взаимодействия. Вместе с тем, мы видим, что германские компании и фирмы не хотят уходить из России. По крайней мере они не хотят делать это, исходя из статистических данных. У нас более 6 тыс германских компаний, некоторые компании размещены и в Украине, и если говорить об интересах германского бизнеса в Восточной Европе, то они исходят из существующей ситуации. Компания Knauf также активно присутствует в России, как и в Украине. Поэтому такие компании несут на себе двойную потерю, потому что представлены и в России, и в Украине. Если мы достигнем снижения нашего товарооборота в размере минус 50% - а это когда-нибудь наступит, если ничего не

изменится, - то мне думается, что здесь налицо довольно драматическое развитие, которое мы наблюдаем.

Вместе с тем мы видим, что существуют компании, которые в это сложное время начинают свою инвестиционную деятельность в России, и нацелены на реализацию крупных проектов. За последние два месяца было два крупных открытия заводов – завод по производству инструментов, станков в Ульяновске DMG, и крупный производитель сельскохозяйственной техники CLAAS в Краснодаре. Siemens в том году ввел в эксплуатацию большое сооружение. Оборот Siemens – 2 млрд, и вы знаете, что это крупный работодатель в России. И если оборот снижается, то снижение этого оборота отражается и на количестве существующих рабочих мест, и не только в России, но и в Украине. Добавляю это осознанно.

[00:50:50]

Если говорить о том, какой точки нашего развития мы достигли, то нужно сказать правду, я надеюсь, что этот вооруженный конфликт между Россией и Украиной закончится. Мы опасаемся, что с 1 января это все выльется в крупный экономический конфликт, когда будет подписано Соглашение о свободной торговле. И тогда Россия будет реагировать на это, чтобы изолировать поступление товаров из Украины в Россию.

Что касается торговли между Россией и Украиной, если посмотреть на показатели с 2011 по 2016 год, то он снизился до 11 млрд. Раньше этот показатель составлял 56 млрд. И эти выпадения, они ничем не замещены. Остается просто-напросто дыра. Поэтому хотелось бы призвать страны думать, исходя и выходя за пределы своего поколения, задумываясь над тем, что мы оставим нашим детям, нашим внукам. Я здесь даже не упоминаю то человеческое горе, которое присутствует в названных странах. Мне думается, что нам нужно действительно делать ставку исключительно на политический процесс, на переговоры, на минские договоренности, может быть, и на дальнейшие переговорные форматы, если, например, какой-то формат представляется недостаточным.

Практически во всех наших интервью мы говорили как мантру, что санкции нас не вынудят действовать совершенно по-другому. Нужно отметить, что в 1960-1970-е годы обстановка была совершенно другой, и тогда были другие отношения с Кремлем.

Мы постоянно пытались строить мосты, и будем пытаться это делать и дальше. Мы опять возвращаемся к той роли, которую уже оставили – эта роль строителей мостов и этого не общественного канала коммуникации. Но политика – это как раз та составляющая, которая в конце концов должна будет разрешить этот конфликт. Нам необходима социальная стабильность, и мы дальше готовы поддерживать эту социальную стабильность. Если вы

мне задаете вопрос, что ожидают компании, то они ожидают от политики решений, и не хотят, чтобы компании привлекались к ответственности. Они ожидают и от российского правительства, и от германского, и от украинского правительства, чтобы они внесли свой вклад в разрешение этого конфликта, чтобы мы из него наконец-то вышли.

Руслан Гринберг: Прежде чем дать слово доктору Никитину, хотел бы сказать, что в 1960-1970-е новая восточная политика, политика «Вандель дуль хандель» [00:54:33], она себя оправдала, в принципе. И сегодня, может быть, надо тоже про нее вспомнить. Это, наверное, правильно, потому что, в конце концов, постепенно климат может меняться, и экономика может сказать свое слово. Но я по-прежнему убежден в том, что наивно ожидать какого-то прорыва здесь без политического соглашения. Но господина Никитина хотел спросить о другом.

[00:55:05]

В свое время господин Штайнмайер выдвинул лозунг: «Модернизируем partnerschaft с Россией». И мне это казалось легким лицемерием. Объясню.

Российская экономика, ее основной порог – это примитивизация структуры. За последнюю четверть века она превратилась в экономику, где правят бал топливно-сырьевые ресурсы, и небольшая часть занимается готовыми изделиями. Подчеркну, что эта политика была поддержана всем миром - от Китая до Америки, - потому что все были заинтересованы в большом рынке, русские получали много денег от продажи топлива и сырья, и за эти деньги покупали товары со всего мира, и особенно германские.

Вспоминаю, три года назад здесь в Берлине была дискуссия, где выступал наш министр экономики, теперешний президент Центрального банка госпожа Набиуллина, и все были рады тому, что дела идут. Все было в расцвете. Торговля росла, все выступали, отчитывались – и немцы, и русские, - и все были очень счастливы. Всем хлопали, были аплодисменты. А я единственный выступил с тем, что я недоволен тем, что происходит, что я на самом деле люблю свою родину, но очень не люблю, что она перестала производить продукты и готовые изделия.

Мы имеем очень асимметричную торговлю. Эта тенденция ведет в тупик Россию. Немцы здесь не виноваты, но все-таки это плохое дело для России. И не было ни одного аплодисмента. Вообще тишина была. Я ушел с позором в зал, сижу тихо один. А вечером, когда начали немножко выпивать, в баре ко мне подходили многие немецкие предприниматели, особенно из химической промышленности, и говорят: «Как вы хорошо сказали, точно сказали. Мне это понравилось очень. Мы в 1960-е годы переводили учебники Химического университета им. Менделеева в Москве, насколько развитая была

химия для того чтобы производить химикаты, реактивы и все прочее, которые вы производили. А сейчас вы все прекратили, 100%, а мы все продаем. И мы счастливы, что так у нас идет дело, а на самом деле вы правы». Мне было приятно это слышать, но очень неприятно, что даже немецкие коллеги это констатировали.

Поэтому хочу задать вопрос всем. Модернизировать partnerschaft – это красиво, и даже если бы у нас были хорошие отношения, а я все-таки думаю, что они восстановятся, этот позор и безобразие закончатся, но насколько мы интересны для немецкого бизнеса как производители готовой продукции? Мы сегодня зажаты между двумя гигантами: между Германией с одной стороны, которая производит investitionsgut, и Китаем, который производит товары народного потребления. Нам очень трудно сейчас восстанавливать промышленность, и эта политика импорт эрзац – она нам авантюристична, если она по всему фронту идет, потому что она невозможна. Сейчас я вижу пока единственный успех этой политики – заменили тренера сборной России по футболу на русского, и команда стала лучше играть.

[01:00:05]

Но хочется еще что-нибудь. Поэтому я хотел спросить доктора Никитина: вы видите здесь проблему, или я что-то придумываю?

Андрей Никитин: Хороший вопрос. С момента кризиса два вопроса у меня в голове. Первый: что же нужно было понимать под модернизацией, и в каком направлении мы шли, какие были сделаны ошибки? Второй: как связаны между собой политика и экономика? Но он больше философского свойства. Одно могу сказать – очень многие политические проблемы совершенно очевидно связаны с тем, что были не решены экономические вопросы.

А в модернизации действительно есть серьезные проблемы. И многие понятия, а это может быть какой-то положительный эффект, кризисная ситуация – раскрываются по-новому, и многое, что нам казалось само собою очевидным, сейчас приходится по-новому продумывать, по-новому трактовать или наполнять новым содержанием, в том числе модернизацию.

Если понимать модернизацию упрощенно как обновление оборудования, а такое понимание было, и приводились цифры, сколько оборудования устарело, с одной стороны, с другой стороны, сколько есть ресурсов у предприятий для того чтобы его заменить, какие критерии и инструменты существуют для того чтобы добиться лучшего, то мы пойдем по линии упрощенного представления модернизации, которое нас заведет, думаю, в тупик. Изначально нужно было понимать саму ситуацию в России. Она состояла в том, что страна

испытала деиндустриализацию, а должна была идти реиндустриализация. Вот в чем состояла проблема. Реиндустриализация не сводится к решению технических задач, а сводится к большому количеству системных задач, которые касаются и политической жизни, и общественной жизни страны. И это, наверное, было упущено из поля зрения, хотя неоднократно приходили в том числе к вопросу о том, как коррелирует между собой общественная жизнь, общественное состояние, и состояние наше техническое. Это одна сторона дела.

Второй вопрос, который нужно иметь в виду, обсуждая этот вопрос – то, что за последние десятилетия произошла интернационализация все-таки нашей хозяйственной жизни. Здесь называлась цифра в 6 тыс немецких предприятий в России. Но пришли предприятия российские в Германию, причем это достаточно динамичное было развитие. Сколько их – 1,5-2-3 тыс, - все зависит о том, какие мы возьмем за основу критерии: то ли паспорт предприятия с соответствующим гражданством, то ли какие-то другие. Но очевидно даже простому наблюдателю: утром мы встаем, включаем компьютер, и он защищает нас с помощью российской программы «Касперский» от вирусов, мы просчитываем формулы с помощью суперкомпьютера, самый быстрый компьютер в Германию пришел из России. Программой «Finereader» пользуется каждый день, но, может быть, не все знают, что это тоже российский продукт. Очень многие российские разработки здесь на этом рынке, это факт.

Факт и другое – на самом деле граница уже не столь существенна. На самом деле, очень многие наши экономические взаимодействия в хозяйственной сфере вышли за границы. Не только российско-германские, а и европейские, и международные. Я сейчас столкнулся, что очень много стартапов к нам стали приходить из России. Это предприятия, которые увидели, что когда-то полностью достаточный для внутреннего потребления рынок России недостаточен, или более привлекательным оказывается экспорт готовой продукции за рубеж. Прежде всего это IT-фирмы, фарма, биотехнологии и так далее.

Хочу сказать про IT и разработчиков софта. Оказывается, многие фирмы имеют свои представительства не только в России, а в и Германии, в Америке. Они, по сути дела, игроки международные. И это неслучайно. Не только потому, что они действительно находят более широкую для себя клиентуру, но и потому, что они выросли в структуре отношений, и отвечают на вызовы глобального мира. Думаю, это нужно иметь в виду, и в этой связи я бы не стал драматизировать, только политика или не политика. Я оптимистично смотрю на будущее, и думаю, что экономический потенциал и тех, и других предпринимателей достаточен для того чтобы нам пережить эти трудные времена. Спасибо.

[01:05:15]

Вопрос из зала: Большое спасибо. С 2007 года вы руководите Ассоциацией европейского бизнеса (АЕБ). Она представлена в России, в Москве. Я здесь хотел подхватить тему партнерства по модернизации, которая некоторое время на политическом уровне очень усиленно артикулировалась. Затем тема локализации, импортозамещения.

АЕБ предоставляет не только картину германского, но и бизнеса из других стран Европы, и там видят проблемы итальянских, французских компаний, и они адресуют эти проблемы российской политике, российским ассоциациям. В этой связи у меня вопрос к вам.

Партнерство по модернизации, локализация, если брать основную идею, то здесь есть много точек пересечения. Говорится, что российской промышленности необходим ноу-хау, трансфер технологий. С другой стороны, компании среднего бизнеса должны задуматься над тем, могут ли они свои компании создавать в России. Наряду с положительными вещами, о которых слышим, какие критические пункты вы можете обозначить при локализации, если действительно задумаетесь над этим вопросом? Существуют компании, которые действительно хотят выйти на российский рынок, действительно задумываются о том, чтобы произвести там локализацию, построить производство. Но с вашей точки зрения что представляет наибольшие вызовы для компании?

Франк Шауфф: АЕБ – это 600 в основном крупных европейских предприятий. Это наши члены. Мы не являемся Торгово-промышленной палатой, мы в основном занимаемся лоббированием, делаем это в лучшем смысле этого слова.

Мы говорим о санкциях. Это для нас основная политическая проблема, я это понимаю. Проблему надо решить. Когда мы проводим опрос наших компаний, 80% компаний говорит, что они не задействованы санкциями, они работают в тех сферах, которые не подпадают под санкции. Из тех 20 оставшихся процентов, которые страдают от санкций – думаю, это компании, которые не сориентировались, которые имеют такой большой портфель, и только маленькая доля из этого подпадает действительно под санкции.

За пределами финансового сектора для европейских компаний только очень ограниченная часть затронута санкциями. Основная часть говорит, что для них основную роль играет обменный курс рубля, развитие цен на нефть и газ, и, конечно, экономическое развитие в России. Тем самым, с нашей точки зрения, вопрос деполитизирован. Мы за последний год выступили четко против санкций со всех сторон. Мы за то, чтобы найти политическое решение, но, тем не менее, мы ведем торговлю, есть экономическое взаимодействие. Даже если статистические данные показывают, что это мрачная картина, но если смотреть на торговлю, то надо сказать, что торговля резко упала, но российская торговля вообще

упала, и не только в системе, стран, которые наложили санкции. Значит, дело не в том, что китайцы взрывообразным образом увеличили торговлю с Россией. Если посмотрим на европейские инвестиции в Российскую Федерацию, то 50% этих капиталовложений происходят как раз из Европы. Все остальные страны мира – соответственно, намного меньший вклад. Это важная информация, которую надо иметь в виду, если хочешь оценить вложения между Россией и Европой. Это, да, хорошая база, которую политические деятели тоже не упускают из виду.

[01:10:53]

Конечно, если нормализовать отношения, над этим можно дальше работать. Господин Клемент уже говорил о Китае. Для нас это тоже очень важный вопрос – как развивается китайская конкуренция. Конечно, китайцы развивают свою деятельность на российском рынке, но прорыв в отношениях между Россией и Китаем, я его не видел, потому что у китайцев есть свои проблемы.

Когда мы говорим о финансовых санкциях, я не думаю, что китайцы заменят то, что потеряла Россия в Европе, потому что китайцы тоже не хотят попасть в конфликт с американской администрацией, точно также, как это произошло в прошлом году с санкциями в отношении Ирана. Вопрос партнерства организаций, импортозамещения.

Для меня было удивительно, когда несколько недель тому назад председатель российского правительства Медведев сказал, что партнерство организаций должно получить второе дыхание. Это было бы действительно хорошо, если бы мы смогли вернуться к этому моменту. Но в данное время с одного дня на другой этого не приходится ожидать.

Господин Линднер уже обратил внимание на то, что германские компании и другие европейские компании, конечно, не покидают российский рынок. Есть единичные случаи, но я надеюсь, что это будут в перспективе только единичные случаи. Тем не менее, открываются новые перспективы. Можно посмотреть на завод Volkswagen, который открылся, завод по производству (нрзб.) [01:12:44] в сентябре. Есть и другие заводы, которые открылись, и есть компании, которые приняли такое решение задолго до изменения в худшую сторону политических отношений между Европой и Россией. Но мы видим, что воздух, образно выражаясь, становится тоньше.

Думаю, что сейчас концепция локализации, импортозамещения, которая выбрана российским правительством, только умеренно может решить проблему. Это связано с громадной бюрократией, что, скорее всего, замедлит в будущем инвестиции, а не будет поощрять их. Господин Бабкин уже говорил о сфере сельхозмашиностроения. Там

аналогичная дискуссия в некоторых сферах носит протекционистский характер. Если мы, например, смотрим, как развивается сельскохозяйственные капиталовложения и переработка продуктов питания, то мы там видим, что инвестиции не выросли, и что переработка продуктов питания даже уменьшилась в России. Так что на фоне эмбарго российского импорта, продукции привело к тому, что вы лишились, скорее всего, конкуренции, а не увеличили эффективность вашей промышленности. Так что вопрос конкурентоспособности вашей экономики становится более даже сложным, чем до этого. Это касается в равной степени и иностранных игроков, но технологии менеджмента они могут предложить. Если вы их вытесняете их вашего рынка, то лишаетесь этого ноу-хау.

[01:15:00]

Руслан Гринберг: В добавление к сказанному. Вы не видите противоречия, как фантазия, между бурной локализацией... Начнется, например, хорошая локализация. Сейчас она идет ни шатко, ни валко, но будет бурная. А это не может противоречить экспортной политике фирмы? То есть все больше русских товаров будет, то есть иностранцы будут владеть фирмой, но локализация, предположим, будет 100%. А может быть, тогда это будет мешать экспорту, или здесь вы не видите противоречий?

Франк Шауфф: То, что мы видели на базе девальвации рубля – это тот факт, что российская экономика по сравнению с другими странами стала более конкурентоспособной. Речь скорее всего идет о том, чтобы повысить эту конкурентоспособность.

Господин Линднер, он же историк, но мне неизвестен ни один случай, когда импортозамещение за последние десятилетия действительно сработало, и что импортозамещение действительно сработало. Скорее всего это понижает эффективность, а не повышает экспортный потенциал. Так что это проблема, по сути дела, и в этом я вижу это противоречие. Это ясно, как божий день. Мы это видели в сфере производства продуктов питания. Российские игроки больше не сталкиваются с западной конкуренцией, и отпадают западные инвестиции. Так что импортозамещение в этом отношении ничего хорошего не принесет.

Реплика: Импортозамещение не может работать, когда политика заставляет заниматься этим. Это просто приводит к бюрократизации. Я боюсь импортозамещения. Это, конечно, долгосрочное мероприятие для каждого народно-хозяйственного организма, для мобилизации собственных сил это более чем разумный подход, это надо делать. Вопрос в том, как это делать. И в этом отношении у нас есть большой разброс в понимании. Мы же тоже не совсем чистая рыночная экономика, но для рыночной экономики инвестиции в инфраструктуру, мы создаем лучшую инфраструктуру цифровую, железнодорожную,

автотрассы и так далее, и потом мы, политики, должны дать бизнесу пространство для маневра. А в России есть как раз другой подход.

Конечно, постоянно нужны новые предприниматели, больше предприятий. Надо мобилизовать их, привлекать их. Для них надо создать условия, надо заниматься повышением квалификации, профессиональной подготовкой, разработать варианты привлечения венчурного капитала и так далее. Мы не находимся на самом чистом пути рыночной экономики, но у нас в русской области многое было очень сложным в связи с переходом от старых отраслей промышленности.

Все, что политика попыталась сделать сверху, все, что попытается сделать в этом плане – это ручное управление, но это не заменяет необходимую собственную инициативу бизнеса. Если вы им создаете пространство маневра, то компании в состоянии пользоваться этим шансом, но если вы их заставляете это делать – это же не партнерство. Если бы я сегодня мог делать предложение, как мы лучше смогли договориться, говоря о политике, как можно обеспечить точки соприкосновения между малым бизнесом у вас в стране и у вас. Я был в Нижнем Новгороде, я был у вас в Санкт-Петербурге с нашими организациями Торгово-промышленной палаты. Тут надо создать партнерские отношения. Таким образом можно заменить экономику. Политика – не самый важный фактор в урегулировании.

[01:20:04]

Надо просто освободить производительные силы, которые есть в том числе и у вас в стране, в области естественных наук, в области науки вообще. Их надо просто состыковать. Это модернизация, это партнерство ради модернизации. А все, что мы делаем в виде насадки сверху – это пойдет комом, не поможет, не будет достаточно плодотворным подходом.

Константин Бабкин: Тут немецкие коллеги в основном говорят о том, что протекционизм – это вредная вещь и что нужен свободный доступ. Приведу пример Китая, стержнем экономической модернизации и индустриализации был как раз сильный протекционизм. Во-первых.

Второй пример. Аграрный рынок Евросоюза очень сильно защищен. Нельзя продать из России более 1 млн тонн зерна в год. Это примерно 1% того, что мы производим. Таким образом сама Германия, сам Евросоюз применяет протекционистские меры по крайней мере в области сельского хозяйства. Скрытые протекционистские меры действуют в ЕС и в области сельхозмашин. Например, для того чтобы начать поставки комбайнов сюда, нам пришлось три года его испытывать, доказывать, что это комбайн, а не навозокопалка,

какой-то другой механизм. Поэтому, да, свободное предпринимательство, да, частная инициатива, да, развитие науки, но и активная промышленная политика, активная политика государства на стимулирование инвестиций. Я себе так это вижу.

Руслан Гринберг: Есть какая-то разница в предпринимательской культуре?

Манфред Айбек: Наша компания – российская по российскому законодательству, значит, немец является исполнительным директором. Может быть, есть аналогичные компании. Я привез несколько картин, чтобы подчеркнуть, что мы делаем, чего достигли. Мы сейчас уже работаем 6 лет в Нижегородской области. Господин Клемент уже обратил внимание на этот город, который как раз славится своим производственным потенциалом. «Русские машины» - это завод, который принадлежит Олегу Дерипаске. Мы работаем в области строительного оборудования, строим железнодорожные вагоны, строим компоненты автомобилестроения, самолетостроения. Это наш портфель, и в этом портфеле как российская компания в России мы можем выстоять конкуренцию.

Что произошло? Границы стали открытыми, импорт шел. Вы тогда смотрели на улицы, на дороги Москвы, и видели почти только иномарки. Но мы, как российская компания, и господин Бабкин точно так же, как и мы, мы должны выстоять международную конкурентную борьбу. Я не могу продать продукт, который по своим качествам и характеристикам уступает иномаркам. Следовательно, требуется не только трансферт ноу-хау, но и интеллектуальной собственности.

Если вы смотрите на пример здесь, какие потоки у нас есть - мы в основном покупаем в Европе. Китай играет только второстепенную роль. То, что мы покупаем в Европе, 40% из этого покупаем в Германии. То, что мы локализуем в России - только маленькая часть. 93% того, что мы закупаем в России – это действительно закупается у российских поставщиков. Мы создали пять компаний в России, которые все успешно работают, однако за последнее время видим, что упали наши продажи с ЕС на 65%. Это те машины, которые мы производим от концерна Volkswagen от сварки, монтажа, вплоть до окраски, включая сейчас уже дизельные двигатели, например, Sprinter. У нас есть топ-проекты, и детали, которые мы производим для компании FTG [01:25:49] для перевозки жидкостей в железнодорожных цистернах.

[01:25:55]

То же самое, мы видим «Оку», сельскохозяйственные тракторы. Комплекующая мощность в автомобильном секторе сделала ставку на России, они инвестировали там. Этот сектор дальше развивается. Все, что я импортирую и что я должен платить в рублях, и что я зарабатываю в рублях и должен платить в евро, это сейчас стоит в два раза дороже. Так что

мы сами сейчас заинтересованы в импортозамещении, в локализации. Если я хочу быть участником этого рынка, то я должен искать российского партнера, и просто не могу позволить себе импортировать дорогостоящее оборудование. И автоматически тогда прибегаешь к импортозамещению. В области изготовления промышленных установок эти логотипы, которые вы сейчас видите, они за последние 4 года миллиард долларов инвестировали в области автомобилестроения, и основные инвестиции шли как раз от германских компаний, у которых была технология.

Что нам необходимо в будущем? Что произойдет? Те, кто сейчас работает на рынке, они там остаются. General Motors допустил огромную ошибку, покинув российский рынок. Volkswagen и Mercedes остаются, я уверен в этом. Необходимо больше локализовать производство в более простых компаниях: больше гидравлики, больше изготовления коробок передач. Там есть программы, которые нас поддерживают. Это бюрократические программы, но этот декрет 1.6.6, 5.6.6 – это как раз дает толчок этой политике локализации. Мы обсуждаем такие вопросы с господином Мантуровым и его командой. Нам необходимо ноу-хау, университетское образование, обмен специалистами и учеными. 57 тыс наших сотрудников в той или иной форме работают с какими-то германскими партнерами, так что на практике мы должны видеть, что мы таким образом должны дальше развивать наши отношения. Мы должны продолжать нашу деятельность, торговать друг с другом, а не опускать дух.

Я должен описать, что сейчас происходит. У нас есть 26 заводов, мы сейчас начинаем экспортировать нашу продукцию. Это экспортная продукция, которая может держаться на плаву за рубежом. Мы получили сертификацию по Евро-6, Евро-5, мы можем выйти на другие рынки сбыта, и шаг за шагом в состоянии там внедрить нашу продукцию на рынке. Но сейчас такая тенденция уже есть, и партнерство с Германией для бизнеса и для техники – это неотъемлемое обязательство, и думаю, это предотвратить невозможно.

[01:30:10]

Райнер Линднер: Чуть ли не сказал кое-что в отношении наших стандартов Евро-5, Евро-6 и экспортного потенциала. Это чревато вопросами у нас в стране.

Возвращаясь к тому, что сказал господин Клемент, что пусть компании сами действуют, не обращают так много на политику. Но в германо-российских отношениях специально так делали, после того, как определенные форматы контакта, как межправительственные консультации после 2012 года не были проведены. Мы тогда провели бизнес-платформу в Петербургском порту, где 20 предпринимателей, включая президента, федерального канцлера. Таких форматов больше сейчас не существует, и так называемая стратегическая

рабочая группа по экономике и финансам не работает. Поэтому две недели тому назад мы создали бизнес-платформу в Москве, которая дает предпринимателям возможность встречаться. Политические деятели к этому присоединяются. Это очень важно в условиях санкций, но это не разгружает политику от принятия соответствующего решения.

Вы правы, наряду с санкциями есть серьезнее, может быть, даже более серьезные структурные вопросы, которые влияют на падение российского ВВП, и, может быть, приведут в следующем году к тому, что ВВП уменьшится на 1%. Это, конечно, всегда было драйвером российского развития. Это знал Советский Союз, когда Саудовская Аравия в 1985 году больше стала добывать нефти. Это сразу сказалось на советской экономике. Мы должны вернуться к определенному ценовому коридору. Но те времена, по всей вероятности, прошли, когда мы смогли работать в условиях процентного ценового режима около 100 долларов за баррель. Но американская промышленность нетрадиционных видов энергоносителей сейчас может приспособиться к экономической ситуации, и мы должны считаться с тем, что цена на нефть остается на уровне 60 долларов плюс-минус. Мы готовы оказать вам содействие при этом, готовы участвовать в вашем импортозамещении. Если мы это можем делать, то это благая вещь. Мы это делаем, проводим повышение квалификации ваших кадров, и технологии турбин и компрессоров. Был создан соответствующий центр НИОКР в Санкт-Петербурге, так что научно-исследовательские и конструкторские работы проводятся уже непосредственно в России. Это уже локализовано. Российский рынок сейчас уже экспортирует это знание в другие страны, и санкции в таком случае уже не будут действовать в отношении таких компаний на российском рынке. Но надеюсь, что долго эти санкции не будут действовать.

Фальк ТишENDORF: Большое спасибо. Мне бы хотелось подытожить услышанное сегодня. Надеюсь, господин министр промышленности еще к нам подключится.

Если взять, например, Восточный институт, он подписал два соглашения с Государственным университетом Санкт-Петербурга, а также с Институтом им. Плеханова в Москве. Речь идет о получении двойного диплома, и это дает молодым студентам изучать как российское право в России, так и германское право в Германии.

[01:35:16]

Это довольно просто осуществить. Сложнее дело представляется, если мы говорим о промышленности, о локализации импортозамещения. Эта тема в последнее время имеет очень сильную политическую поддержку. Эту тему мы подмечаем, и она заключается в том, что когда речь идет об импортозамещении и локализации, существуют большие проблемы в понимании того, какие требования выдвигаются в стране к тому или иному

продукту, что является решающим для того чтобы у меня был продукт, сделанный в России. И у меня впечатление, что существует целый ряд компаний, которые в этой сфере не сотрудничество уверены в себе, не знают, что делать. Если я действительно создаю производственную площадку в России, то не поменяются ли условия, можно ли заключать инвестиционные контракты и так далее? Какие требования тогда предъявляются к продукту? С какого момента этот продукт является российским продуктом, и может ли этот продукт в этом объеме и в этом качестве производиться в России? Это те темы, на которые необходимо вести дискуссии. Эти дискуссии ведутся, и мне думается, что это самый главный вызов, который имеет место в вопросе импортозамещения.

Мужчина: Смотря на экономическое развитие и девальвацию российского рубля за последние 16 месяцев ничего не говорит против того, чтобы в России возникали большие производственные площадки. Проблема, которую мы видим – бюрократические проблемы, которые замедляют процесс индустриализации.

Руслан Гринберг: К нам присоединился министр промышленности и торговли Денис Валентинович Мантуров. Спасибо, что пришли к нам. У нас в разгаре дискуссия по поводу локализации, модернизации. И здесь идет спор, что важнее: политика или экономика? Как нам прекратить нашу ссору: через экономику или через политику? Здесь тоже разные мнения. Запад с Россией, если вы слышали, и в том числе с Германией тоже есть такие проблемы. Поэтому хочется узнать ваше мнение. Можем ли мы через экономику исправить нашу ситуацию, или все-таки дожидаться политического урегулирования, или все пойдет само? Прошу вас.

Денис Мантуров: Во-первых, хочу поприветствовать всех участников экономического форума. Перед тем, как я зашел в эту аудиторию, сказали о том, что впервые проводится за пределами нашей страны, и в Германии, и это неслучайно, потому что Германия является нашим ведущим европейским партнером. Так было всегда, так было исторически. Сегодня даже на этапе экономической турбуленции вперемешку с политикой, которую вы только что упомянули, у нас все равно сохраняется тот уровень отношений, который был всегда с высокими экономическими показателями.

К сожалению, товарный оборот между нашими странами упал. Меня все мучают одним и тем же вопросом: «Скажите, это санкции так повлияли на товарооборот?». Удивительно, то ли это просто провокация, то ли люди считать не умеют?

[01:40:09]

Тут про санкции нет речи никакой. Просто в мире цены на нефть упали в два раза, вот товарооборот с Германией тоже в два раза упал, потому что у нас между Россией и

Германией в части экспорта баланс положительный как был, так и остается – плюс 4 млрд. А что касается основного продукта, который мы поставляли и поставляем в Германию - это углеводороды. Мы сегодня активно занимаемся диверсификацией своей экономики через развитие индустрии. Надо сказать, мы уже видим определенные результаты этой работы. Если брать статистику последних 8 месяцев этого года, то внешние поставки, экспорт в целом увеличился примерно на 2% в части высокотехнологичной машиностроительной продукции. Это некий переломный момент наступил, когда мы постепенно переходим от сырьевой экономики к разветвленной и с наличием высокотехнологичной составляющей, которая поставляется на экспорт.

Руслан Гринберг: Простите, Денис, а это может быть начало экспортозамещения? Если 2% - это уже большой успех.

Денис Мантуров: Это большой успех, это правда. Дело в том, что когда мне задают вопрос, как вообще реализуется импортозамещение, что это за слово, то ли иностранное, то ли вновь введенное в русском языке, как реализуется программа локализации – это ни что иное, как как раз не импортозамещение, а экспортоориентированность. Почему? Потому что если мы не будем производить конкурентоспособную продукцию, поставляя и зарекомендовывая себя на внутреннем рынке, нам будет тяжело чувствовать себя на внешних рынках. Мы за последние годы уже достаточно много сделали и создали для того чтобы с конкурентоспособной своей российской техникой иметь определенные ниши уже на внешних рынках. Поэтому мы заинтересованы в создании продукции, которая экспортноориентированная, имеет лидерские характеристики на внешних рынках.

Вот сидит как раз представитель сельхозмашиностроения.

Руслан Гринберг: Вы ему помогаете или вредите?

Денис Мантуров: Вы его спросите. Дело в том, что только ленивый не пинал сельское хозяйство и сельхозмашиностроение. У нас в этом году рост по тракторам – 50%. По комбайнам меньше, потому что в прошлом году порядка 13% был рост. В этом году надеюсь, что примерно такие же показатели сохранятся в части динамики. Почему это произошло? Потому что мы совместно с Россельмашем в течение последних 5-6 лет системно внедряли и разрабатывали современные модели техники. Я на трех сам лично ездил, один непосредственно с конвейера спускал, который сегодня поставляется в Бельгию, Турцию, Канаду и США. Это говорит о том, что если ты системно занимаешься своей индустрией, системно оказываешь правильные инструменты поддержки этой индустрии, то не за горами и тот результат, на который мы все рассчитываем, который занимается импортозамещением.

[01:45:00]

Руслан Гринберг: Идет политика импортозамещения по всему фронту. Я, например, считаю, что это авантюра. Это требует больших финансов. А когда идет история «всем сестрам по серьгам», что я сейчас вижу, то похоже, что это все-таки слова без последствий. Я ошибаюсь здесь, или все-таки чуть-чуть прав?

Денис Мантуров: Мне очень жалко, но вы ошибаетесь, потому что мы, принимая на себя и ответственность, и принимая решение, ориентировались только на определенные секторы промышленности, где мы должны обеспечить независимость и компетенции. И в тех 20 отраслевых планах импортозамещения – а отраслей экономики и промышленности у нас больше 20, - мы определили приоритеты по разным секторам промышленности, где нам нужно нарастить свои компетенции, иметь свои технологии. Если у нас их сегодня нет, то мы не стеснясь об этом говорим и привлекаем иностранных партнеров. По-моему, в этом нет ничего зазорного, потому что у каждой страны не может быть по всем линейкам своя собственная продукция. Мы к этому не стремимся. Мы стремимся только по тем направлениям, где нам могут «прищепить» возможность получать технологии, продукцию.

Приведу пример – нефтегазовое машиностроение, когда коллеги с Запада нам наложили запрет на поставку определенных видов технологического оборудования и технологий. Мы что должны сделать? Просто не добывать трудно извлекаемые запасы полезных ископаемых? Нет, конечно. Мы подняли за уши всю свою науку, которая находилась в спящем состоянии, с огромным потенциалом, подняли всю прикладную науку, подняли все наши образовательные и технические вузы, мобилизовали нашу нефтегазовую промышленность, при этом сформировали это все оперативно по направлениям, где мы чувствуем риски попадания в зависимость, и сделали это. Это надо было давно сделать, но никто даже не предполагал. Закупали и закупали иностранное. А тут могут не поставить. И модераторами этих направлений, рабочих групп в нашей межведомственной комиссии, которую мы сделали с Минэнерго, являются представители самих нефтегазовых компаний. Они повернулись лицом к нашей промышленности. До этого они в упор не видели наши предприятия.

То же самое по станкостроению. Как это возможно, что 95% станкостроительной продукции мы закупали из-за рубежа? Сейчас 94%, сильно не изменилось.

Что касается станкостроения, то буквально на днях запустил мощное производство в Ульяновске в особой экономической зоне DMG Mori, немецкая компания, которая сегодня была на предыдущих сессиях. Мы уже сегодня на нескольких мероприятиях бизнес-диалога были. Они приняли для себя решение создавать не просто производство, а

создавать R&D центр с крупным инжиниринговым центром, который будет обеспечивать разработку техники, которая будет поставляться также помимо внутреннего рынка и рынка наших пяти стран, членов нашего Таможенного союза, поставки на внешние рынки.

[01:50:00]

Только такими мобилизационными действиями можно быстро обеспечить мотивацию компании-потребителя и компании-производителя для того чтобы уйти от зависимости. Но это не значит, что мы перестанем приобретать лучшие комплектующие и технологии, которые производятся другими странами, компаниями. Мы не хотим нарушить этот глобальный кооперационный подход, заинтересованы в его расширении, создаем для этого комфортные условия.

Мужчина: У меня нет вопросов. Я бы хотел отметить, что я положительно воспринял то, что представил господин министр. Иногда я скептически отношусь к тому, если политика что-то предписывает, как должно развиваться, каким путем должно идти. Я приверженец рыночной экономики, и я выступаю за то, чтобы определенные вещи передавались на реализацию тем, кто понимает в этих вещах больше политиков. Но я могу только поприветствовать, или я воспринимаю это как положительный знак, когда вы говорите о том, что вы бы хотели развивать свои технологические способности. Это входит в интересы вашей страны. Вы хотите уйти от сырьевой экономики, потому что это тоже в интересах вашей страны, без сомнений. Об этом очень часто велись дискуссии, и мы знаем, что это будет запущено. Могу только поприветствовать это.

Если политика включается в эти процессы - она будет включаться, и это происходит также на Западе, - то подключение политики в эти процессы- это бюрократический процесс, сюда подключается бюрократия. Мы много на Западе попробовали в этой сфере. Без разницы, идет ли речь о каких-то отраслях промышленности. Они тоже имели дело с большим объемом бюрократии. Например, если кто-то подает какое-то ходатайство, чтобы получить то, либо то разрешение. Для многих бюрократов, формулировка этого ходатайства, текст намного важнее, чем результат. У нас действительно разросшаяся бюрократия. Хочу отметить, что европейская бюрократия впечатляет. Это один пункт.

Второй момент. Что касается германской промышленности и бизнеса, мы бы хотели поучаствовать в процессах в России. Если речь идет об открытом рынке, то опасность скрывается в том, будет ли честная открытая конкуренция. Компании со всего мира хотят поучаствовать в этом процессе, и если действительно можно добиться открытых конкурентных условий, то это повлечет положительный эффект за собой, принесет

преимущества и вам, и всем тем, кто будет участвовать в этом процессе. Могу только поприветствовать такое развитие.

Хотел бы предоставить слово господину **Бурбалатову**, директору нашего символически успешного предприятия в Московской области.

Алексей: Хотел бы задать два вопроса: один господину министру, второй – немецким товарищам.

Первый вопрос. Денис Валентинович, была прошлая немецкая сессия, в основном говорилось о проблемах немецких компаний в России, что нужно сделать, чтобы немецкие компании присутствовали на рынке России, какие получить льготы, инвестиционные послабления и так далее, но вообще не было разговора о российских компаниях в Германии. Хотелось узнать, планируется ли что-то в ответ на какие-то преференции немецким компаниям в России для российских машиностроительных компаний в Германии?

[01:55:11]

Второй вопрос очень для меня серьезный, потому что непонятный. Когда непонятно, я спрашиваю. Заранее приношу извинения, если он покажется некорректным. Я с 1991 года приезжаю в Германию. Пять лет назад впервые увидел, что переходят на красный свет пешеходы. В этом году увидел, что впервые поехала машина на красный свет. С каждым годом вижу, что грязнее и грязнее становится в Германии, и мои коллеги об этом говорят. Я мог бы привести очень много примеров, где порядка в Германии становится меньше. Не хочу тратить на это время. Что это? Это целенаправленное движение в Европу, только не вверх, а вниз? Это не ирония, а очень серьезный для меня вопрос, потому что потеря порядка в стране дальше приведет к потере порядка в производстве, и развитию Германии как индустриальной страны. Что дальше следует? Или может вы здесь живете и просто не видите, не замечаете, когда каждый день одно и то же, это теряется все? Спасибо.

Руслан Гринберг: Алексей, это очень хороший вопрос. Надо нам решить, ездить нам сюда или нет? Господин министр, готовы ответить? И немцы несут ответственность за беспорядки тут.

Денис Мантуров: Коллега задал в два адреса свой вопрос: мне и моим немецким коллегам. Отвечу в своей части.

Что касается того диалога, который мы ведем с Германией, вы абсолютно справедливо ставите вопрос, что у нас должны быть гармонизированы правила доступа на рынок. Надо

сказать, что на немецкий рынок, и в целом на европейский рынок попасть российскому производителю очень сложно, я бы сказал невозможно.

Приведу пример. У нас сегодня реализуется масштабная программа развития фармацевтики в стране. Начиная с 2010 года мы реализовываем уже второй этап этой программы, и в 2020 году должны обеспечить независимость в части производства фармпрепаратов на российском рынке – как минимум 50% в целом по рынку должны реализовываться препараты, в целом произведенные в России.

При этом мы регистрируем достаточно быстро препараты, которые поставляются из-за рубежа. Но чтобы наш российский препарат поставить на западный рынок – это просто невозможно. Легче купить просто немецкую компанию и через нее трансферить свои технологии для того чтобы обеспечить здесь сопроизводство. В этом плане я абсолютно согласен, нам нужно учитывать это в бизнес-диалоге. Наша основная цель визита в этот раз была в том, чтобы привлечь инвестиции в Россию, и рассказать, как реализуется наша промышленная политика, которая была бы интересна для заимствования и коллегами из других стран, и, может быть, что-то интересное немецкие коллеги могли бы почерпнуть для внедрения у себя на практике. Мы не изобретаем велосипед, мы берем лучшие практики, но последние несколько лет мы реализуем масштабные меры поддержки.

Что касается аспектов, обозначенных моим коллегой-министром, о том, что мы, активно занимаясь импортозамещением, не должны потерять ключевую суть этой задачи. Ссылаясь на ваши слова, уходя от сырьевой зависимости, основная цель нашей программы - создать возможность для развития собственной индустрии с привлечением из-за рубежа иностранных партнеров. Пока нам это удастся. Я рассчитываю на то, что это и впредь будет также двигаться и реализовываться.

Руслан Гринберг: Спасибо. Господин Линднер хочет ответить за германские ошибки.

Райнер Линднер: По поводу красных светофоров. Зависит от того, где вы собрали эти впечатления. У нас достаточно дифференцированная страна. Если вы во время карнавала попадаете в Кельн, то там беспорядки и грязь на улице, но если в этот день вы попадаете в Дюссельдорф, то там все на высшем уровне. Я вас приглашаю в оба города. Вас проведу по этим городам, показывая вам, почему это так.

[02:01:25]

Шутки в сторону. Этот вопрос, который адресован всем. Чем больше есть законов, смысла которых не понимаешь с самого начала, тем больше склонность пренебрегать этими правилами. Этот вывод можно извлечь в равной степени и в России. То, что господин

министр сказал о перспективе экономических отношений с Западом – это я рассматриваю это как чрезвычайно положительный подход. Если это действительно пойдет, то вы становитесь более сложным для нас партнером, и значит, мы больше не поменяем наши технологии на ваши сырьевые материалы, но это будет большой вызов, если Россия вдруг будет развиваться в направлении промышленно развитой страны. Если вы будете добиваться прогресса, то это и в интересах наших промышленников, наш бизнес это воспринимает соответствующим образом.

Руслан Гринберг: Я могу подтвердить. Дюссельдорф и Кельн – совершенно разные стороны мира.

Мужчина: Да, это скотская дорога. Я бы мог облегчить себе задачу, ссылаясь на то, что у нас побольше туристов из года в год, но я не говорю этого, потому что вы же серьезно начали ваши вопросы. Мы стараемся держать на уровне Германии в пределах тех границ, норм и правил. И пока это не принимает драматических форм, то мы с удовольствием принимаем такие намеки. Пока, думаю, мы можем выдать нашу страну в качестве определенного примера.

Министр Мантуров, хотел продолжить в отношении санкций.

Константин Бабкин: Хотел дать комментарий. Очень важную мысль сказал господин Клемент, что индустриальное развитие России на самом деле не противоречит, а находится в интересах экономики Германии, и дает немецким компаниям очень большие возможности. И тут главное – правильно выстроить политику. Здесь сидит господин Бендиш, директор недавно построенного завода компании CLAAS в Краснодаре. Сейчас у нас идет дискуссия, являются ли произведенные на этом заводе комбайны российскими с точки зрения российского законодательства, достойны ли они получения субсидий. Мы видим, что, исходя из современной буквы закона, они пока еще не подпадают под необходимые условия для получения государственных дотаций, и тут возможны два подхода. У компании Россельмаш, которую я возглавляю, и у компании CLAAS два разных видения.

[02:05:00]

Компания CLAAS, как я вижу, она добивается смягчения российского законодательства в плане отнесения продукции к продукции российского назначения. Они хотят смягчить условия и получать дотации. Компания «Россельмаш» демонстрирует другой подход. 8 лет назад мы приобрели в Канаде производство тракторов, мы их импортируем в Россию, и мы никогда не заявляли, что эти тракторы российского производства, и никогда не требовали получения на них субсидий. Мы просим наше Правительство, Минпромторг, Минсельхоз,

Минфин сделать так, чтобы производить в России было выгодно. И сейчас курс на импортозамещение, новые решения Минпромторга привели нас к тому, что мы вкладываем деньги, делаем инвестиции в десятки миллионов долларов, и через год планируем перенести производство тракторов в Россию, и действительно их производить на территории Российской Федерации, получать дотации. Мы призываем смягчить политику, смягчить законодательство, а делать реальные инвестиции в Россию. И уверен, что при этом подходе германский бизнес находится уже далеко впереди представителей других стран, и имеет большое преимущество по отношению к японским, китайским, американским коллегам. И при продолжении инвестиций, углублении локализации сможет получать действительно серьезную отдачу.

Благодарю вас за плодотворную дискуссию. Все выступающие озвучили мысль о том, что санкции вредны для бизнеса, и нужно искать экономические и политические решения. Думаю, мы внесли сегодня небольшой вклад в то, чтобы отношения наших стран вышли на нормальный уровень.

Денис Мантуров: Хотел добавить в части двух вещей. Я не развил тему, к сожалению, связанную с бюрократией, как один из барьеров во всех экономиках, и Россия не является в этом исключением. У нас тоже пока еще достаточно сильная бюрократическая составляющая. Но при этом мы постоянно совершенствуем систему, чтобы снижать эти барьеры. И если вы следите за статистикой, то в этом году недавно был опубликован результат рейтинга – мы заняли 51 место в рейтинге Doing Business в мире. То есть за последние три года мы перескочили почти с конца на 51 место. Это не российское рейтинговое агентство.

Второе – в части CLAAS. Господину Бабкину, с одной стороны, это челендж – иметь конкуренцию, но, с другой стороны, появляется мощный игрок, который заходит на российский рынок, и если вкладываются большие инвестиции, он будет заинтересован получить кусок этого рынка, и не только российского, но и с возможностью поставки и на внешние рынки. Катарин Клаас, которая является руководителем этой компании, она сегодня заинтересована как раз в налаживании кооперации. В том числе с Россельмашем она ведет переговоры по использованию каких-то комплектующих российского производства, с Ярославским двигателем по использованию ярославского двигателя. Но это все равно разные ценовые ниши, и при этом у российского покупателя должен быть выбор. Но мы не собираемся поддерживать 10 производителей комбайнов. У нас есть Россельмаш, и появляется CLAAS, и, если честно, нам больше не нужно. Если придет уважаемый John Deere или еще кто-то из производителей, то мы вряд ли подпишем специальный инвестиционный контракт, потому что нам не нужно просто больше. То есть

нам достаточно ради конкуренции и ради достижения лучших технологий мы пошли навстречу, и привлекаем такие зарубежные компании. Но мы не хотим перепроизводства, мы хотим сохранения отраслевого баланса.

[02:10:00]

Но что является инструментом – это специальный инвестиционный контракт. В части бюрократии мы хотим достичь, и думаю, нам это удастся, реализовывать подписание этого инвестиционного контракта, за 90 дней. С момента подачи заявки через 90 дней человек должен подписать. Федеральная власть должна поставить свою подпись, региональная власть должна поставить свою подпись, и дальше инвестор должен реализовывать свои обязательства, которые поэтапно должны быть прописаны, что инвестор должен сделать за срок реализации этого проекта.

Руслан Гринберг: Спасибо, господин министр. Мы должны заканчивать, наше заседание. Я так понял, что у российской индустриальной политики появились серьезные основания. Я сторонник этого дела уже больше четверти века. Еще совсем недавно это сочетание слов считалось ругательным, считалось, что рынок все наладит, и была теория естественных конкурентных преимуществ: получается у вас нефть и газ – вот и гоните его, остальное мы вам все завезем. И мы стали жертвой этой доктрины. Но, слава богу, положение меняется, и надеюсь, что с помощью нашего сотрудничества прежде всего с Германией это положение будет еще дальше улучшаться.

Мы не все вопросы сегодня обсудили. Хотел здесь представить один сюрприз, поскольку я сторонник того, что политическая составляющая сейчас у нас намного важнее, чем экономическая, с точки зрения восстановления доверия между нашими странами. И мы с доктором Лео Энзелем решили предпринять гражданскую инициативу – создать Коалицию разума, чтобы не только политики, но и обычные люди начали участвовать в восстановлении доверия между нашими странами. Может быть, Лео скажет несколько слов. Мы хотим иметь уже серьезную вещь, которая бы сплотила германское гражданское общество и зачатки российского гражданского общества, чтобы они тоже подталкивали политиков против того, что сегодня у нас происходит.

Лео Энзель: Что касается гражданской инициативы, об этом сегодня ничего не было сказано.

Возвращаясь к началу. Экономика сейчас происходит в условиях такого климата, где Запад и Россия живут в напряженном режиме, как после окончания холодной войны. С другой стороны, мы видим, что население достаточно апатично. В 1970-е годы напряжение было еще бóльшим, но в это время было очень много представителей гражданской инициативы,

которые хорошо разбирались в различных военных технологиях и инициативах. Сейчас мы можем констатировать апатию. И люди, которые напрямую и косвенно задействованы этим конфликтом, пусть объединятся под углом зрения той эскалации, отодвинут на задний план свои национальные мировоззрения.

Мы подготовили соответствующие призывы, которые вы можете прочитать. В отличие от призыва, который был опубликован в прошлом году 60 видных общественных и политических деятелей, это скорее всего обращено к гражданам в наших двух странах. Прочитаю основные вехи.

[02:15:24]

Мы призываем граждан на Востоке и Западе помешать эскалации в головах. Попробуйте установить контакты, развивайте свои контакты в экономической кооперации, делайте ставку на городах-побратимах, на межконфессиональном диалоге, смотрите не на то, что вас разделяет, а что вас объединяет, создайте общую европейскую общественность в виртуальном пространстве. Практикуйте новое мышление 2.0. Действуйте так, как будто совместный европейский дом от Лиссабона до Владивостока, как будто уже существует дом, где то, какая территория принадлежит какой стране – это все больше и больше утрачивает значение.

Руслан Гринберг: Мы приняли решение создать нечто подобное фонду в качестве основы, и я об этом говорил с Михаилом Сергеевичем Горбачевым, и он дал свое добро. Это новое мышление 2.0, и все это нам действительно необходимо.

Еще раз большое спасибо всем участникам за терпение, понимание. Всего вам хорошего. Спасибо.

[02:17:09] [Конец записи.]