

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

**РОССИЯ — ШВЕЙЦАРИЯ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В НОВЫХ
УСЛОВИЯХ**

17 июня 2016 г., 17:15—18:30
Павильон G, Конференц-зал G6

Санкт-Петербург, Россия
2016

Модератор:

Андрей Шаронов, Ректор, Московская школа управления СКОЛКОВО

Выступающие:

Анатолий Артамонов, Губернатор Калужской области

Питер Брабек-Летмат, Председатель совета директоров, Nestle SA

Питер Возер, Председатель совета директоров, ABB Ltd

Марко Мариотти, Старший вице-президент по корпоративным вопросам,
PMI

Вадим Махов, Председатель совета директоров, ОАО «ОМЗ»

Штефан Флюкигер, Посол, Глава отдела отраслевой внешней политики,
Федеральный департамент иностранных дел Швейцарии

Сергей Цыб, Заместитель Министра промышленности и торговли
Российской Федерации

Участники дискуссии:

Эрик Корню, Главный исполнительный директор по этике, внутреннему контролю и политике, Novartis AG

Николас Магуин, Главный исполнительный директор в России и странах Центральной Азии, Louis Dreyfus Company

Фредерик Полсен, Председатель совета директоров, Ferring Pharmaceuticals

Ральф Рютте, Генеральный директор, региональный президент, Clariant for Russia and CIS

А. Шаронов:

Добрый вечер, уважаемые дамы и господа! Я прошу присаживаться. Dear Ladies and Gentlemen, please, take your seats. We are close to start our session. Please take you headphones, we will be bilingual today. Добрый вечер, уважаемые дамы и господа! Меня зовут Андрей Шаронов. По просьбе организаторов я буду вести сегодняшнюю сессию, сегодняшний круглый стол, business round table, «Россия — Швейцария: новые возможности в новых реальностях». И я начну с представления участников сегодняшней сессии: Анатолий Артамонов, Губернатор Калужской области, господин Эрик Корню, один из руководителей компании Novartis, господин Штефан Флюкигер, Посол, Глава подразделения в Министерстве иностранных дел Швейцарии, Марко Мариотти, Старший вице-президент компании PMI (Philip Morris), Фредерик Полсен, Председатель совета директоров, Ferring Pharmaceuticals, Сергей Цыб, Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации, господин Питер Возер, Председатель совета директоров компании АВВ, и эксперты первого ряда господин Питер Брабек-Летмат, Председатель совета директоров компании Nestle, господин Николас Магуин, Louis Dreyfus Commodities и Ральф Рютте, управляющий директор по России и странам СНГ компании Clariant.

Мы договорились с организаторами, что сделаем эту сессию максимально похожей на беседу и на дискуссию, а не серию презентаций и заявлений. Я прошу всех участников быть предельно краткими и конкретными. Речь пойдет о том какие перспективы видят швейцарские компании на российском рынке, как они оценивают качество инвестиционного климата, качество регулирования. Здесь у нас присутствует один из регуляторов, один из руководителей Министерства промышленности и торговли. Какие возможности и риски они видят на российском рынке, и какие двухсторонние проекты с российскими партнерами они запускают, и что им нужно для того чтобы в полной мере реализовать этот потенциал. Я думаю,

что мы можем вполне позволить себе какие-то вопросы, если у нас останется время, и надеюсь, что нас ждет приятный час с небольшим, приятные и полезные сессии. Прошу взять слово Анатолия Артамонова, Губернатора Калужской области.

А. Артамонов:

Добрый вечер! Я очень рад принять участие в этой сессии, потому что у нас в Калужской области работает много компаний из разных стран, но, не скрою, нам очень нравится работать с нашими партнерами из Швейцарии. Как и для всех инвесторов, для компаний, которые пришли к нам из швейцарского бизнеса, мы стараемся создать максимально удобные условия для работы, и, вроде как, пока наши предприниматели это подтверждают. Я надеюсь, и в будущем будут позитивные оценки наших усилий. Мы всегда говорим о том, что в каждое время, чем оно сложнее для бизнеса, тем больше задач для нас, для власти должны ставить с точки зрения улучшения условий для ведения бизнеса. Если раньше мы говорили, что инвестор, который к нам приходит, никогда не должен потерять ни одну копейку, он должен получить только прибыль, то сейчас мы говорим, что инвестор - это для нас маленький ребенок, который иногда даже может быть капризным, но мы все равно должны относиться к нему с пониманием, потому что он подрастет. И как ребенок подрастает и начинает заботиться о своих родителях, так и инвестор будет заботиться о нашем бюджете. И это очень важно для нас. Если говорить серьезно, то мы уже сформировали за многие годы устойчивую систему поддержки бизнеса, особенно инвестиционной политики. Это и наши индустриальные парки, и мы теперь уже учредили и наполовину заселили особую экономическую зону, и кроме того институты развития, которые в поддержку бизнеса очень грамотно, эффективно работают. И, по крайней мере, вот здесь из общения с нашими партнерами, и в том числе представителями иностранных

компаний, я ни одного замечания, к счастью, не услышал в адрес своих коллег. Наоборот, все благодарили за то, что есть нормальные условия для работы. И Nestle Purina, которые у нас работают, и Forbo и Omya и еще во вторник мы будем еще одно предприятие открывать. Все они чувствуют себя хорошо. Что было бы, наверное, интересно для швейцарского бизнеса еще в Калужской области: у нас сформировался очень развитый фармацевтический кластер. В его составе уже 63 участника. Причем это и многие известные зарубежные компании: и Novo Nordisk, AstraZeneca, Berlin-Chemie и многие другие, и наши российские компании. Но что особенно важно, наши ученые очень активно и успешно занимаются доклиническими исследованиями, наукой в области фармации и в том числе и радио фармацией, фарм-препараты, которые в городе Обнинске традиционно всегда производилось, и сейчас это особое направление нашей деятельности. Это уже традиция для нас – наличие хорошего фармацевтического производства, поэтому если бы к нашим, уже действующим, компаниям, которые в нашем кластере работают, прибавились еще и компании из Швейцарии, мы были бы только рады этому. И я бы со своей стороны, как губернатор, мог бы гарантировать успех в осуществлении всех проектов.

Но и не только это. Для нас важны сегодня и все направления обрабатывающих отраслей. Вы знаете, что сегодня в нашей стране это главное направление в производстве, и как в импортозамещающей продукции, так и вообще замещающей нефтегазовый сектор. Мы в это направление деятельности уже давно встроились в Калужской области и хотели бы его развивать. Поэтому добро пожаловать всем, кто хочет быть успешными. Мы даже, кстати, имеем несколько компаний в области сельского хозяйства, которые из Швейцарии, у нас работают. И тоже очень успешно, они очень популярны, их продукция очень популярна в нашей стране, особенно в Москве. Все направления деятельности, всех, кто хотел

бы иметь в России успех, мы готовы поддержать в Калужской области. Спасибо большое!

А. Шаронов:

Спасибо, Анатолий Дмитриевич.

Как человек, который давно знает Анатолия Дмитриевича, могу сказать, что если вы еще не были в Калужской области, то вы немедленно должны это сделать и посмотреть, какие возможности есть в одном из самых продвинутых в России регионов с точки зрения инвестиционного климата. Вот восемь часов назад здесь, на Форуме, проходил круглый стол, на котором были озвучены результаты рейтинга инвестиционного климата в регионах Российской Федерации. Калужская область третий год вошла в тройку призеров, в этом году Калуга заняла третье место. В тройку призеров из 85 субъектов Российской Федерации по качеству инвестиционного климата. Причем эти оценки делаются самими предпринимателями, всего опрашивается 400 тыс. предпринимателей по всей России, и они выставляют эти оценки. Так что оценки потребителей, оценки пользователей и я всячески рекомендую, тем кто думает, где приземлить инвестиции, посмотреть на Калужскую область. Я хочу попросить выступить Председателя совета директоров компании Nestle Питера Брабек-Летмата. Перед этим хочу сказать, что мы все знаем эту большую компанию, но, может быть, не все знают, что она проинвестировала на протяжении последних 20 лет более 1,5 млрд долларов в экономику Российской Федерации, построила 11 производств на территории России, в которых работают более 10 тыс. человек.

Please, floor is yours.

P. Brabeck-Letmathe:

Thank you very much! First of all, I would like to thank and to acknowledge the good climate that we have found with Nestle Purina in the Kaluga Region. I happened to be there last year in November and was especially pleased to see the investments we are doing, and how this has evolved. It's one of our nine factories that we have here in Russia. I mentioned today already with the Minister of agriculture that I think that one of the area where we feel that there could be more even done in the future is supply of raw material, for example. We're definitely sourcing about 60% of the raw materials we are using in Russia – from Russia, but we still have 40%. So that is a big opportunity, additional opportunity for agriculture. And perhaps the other thing I just want to mention and repeat because I mentioned it already at the FIAC in November last year, when we had the pleasure to be with Prime Minister Medvedev. He said that he still feels that there is, perhaps, additional regulation coming up. Quite often when you can ask yourself whether it's really a lot of value both for the consumers, but also, of course, whether it's not an additional earn, and cost earn. And I think I just want to mention one of them which is a veterinary regulation which is called Mercury and which really has a main chain not only to us at Nestle, but really for the whole food industry. As I mentioned I had the opportunity to talk about it in November. The minimum that we would be recommending is postpone it for two years at least, then we could reassess it again to see whether it's worthwhile. So this would be my concrete proposition I would have, but I otherwise as I have said I'm extremely happy to be in the Kaluga region and we find very stimulating environment here. Thank you!

A. Шаронов:

Thank you! Вы хотите что-нибудь прокомментировать?

A. Артамонов:

Я бы хотел сказать по поводу ветеринарии и не только по поводу ветеринарии. Когда инвесторы к нам обращаются по поводу тех или иных проблем, которые возникают в связи с действием каких-то норм Федерального законодательства, мы никогда не стесняемся лоббировать интересы инвесторов, и как правило нас посещает успех. И если будут в дальнейшем в этих вопросах проблемы, я прошу местное руководство предприятия всегда обратиться ко мне. Они знают, как мне позвонить в любое время дня и ночи. Спасибо!

P. Brabeck-Letmathe:

Thank you very much!

А. Шаронов:

Спасибо! Я бы хотел попросить прощения у Вадима Махова. Я не представил его. Он тоже участник нашей панели — Генеральный директор «Объединенных машиностроительных заводов». Вадим, извините, пожалуйста.

Двигаемся дальше, и я прошу взять слово господина Корню, он руководитель Chief Ethics, Compliance and Policy Officer, компания Novartis. Тоже хочу сказать, что помимо того, что эта компания – глобальный лидер, это компания, которая много инвестирует в России, и, по разным оценкам, занимает первое–третье место в России по доле рынка и по объему продаж по различным категориям медикаментов. Работают четыре направления в России: инновационные препараты, офтальмология, дженерики, и, что важно, в пошлом году во время Петербургского Форума компания открыла здесь в Петербурге завод Novartis Neva, совокупные инвестиции составили более 130 млн. долларов и около 350 рабочих мест.

Please, Mr. Cornute.

E. Cornut:

Thank you, Andrew, for the introduction. Thank you for mentioning the opening the facility in St. Petersburg which comes to compliment a network of agreements that we have with local companies to supply the Russian market. The ambition of course with our factory in St. Petersburg is to be able to export from Russia. And I was encouraged today at the official ceremony to hear about the movements and the dynamics that is going behind the Eurasian region...

A. Шаронов:

I'm sorry. How do you feel in one year after just inauguration of your plant, your factory here?

E. Cornut:

Three things. We are very happy because we find the skills and the knowledge that we need to operate the plant. We are on track with the validation batches and will be soon producing the commercial supply. And the third point, we are happy to have the ability to discuss with the government about certain hiccups in the regulation that now come forward. For instance, GMP difficulties. For instance, the need to have the supply contracts. So the focus on our need is there and in fact what you see is that after the terrific impetus that has been in the field of healthcare, we are now reaching on the operational level the difficulties after regulation that stands in the way, because certain things are either not aligned or should run in parallel. But the discussion we've had for instance yesterday, I know Minister was there, he heard these issues, make us very positive. It's been a good experience.

A. Шаронов:

I will ask later to comment this question Mr. Tsyb, because it's his particular specialty. Ok, thank you. We are moving forward. Stefan Fluckiger, please.

S. Fluckiger:

Thank you very much! I coordinate the financial and economic affairs in my Ministry and let me just on behalf of the Swiss Government welcome you to this panel and given a large number of very important voices that we have here I want to limit myself to five short points at this time. One is about the size of investments. Switzerland is among Top-15 foreign investors, foreign direct investments in this country. The second is about the quality of investments. These are investments that are coming from a country that year after year ranks in the Global Top Three most innovative and most competitive countries. And third point, Switzerland is one of the World's major global hubs for large international companies. Many of them they are here today. Just with the companies presented on this panel and here in the first row. This represents they invested in the eighteen major production facilities across this country, predominantly, I should underline, in the regions of Russia. The fourth point, this is exactly the kind of investments that we are informed that Russia wants and needs in this somewhat difficult and trying times. And their investments that create high value added and high value jobs and in other words Russia and Switzerland are almost a perfect match. And the fifth and last point for the moment, five, the relationship between Russia and Switzerland has lasted for a long time, it's two hundred years old. Crises come, crises go. But the two of us are going back a very long way and we are going to go a very long way forward. Switzerland was instrumental in assisting Russia to get into WTO, we loyal to our partners, we are neutral in conflicts, and we stand by our word. Thank you very much!

А. Шаронов:

Thank you. Это очень важное замечание, что Швейцария нейтрально ведет себя в конфликтах, обращая внимание на бизнес. Это очень важно с учетом нынешнего текущего момента. Я прошу взять слово господина Марко

Мариотти, Старшего вице-президента компании Philip Morris. Это известная компания, давно работает в России и является очень крупным налогоплательщиком, как я недавно узнал.

M. Mariotti:

Yes... Thank you very much! Thank you for inviting me to this panel. First of all, why Philip Morris, I'm sure some of you doesn't think Philip Morris sounds very Swiss, in fact we are a Swiss company. We spin off from Philip Morris USA, and Philip Morris International is a Swiss company based in Lausanne.

A. Шаронов:

This is a question I asked before our table, just to clarify... that's why you are safe.

M. Mariotti:

Yes, exactly. And we have the leading tobacco industry in the world. In Russia, just to give who we are in Russia. We are 30 years in Russia. We invested more than USD 2 bn. We have two top factories, one in Leningrad region and one in Kuban. And what I am very proud of in all the Russia is that they are top quality factories that we have in the world. We have 50 factories all around the world and the two Russian ones are the top quality ones, which is amazing. We pay 150 billion dollars ... not dollars, but roubles of taxes. We produce more or less 100 billions sticks, just to show you the size of the business. So we continue to invest a lot in Russia, because as it was said "Crises come, crises go". And we have long-term objective and planned Russian relationship and it was very well and I think that a lot of technology, knowledge, machinery are coming from Switzerland to Russia. So there is really good collaboration between the two countries. And I have to admit that the last two years there is even more collaboration I think. Because there is a lot of efforts from both sides and from

Russia to find the solution to more problems and to except them. Now looking forward, perhaps the only challenge that I we see, and I'll give you a small example, as the President Putin was saying before, science and technology goes very fast. And sometimes regulations don't go fast enough. And this is always a risk, because there is a risk of losing big investment opportunity in Russia, because people start looking at all the markets where there are regulations. And this is not a complaint, it's just a dialogue, and I want to give you one example. You know that tobacco is a very sensitive market. I'm sure that 50% of this room is my enemy, but it's OK. We are all polite. And we know that tobacco is harmful, so we start investing in new product, that of the potential to reduce significantly, I talk about 90% of the harm of tobacco. So we have it now, we develop now, we spend 2 billion dollars in ten years in the factory in Neuchatel, it is full of scientists like pharma company and we develop. Now we want to launch it in Russia. But to launch it in Russia we have to be sure we have labs in Russia that can validate our science, that can say yes, what Philip Morris saying is true, regulation that gives a framework to these new products, the framework to know what you're going to say to the consumer, not to lie them, to be sure that we protect them, framework to protect our investment in the future. And this is where we have to be sure that Russia grasps opportunity to speed up a regulations to get to investment. And just to give you a very simple idea – every 10% of smokers will be able to switch to those much less harmful products – represent more than 0.5 billion dollars of investments minimum in Russia. Plus all the technology that comes from Switzerland, all the knowledge, all the training of people. So this is an example of what I think we all do and we continue to do.

A. Шаронов:

Do you envisage for your new production facility only Russian market or broader?

M. Mariotti:

No, we want to export in Custom Union for sure. And we have to analyze, I think it's the same for Nestle and others, whether the markets media in Russia is an obstacle, or whether media in Russia not's an obstacle. And I was checking this morning when I was coming that we are exporting in Japan from Russia, but Russia is not written in the pact, so it's ok, legally. Because sometimes marketing has a lot of problems, you know there is like a dislike. So we want to export, and even more now with the devaluation, I think going back to comment of President Brabeck is the more we can insource and produce locally also of raw material, the better it is for the export. So the potential for Russia on export is very high.

A. Шаронов:

Thank you, Mr. Mariotti. Я прошу взять слово господина Фредерика Полсена, Почетного консула России в Швейцарии и Председателя совета директоров компании Ferring.

F. Paulsen:

Yes, thank you very much! It's a pleasure to be here.

The relationship between the two countries is excellent. I would like to go back to what Ambassador Fluckiger said that actually there is not just that Switzerland helped Russia in WTO, but also you can look at it from historical point of view that Switzerland would not exist without Russia because it was Alexander I that created Switzerland in its present form, so I think our ties are even stronger than you would imagine. Today we have a completely different situation related to the world economy. There is a new normal, what is a new normal? It means for Russia that the economy is moving away from the economy based on oil and gas. It's going to change. It has already changed. And I think this transition of the Russian economy is much more profound and going much more quickly than most foreign observers understand. The change is that there will be a rapid

industrialization and particularly in the industries that you have to substitute imports which are now under the reforms of restrictions. And I believe that this is itself a real opportunity forward Switzerland, because Switzerland is a country where we have literally thousands, even tens of thousands of small companies which are high-tech oriented, which could contribute to this dramatic change which is just taking place in Russia. The problem is how can this be done. There has to be some sort of bridge, some sort of communication between smaller Swiss companies and mid-sized and large Russian companies that need the Swiss technology. From the side of the consulate in Lausanne we have created two time-side innovation conferences where we try to bring together Russian and Swiss businessmen and researches. The first one was in Lausanne three years ago, the second one was now in Samara a month ago. This has been very successful. The reason it is successful is that we try to avoid going through big cities. I have to beg pardon to St. Petersburg and Moscow, but these two cities are too spoiled. There are too many contacts. With the real need, the real contacts are in the regions. And if we can somehow find the mechanism when we can tie together this Swiss Unternehmen Kultur, that we are together with the Russian companies that need this technology, it would be very, very successful. What will happen in future I think is based upon the level of innovation that Russian company can reach. I think it's very important that this technology which has being transferred and being implemented into the Russian industry is not just substitution It has to be an element of innovation in this technology, it has to be something new, that allows for not just the industry to serve the domestic market but also at a long-term that would be able to export. The only way you can compete today worldwide is to export. Otherwise you cannot sustain at one market, even a big market like Russian is not enough. You have to have a high quality in all the products that allows you to export. So that's my vision for what can be done in this specific area which I'm involved in, pharmaceuticals, you see this trend very strongly. I'm amazed to see at what speed the Russian

pharmaceutical industry is adopting and transferring the imported products to locally produced products. I think it's not many people in this room except my colleague from Novartis, who can really appreciate how quickly this is happening. I think this is really something that shows what the Russian industry is capable of doing if it has the right incentive. So I think the role of Ministry of Trade is very important. We have at one of our factories several programmes to develop local products, which have been very successful. And I think this is one right way with the private industry and the authorities in Russia can work together successfully. Thank you!

A. Шаронов:

Thank you! Just one question: how do you assess for the investment climate in Russia in general and in particular regions you cooperate with. Do you have direct contacts with governors or with other decision-makers and are you happy about it?

F. Paulsen:

We have a lot of Swiss entrepreneurs that has been coming up for advise and my advise is very simple – you should stay out of the big regions, you go to smaller regions, they've shown that there is very little corruption because there's actually a list of regions where you can do business. You should choose one of these regions, create a personal relationship with local decision-makers and you'll be a success.

A. Шаронов:

Do the follow your advise?

F. Paulsen:

Yes. I hope so.

A. Шаронов:

OK. Mr. Fluckiger would you like to add something?

S. Fluckiger:

There are two important differences between Russia and Switzerland. Obviously, the size is one – Switzerland is not even twice the population of St. Petersburg. And the second one is the structure of economy – 99 percent of all the companies are small or medium enterprises. This combination makes of Switzerland a country that is just “it’s export or die”. So our economy is born to export and our small companies are eager to export somewhere. In that sense, we need a welcoming atmosphere in those countries and openness of borders and lightness of regulation so we can export to them. And we have a lot of different countries that we export to. We have countries like Russia where we’re welcomed, but it is to tell you that we receive a lot of requests from smaller countries that are ready high technology countries that are ready to export to Russia.

A. Шаронов:

And Russia is not quite happy with this structure of it’s economy. When you talk about differences, Russia wouldn’t like to preserve the current structure, but, you just mentioned, is eager to change this structure in favor of more export-oriented products and services.

Ok. Let me move further.

Я прошу взять слово господина Питера Возера, председателя совета директоров компании ABB.

P. Voser:

Thank you very much! And thank you for having ABB and myself here tonight. I cannot compete with 200 years of Switzerland-Russia relations, but I can

compete with 123 years. We've been for a long time in Russia: 790 places and villages and more than 200 of cities. The way we look at the business in Russia, and we see opportunities, is based on the fact that global supply chain is actually becoming really global and the competitive nature of it which means really how countries are competing against each other to have certain parts of the value chain and that countries are intensifying day by day, which really means that the productivity of your operations and manufacturing places needs to be top-notch, otherwise you will not compete from a pricing and quality point of view. At the moment in Russia obviously with rouble downed this much and the pricing may be attractive but I wouldn't bank on that in a longer term, I think may evaporate over time as we have seen in other countries. And then it's productivity which really counts. And here comes my first suggestion, which is really first of all is moving to more productive kind of processes. Advanced robotics is a big piece, which companies can apply in order to stay productive and actually be competitive in the supply chain on a worldwide basis. I think here Russia has an enormous opportunity. We see in the world already that because of the productivity gains some of the low-cost countries are actually losing grounds because companies are moving manufacturing places back into their own countries because it's no longer the labor cost, which drives, it's actually productivity gain that drives it. It tends to learn and education of your staff, of your people, of your employees becomes very important. So I think there are two things here, I think Russia needs to be really clear on how they want to apply it in the longer term, how they want to implement that into the companies in Russia become more competitive, so I think the Government needs to think this through from a policy point of view. And the second one is: there is clearly also an education, learning point in here, which I think as we are shifting from labor-intensive type of jobs into different type of jobs, maybe higher up value curve, we need to think through the education system as well. Now Russia is very well placed on that sector, has very well educated people, as I think, the more they

move up on the value chain, the more they will need that. Just one example of what ABB have done over the last few weeks actually – we have just opened up in an innovation training centre, and I guess you have been there already. There we are now training 4,000 of people on annual basis. These are students or professionals so that they actually get into many kinds of businesses there we are involved. It could be electricity business, it could be automation and etc. They get top classes of all of our economic background they can learn. As part of that we also have actually advanced robotics to gain the basic potential costs in Russia it can actually design the robotic processes and there for also for train people who can actually afterwards are going to manage themselves. That is just one form of how we are trying to move some of our Russian clients into that field. So it is robotics, it is learning, and the third one – as Russia wants to play a big role in this overall supply chain, I would then refer to the energy chain and this is what I've said earlier today as well, in the Far Eastern part of Russia there's ample opportunities to produce electricity, just further south you have countries who are very keen on electricity, like Japan, China and therefor this is another area in the modern world through application of higher technologies like high-voltage direct current (HVDC) which ABB has developed as a market leader can be applied and actually help Russia to export electricity, become a much more important trading partner apart from oil and gas so it's kind of moving slightly away from that. ABB has more than 50 percent of global market share in this, I made you all an offer today that we'll be happy to work with Russia on this one in order to actually expand in exports which goes back to the comment you made. This should be an export nation as well we continue to help here as well. So these are the three things which come to my mind on how we can drive to Russian-Swiss relationship by using companies like ABB to make Russian companies more competitive in the global supply chain. Thank you!

А. Шаронов:

Thank you! Just six hours ago there was another session devoted to infrastructure, particularly electricity, utilities and one participant, the chairman of the Softbank, Japanese high-tech company, mentioned that they are working on the project of the electricity network which will connect five countries. Russia, China, Japan, Korea and Mongolia and he thinks, that it's very economically viable project for all these five countries and he is very positive in terms of prospects of this project. But just one question to you – how do you see the prospects of our R&D activity of your company here in Russia? Do you have some positive or negative experience?

Питер Возер: I'll just give you a short answer on your first point as well. What you are talking about is most obviously is cycling, which quite clearly has advantages of having off gas to produce electricity, could also be hydro on some parts. And indeed to build a high-voltage undersea cable, currently to Japan or some transmission lines that are downing to China and Mongolia. That's absolutely feasible. ABB has built twenty-two of out of the thirty HVDC lines in China and they all are more or less as long as 2,000 km. So, based on new technology the distance is actually no longer an issue which it used to be, let's say, one or two decades ago. On the R&D side, technology transfer or technology development together with Russian partners is a part of our business model. We would be open to this and I think it's works. I think we need some kind of strategic solution to another problem which is linked to that. And this is to hold local content issue, because ABB sells more than a 100,000 products and we cannot produce everything in Russia, it's just impossible. Because local supply chain is just too expensive. So I think we need to find a form, where companies like ABB bringing, for example, technology, does education, brings in some manufacturing places and then form, maybe, joint ventures with Russian companies, but then you would slew that, you would qualify to be supplier to

stage on companies and others, because if you can't get that, then I'll have to say that I'm starting to miss the incentive to do R&D here. So I think what we need is to find kind of a package, where you can actually deliver local content, but it's not per product, it is actually maybe in its totality and you do help to train people or do innovations or whatever else we can come up with rather than a very narrow focus on just 60–70 percent of each product content.

A. Шаронов:

Thank you, Mr. Voser. I would like to ask Mr. Nicolas Maguin. Please, the floor is yours.

N. Maguin:

Thank you Mr. Chairman. I think you all heard the story that food production must double in the next 40 years to keep pace with the population growth. In Russia your productivity is still below the average and the country owns vast amounts of unused land a big portion of which...

There's a big latent potential in here. And Russian agriculture has been up the trend in the last fifteen years. Agriculture exports have tripled over the last decade, but we aren't speaking here about raw commodities, and the challenge for Russia is to become a producer and an exporter of secondary processed products. To move from being one of the greatest spring baskets to becoming one of the world's supermarkets. It's a bit provocative, but I can commit a strong background to support this transformation. You have a cheap labor market, cheap labor costs, big consumption areas are accessible: Middle East, Africa, China and Asia. So what's about Switzerland? Switzerland today plays a major role in a global commodity trading. And mechanism of trade it's obvious a meeting point with Russia, but this sector in Russia has been hindered by high logistics and transportation costs. And here Switzerland contributes not only to modernize and extend expenditure infrastructure, we look for more active competition to bring

prices and costs down. Louis Dreyfus Company for instance operates a network of ten river ports in Russia. River port in Volgograd, port in Azov and by the end of the last year we've closed a major deal to invest in a deep sea port terminals on Taman Peninsula. These infrastructure projects are capital intensive and to massively invest you need a long-term vision and unique trade ability and for instance last year the Russian Government introduced an export duty on export of food in an effort to cope with the inflation. But look at what happened to Argentina – the government has choked entirely the production of food but played wrong with duties. And then, Switzerland – has a so long tradition of high quality of food processing industry. When Swiss companies develop production in Russia, they not only contribute to increase outputs but so to introduce innovative technologies. To produce goods meeting the best international standards. In brief that contributes to upgrade the entire value chain. Long story short, big market forces at play could make Russia one of the largest agricultural power horses of the 21st century. And that creates good opportunities of agricultural value chain in a commodity trading, secondary food processing while Swiss companies have a role to play to accompany this transformation.

A. Шаронов:

Thank you, Mr. Maguin! Mr. Rutte, please, floor is yours. Managing Director for Russia and CIS countries, Clariant Company.

R. Rutte:

Thank you very much for the opportunity to present to you and to be invited. The Clariant Company may not be known to a lot of us, to you, at least. It's a globally acting special chemicals producer globally acting, we have a global network of 150 sites, where we produce goods according to needs of the world. Just to give you an example of what we produce. One of the key products here – when you fly in winter from one of the Russian airports the DIC liquids for the plains come

from Clariant. We ensure that the move and mobility are given here. Same is for diesel additives in winter. The diesel additives are supplied to most of the refineries in Russia by Clariant.

A. Шаронов:

So you help Russians to overcome the winter.

R. Rutte:

I've made this example to give a point after that, exactly! Diesel additives go to -32 °C, it is a guarantee level. And we now face the problem with initiatives, recently made in Russia, which came very rapidly, that there's no equivalent alternative available. These diesel additives available on Russian market that are not imported, they go only to -20–22 °C. There are regions in Russia where in winter the temperature easily drops below -22 °C and then the tracks can't drive. And this is something we think is short sighted – to make a change like that overnight. Many of the refineries are our customers are state owned and they have to follow the regulation of buying domestically made in Russia products. As said, the capacity management of the company like ours is managed globally. And we would be happily investing in Russia as we did 130 years ago, actually, in Moscow for production facility for export.

A. Шаронов:

For export from the very beginning?

R. Rutte:

From the very beginning of course. The second investment company, not ours, our predecessor, like we did in 1878 to serve the European market with special chemicals from Moscow. However, we're not shy of investment. We would find, certainly, talent – students, managers, who can run the production and

operations. We would certainly find infrastructure in industrial parks and other areas, but we lack the raw material, we don't have these special chemical suppliers which could help us to produce our products. My advice on that point would be to support us with a full value chain in terms of sources being able to source locally and that would substantially facilitate our investment decision. Thank you very much.

A. Шаронов:

Thank you, Mr. Rutte! У нас осталось два не менее важных российских спикера, это Вадим Махов, генеральный директор «Объединенных машиностроительных заводов», и Сергей Цыб, заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации. У меня к вам общий вопрос: Вадим как предприниматель, Сергей как регулятор, постарайтесь отреагировать на то, что вы услышали по поводу возможностей и желания швейцарских компаний и инвестировать в Россию, и торговать с Россией, и торговать из России с остальным миром, и те оценки, достаточно вежливые, качества регулирования, качества предпринимательской среды в Российской Федерации. Вадим, пожалуйста.

B. Махов:

Спасибо. Хотел бы начать выступление с того, что, как уже отмечали, два века установлению дипломатических отношений между Россией и Швейцарией, и два последних года все, наверное, жители нашей страны ощутили это как никогда, потому что на Швейцарию не распространяется торговое эмбарго. Мы торгуем, активно развиваем отношения между нашими странами, и это очень приятно, это очень важный фактор. Второй момент: мы с удовольствием видим развитие интереса Швейцарии, швейцарских предпринимателей и компаний к российской промышленности, науке и технологиям. С точки зрения промышленности значительная часть

отношений с Швейцарией развивается под эгидой Российского союза промышленников и предпринимателей, где компания, которую я представляю, «ОМЗ», «Объединенные машиностроительные заводы», возглавляет комитет по тяжелому машиностроению. Наша компания производит продукцию для атомной отрасли, нефтехимической, криогенной, спецстали, горнорудной и многих других. Мы видим очень хорошие отношения и с представителям Швейцарского союза промышленников и предпринимателей, и очень благодарны российским и швейцарским торгпредствам и посольствам за активное продвижение двусторонних отношений. С точки зрения индустрии, наша группа «ОМЗ» активно пользуется услугами швейцарских компаний, когда мы строим крупные объекты под ключ, решениями, в том числе, компании АВВ и многих других. Мы в последние годы при помощи и поддержке нашего акционера «Газпромбанка» развивались, модернизировались. Это и станкостроение, и особенно робототехника, у швейцарских компаний, которая действительно находится на сверхпередовых рубежах в мире. Мы ценим сотрудничество и здесь. Хотел бы отметить тот факт, что в рамках российско-швейцарских отношений особое место и внимание уделяется развитию инноваций. За разработки в этой сфере в рамках сотрудничества с Россией присуждается премия Суворова, спонсором которой как раз является «Газпромбанк», акционер и финансовый партнер группы «ОМЗ». Экономическая интеграция идет и на других направлениях. Российский союз промышленников и предпринимателей способствует проведению форума «Инженеры будущего», который дает возможность участникам из разных стран получить необходимые навыки и обучение, а обучение молодых специалистов вызывает у Швейцарии живой интерес. Поэтому я считаю, что есть дальнейший потенциал развития сотрудничества между нашими странами, я считаю, что оно успешно, и хотел бы, чтобы ему был придан новый динамичный импульс. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Вадим!

Сергей Цыб. Сергей, пожалуйста, Ваша реакция, Ваши предложения и, может быть, посулы, в хорошем смысле этого слова, швейцарским компаниям.

С. Цыб:

Спасибо большое, Андрей, добрый вечер, дамы и господа! В первую очередь хочется отметить, что Швейцария это действительно один из надежных партнеров Российской Федерации и не смотря даже на снижения определенных показателей, которые мы видим в обмене по взаимной торговле за 2015 год, все равно Швейцарская Конфедерация остается для нас одним из стратегических партнеров в таких направлениях, в которых сегодня швейцарские компании представляют на рынке Российской Федерации: это и фармацевтика, и машиностроение, и сельское хозяйство и другие отрасли, в которых активно работают швейцарские компании. Две цифры: объем накопленных инвестиций на сегодня — более 10 млрд долларов со стороны швейцарских компаний в российскую экономику, это около трех процентов от всего объема накопленных инвестиций, которые пришли в Российскую Федерацию. Общий объем — порядка 350 млрд долларов, т.е. три процента — это швейцарские инвестиции. Более 600 швейцарских организаций работает сегодня в Российской Федерации по различным направлениям, и это обнадеживает как с точки зрения интереса к российской экономике, ее развитию, к инвестированию в нее, так и с точки зрения активности самих компаний, которые выбирают Россию своим партнером. Это если говорить о статусе-кво на сегодняшний день. Абсолютно очевидно, что ситуация, которая сложилась в экономике, с одной стороны, создает ряд трудностей для нас, но, с другой стороны, мне кажется, что это вызов как для российских инвесторов, так и для

потенциальных иностранных инвесторов, учитывая, что Россия обладает очень большим потенциалом и курс правительства Российской Федерации на развитие несырьевых отраслей промышленной индустрии говорит о том, что мы формируем совершенно новые компетенции, новые технологические заделы, новые знания, форматы партнеринга между компаниями и, конечно же, новые технологические возможности для выпуска продукции. Здесь я абсолютно согласен: это не должно быть прямое импортозамещение, это должны быть технологические платформы, которые в последующем помогут создавать экспортноориентированные продукты, которые будут востребованы на международных рынках. Нужно сказать о том, что государство при этом предпринимает ряд усилий для того, чтобы создать комфортные условия. Мы привыкли говорить о комфортном инвестиционном климате, о чем-то еще, но, когда доходит до конкретики, видно, что в России создаются такие условия. Принятый закон о промышленной политике, сегодня в рамках Форума был подписан специальный первый инвестиционный контракт, который, как мне кажется, формулирует одну из основных задач, которые государство ставит перед тем, чтобы привлечь как можно больше инвестиций в свою экономику — это фиксация определенной стабильности для инвесторов. И в этом плане специальный инвестиционный контракт - это один из тех инструментов, которые в будущем будут активно востребованы со стороны как потенциальных иностранных инвесторов, так и со стороны российских компаний, потому что он стабильно фиксирует на десять лет те условия, которые сегодня сформировало государство для работы компаний на российском рынке. Вторая часть, которая относится к развитию условий для привлечения бизнес-инвестиций, это сектор государственных вложений. Там, где государство является не только регулятором, но и одним из основных покупателей. Мы сегодня много говорили про фармацевтику. У нас 35 процентов средств на рынке — это средства государства, и понятно,

что мы поставили задачу, за счет в том числе и государственных усилий, развивать собственную фармацевтическую отрасль. Мы видим, что за последние пять лет объем инвестиций там превышает 2 млрд долларов, построено более 35 заводов в России, и действительно, это говорит о том, что рынок очень интересен для инвесторов, в том числе и иностранных, но при этом, учитывая, что это высокотехнологичная отрасль, мне кажется, что здесь важно сформулировать условия для более глубокой локализации, то, что мы называем «развитие высокотехнологических компетенций», и в этом плане мы сейчас активно взаимодействуем с бизнесом на предмет формирования правильных условий, для того, чтобы все иностранные компании понимали, во что и как инвестировать, и где государство может поддержать с точки зрения, в том числе, и покупки этих лекарственных препаратов, которые будут выпускаться на этих заводах. В этом плане сейчас будут внесены изменения в 44-ый закон «О государственных закупках», которые будут позволять держателям специальных инвестиционных контрактов получить дополнительные преференции с точки зрения гарантированного спроса на ту продукцию, которая будет производиться на созданных в России предприятиях.

А. Шаронов:

Это не противоречит идее добросовестной конкуренции?

С. Цыб:

Это не противоречит идее добросовестной конкуренции, потому что там есть определенные ограничения — это не более 30 процентов от тех производственных возможностей, которые будут сформированы за счет реализации специального инвестиционного контракта, поэтому остается большое поле деятельности для конкурентной среды, это будет дополнительным стимулом для того, чтобы компании могли принимать

решение об инвестициях в российскую фармацевтику. И два слова о фармацевтике: здесь выступал губернатор Калужской области. Я могу сказать, что буквально три года назад, Анатолий Дмитриевич не даст соврать, в Калужской области не было вообще фармацевтики. Сегодня мы видим, как за три-четыре года построено шесть новых заводов, крупнейшие иностранные компании пришли в Калужский регион. Это говорит о том, что — и действительно, тройка призеров, о которой Вы говорили, она действительно это подтверждает, — не во всех, но в некоторых регионах существуют очень комфортные условия для привлечения инвестиций. Я уже не говорю о той истории, которую Калужская область прошла по другим индустриальным направлениям. Мы видим, каким образом формируется этот климат в конкретном регионе Российской Федерации. Отдельная история у развития R&D в Российской Федерации. Мне кажется, что здесь мы имеем огромное поле совместной деятельности. Потому что фармацевтика, например, не может быть локальной для одного рынка, это глобальная история, это встраивание в глобальную цепочку проведения исследований, формирования исследовательской базы по разработке новых лекарств, и в этом, мне кажется, будет дополнительный стимул для развития двусторонних швейцарско-российских отношений между компаниями Швейцарии и российскими институтами, университетами и научно-исследовательскими организациями. Все глобальные игроки, которые сегодня на рынке присутствуют — это в первую очередь компании, которые имеют огромный опыт, огромный потенциал именно в разработке новых лекарственных препаратов, и мне кажется, что это надо учитывать и формировать уже новые условия для того, чтобы такое тесное взаимодействие в сфере научно-исследовательских проектов получило дополнительное развитие. Здесь государство уже может правильно регулировать этот процесс, для того, чтобы такие проекты стали появляться в России как можно чаще. Со своей стороны могу сказать, что мы повели

большое количество дискуссий, у нас завтра будет фармацевтический завтрак, на котором будут присутствовать представители всех иностранных компаний, где мы будем обсуждать уже локально-отраслевые вопросы, но в этом плане наше министерство всегда открыто, мы стараемся формировать те механизмы и те инструменты, — я не буду сейчас говорить о том, что у нас есть, — тут наверняка все компании знают о том, какие у нас возможности сейчас. В том числе и у государства за счет финансовых и регуляторных инструментов поддерживать инвестиции в Россию, но в этом плане мы открыты и готовы к диалогу. Добро пожаловать в Российскую Федерацию! Мы со своей стороны постараемся учесть все те предложения, которые компании формируют для нас как для государственного регулятора в промышленных направлениях экономики Российской Федерации. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Сергей! Мы плавно подошли к завершению нашей сессии. Я очень рад, что мы завершаем ее словами заместителя Министра промышленности и торговли, поскольку те меры, намерения, которые озвучил Сергей Цыб, внушают определенный оптимизм. Я надеюсь, швейцарским и российским компаниям, по поводу качества предпринимательского климата, по поводу потенциала российского рынка, интереса и готовности российских регионов воспринимать на своей территории иностранный и российский капитал, что тоже очень важно, и создавать продукт, создавать ценность. Я благодарю всех выступающих, всех участников. Спасибо, хорошего вечера!