

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
22—24 мая 2014

Панельная сессия
ИНОСТРАННЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ: СЕКРЕТЫ
УСПЕХА

24 мая 2014 — 12:00—13:15, Павильон 4, Конференц-зал 4.2

Санкт-Петербург, Россия
2014

Модератор:

Сергей Черёмин, Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента внешнеэкономических и международных связей города Москвы

Выступающие:

Роджер Маннингс, Председатель совета директоров, Российско-британская торговая палата; независимый директор, АФК «Система»

Вячеслав Смирнов, Генеральный директор, ЗАО «СИТРОНИКС Комплексные Автоматизированные Системы Управления»

Игорь Титов, Вице-президент, ОАО «Автофрамос»

Михаэль Хармс, Председатель правления, Российско-германская внешнеторговая палата

Сергей Черноволенко, Управляющий директор, Cisco в России

Клаудио де Эккер, Президент, De Escher Group

Алексей Ющук, Заместитель генерального директора по развитию, Vireo Energy

С. Черёмин:

Уважаемые дамы и господа, доброе утро!

Мы рады приветствовать вас на нашей сессии под названием «Иностранный бизнес в российских регионах: история успеха». Эта сессия организована правительством Москвы. Привлечение иностранных инвестиций, конечно же, остается для нас одним из важнейших приоритетов при формировании экономической политики. Я искренне признателен всем участникам нашей панельной дискуссии за то, что они в этот солнечный прекрасный день, здесь, в Питере, нашли время для того, чтобы принять участие в заседании и послушать мнения наших экспертов, наших уважаемых панелистов.

Хотел бы представить участников сегодняшней дискуссии: Игорь Титов, вице-президент компании «Автофрамос»; Михаэль Хармс, председатель правления Российско-германской внешнеторговой палаты; Сергей Черноволенко, управляющий директор Cisco в России; Альберто Конта, вице-президент компании Codest; Вячеслав Смирнов, генеральный директор компании «СИТРОНИКС Комплексные Автоматизированные Системы Управления»; Роджер Маннингс, председатель совета директоров Российско-британской торговой палаты. Сессию буду вести я, Сергей Черёмин, министр правительства Москвы, руководитель департамента внешнеэкономических и международных связей.

Позвольте сказать несколько слов о том, что происходит сегодня в Москве. Москва является ведущим регионом Российской Федерации по своему экономическому потенциалу: наш валовой региональный продукт превышает 360 миллиардов долларов, что сопоставимо с ВВП такого европейского государства, как Австрия. Бюджет Москвы — более 55 миллиардов долларов — один из самых больших в мире. Москва ежегодно закупает товаров и услуг на сумму более 23 миллиардов долларов США и представляет собой уникальный рынок для инвесторов и производителей.

Конечно же, мы очень признательны тем, кто доверяет инвестиционному климату в Российской Федерации, открывает у нас, в столице России, штаб-квартиры, ведет свой бизнес. Поэтому мы пригласили сюда представителей ведущих корпораций, которые участвуют в развитии экономического потенциала нашего города и всей страны. В дискуссии также участвуют эксперты; я стану их представлять по мере того, как будут задаваться вопросы.

Так как наше время крайне ограничено, я хотел бы сразу же приступить к дискуссии. Первый вопрос — руководителю компании «Автофрамос». Вы, наверное, являетесь одной из самых успешных автомобильных компаний и существуете в крайне тяжелых условиях мегаполиса: очень дорогая земля, дорогая рабочая сила, дорогая электроэнергия. Наверное, есть и другие проблемы. Тем не менее, вы производите 190 тысяч автомобилей в год. Как вам удалось добиться такого успеха в условиях, когда автомобильная отрасль в Евросоюзе если не стагнирует, то, видимо, не развивается такими же темпами?

И. Титов:

Относительно Европы: я хотел бы отметить, что за последние четыре года доля продаж Renault на российском рынке увеличилась с 2% до 8%. Это очень хороший показатель. Мы занимаем одно из первых мест среди тех регионов мира, где присутствует Renault. И это — не только по продажам, но и по эффективности производства.

Как мы смогли достичь таких успехов? Есть несколько факторов, но я остановлюсь лишь на некоторых. Кстати говоря, мы производим 190 тысяч автомобилей, а продаем 210 тысяч. Наша компания — одна из немногих, у которых более 50% продаж приходится на производство в Москве. В дальнейшем Renault будет использовать новые производственные площадки. Уже в этом году мы начали производить продукцию в Тольятти,

на базе компании «АвтоВАЗ», в Ижевске будем производить. Может быть, подключим еще одну площадку в Москве. Мы думаем и о Дальнем Востоке, и о самых западных рубежах. Мы не останавливаемся на том, что сделано. Мы начали свою деятельность в сложное время: 1998 год, кризис. Может быть, это было верным решением — часто вложения в ценные бумаги надо делать на падении. Что мы сделали правильно? Во-первых, мы решили создать предприятие с правительством Москвы, которое нам помогло и выступило в роли так называемого инвестиционного банка, то есть помогло нам в развитии производства, продало нам акции. И правительство Москвы, и Renault много выиграли от этого партнерства: нам легче было входить в рынок и в производство, а правительство Москвы выиграло в деньгах, потому что мы выкупили свои акции по очень солидной цене, которая измерялась сотнями миллионов долларов. Во-вторых, мы правильно сделали, что выбрали Москву в качестве места для совершения инвестиций. Мы считаем своего рода мифом утверждения, что в Москве трудно делать бизнес, что это дорого, что это невозможно, что это вряд ли можно кому-либо посоветовать. Исторически Москва — промышленный город: это логистика, это порты, это железные и автомобильные дороги, это огромное количество рабочей силы. Забегая вперед, скажу, что себестоимость автомобиля, собранного в Москве, ниже себестоимости такого же автомобиля, собранного в Тольятти. Это кое о чем говорит. Конечно, в Москве дороже земля и еще что-то, но это в общих наших затратах — капля в море. Электроэнергия в Москве дешевле, что существенно сокращает расходы. Когда мы посчитали, что будет, если производство расположится в другом регионе, а логистика пойдет через Москву, выяснилось, что все равно это будет менее эффективно для Renault. Сейчас мы работаем очень эффективно, о чем говорит хотя бы тот факт, что в 2013 году мы только правительству Москвы заплатили в два раза больше налогов, чем в 2012-м.

Наш бизнес расширяется, выгода для города увеличивается, поэтому мы считаем, что это очень успешный для нас вариант, и, естественно, французским, и не только французским, компаниям рекомендуем его. Есть такие компании, которые думают открывать свой производственный бизнес в Москве по нашему совету: они сейчас рассматривают различные варианты в Москве и на новых территориях. Если бы имелась нормальная площадка, вопрос был бы решен в пользу Москвы, потому что электроэнергия — это весомый элемент затрат.

С. Черёмин:

У вас есть шанс конкурировать с калужским автомобильным кластером?

И. Титов:

Если вы зайдете на сайт Калужской области, то увидите, что стоимость рабочей силы в промышленности в два раза превышает стоимость рабочей силы в финансовом секторе: это официальные данные, которые я видел. Ограниченность рабочих ресурсов — проблема многих регионов. Мы беседуем сейчас с представителями и восточных, и западных регионов России о расширении нашего бизнеса, и нам открыто говорят, что придется возить рабочую силу из других регионов. Это положительный момент для Москвы, потому что мы находим рабочую силу мгновенно. Естественно, есть большая текучка, но этот вопрос мы решаем без дополнительных усилий. Есть необходимость обучать кадры, есть необходимость просеивать большое количество людей, но, по крайней мере, никаких проблем с этим мы не имеем, в отличие от других регионов.

С. Черёмин:

Интересная точка зрения. Существует мнение, что такого рода производства надо выводить из мегаполисов, размещать их за пределами больших городов. Вы озвучиваете совершенно другую точку зрения.

И. Титов:

Абсолютно другую. Renault вывела свою площадку из Парижа — не из центра, а с окраин города, — но Renault владела этой землей: им было выгодно продать землю и расположиться на другой территории. У нас речь идет о сборочном производстве, мы не делаем ни пластик, ни резину, не льем металл, ущерб для экологии — нулевой. Если в городе есть возможность открывать инженерные центры, давать людям работу и предоставлять высокие зарплаты сотрудникам и рабочим на конвейере — а у нас работает около 6 тысяч человек, — это, в общем-то, хорошо. Люди, которые к нам приходят, потом уходят, к счастью для них и к несчастью для нас, они все же помогают развивать производство в других отраслях и других местах. Таким образом, мы влияем на развитие не только нашего завода, но и будущих предприятий в городе.

С. Черёмин:

Есть ваш опыт, очень успешный, и другой опыт — весьма, я бы сказал, сомнительный и, вероятно, неуспешный: я говорю о ЗИЛе, которому административно помогали и вливали в него финансовые ресурсы, но тем не менее, завод не состоялся. В чем причина? В том, что иностранная компания более эффективно управляет бизнесом на нашей территории, а мы не умеем это делать? Или здесь действуют другие факторы?

И. Титов:

Да, нужен конкретный менеджерский опыт. Приведу один пример. Правительство Москвы создало на ЗИЛе совместное предприятие с

японской компанией для производства штампованных изделий, в первую очередь для нашего завода. Оно использовало базу ЗИЛа, его мощности, было закуплено много нового дорогостоящего оборудования, и около пяти лет ничего не удавалось сделать — производство не налаживалось. Стоимость продукции для нас была высока, и мы не могли ничего покупать. Да, там были иностранные менеджеры, но они не были специалистами своего дела. Нам пришлось вызвать специалиста по этим вопросам с нашего предприятия в Бразилии, и он за несколько месяцев наладил работу. Он до сих пор работает на этом совместном предприятии, и сейчас мы покупаем у них 50% всех требуемых для нашего производства узлов штамповки. Вот простой пример — менеджерские навыки, знания и умения в конкретной области, в данном случае в области налаживания производства.

С. Черёмин:

Михаэль, хочу задать Вам несколько провокационный вопрос. Сегодня канцлер ФРГ, наверное, является одним из самых больших поклонников санкций против Российской Федерации. Вчера модератор на встрече с Владимиром Путиным вел себя достаточно агрессивно, поэтому хочется спросить, что думают представители немецкого бизнеса об этих санкциях — ведь немецкие компании поставляют в Россию товары и услуги на сумму более чем в 45 миллиардов евро, если не ошибаюсь. Германия является нашим ключевым, стратегическим торгово-экономическим партнером. Вы можете назвать проблемы, которые Российская Федерация вам когда-либо создавала на административном уровне или собирается создавать?

М. Хармс:

Это совершенно не провокационный вопрос, но позвольте все-таки не согласиться с двумя утверждениями. Во-первых, Ангела Меркель не

является поклонником санкций. Если Вы внимательно читаете ее выступление — более того, мы с ней лично общались, и она это всегда говорила, — то увидите, что федеральное правительство совершенно не хочет введения санкций, но может возникнуть ситуация, когда оно будет вынуждено их ввести. Во-вторых, мне показалось, что модератор вчера был не агрессивным, а лишь настойчивым, что придало дискуссии очень интересную окраску. Мне кажется, что президент Путин очень откровенно и очень хорошо отвечал на его вопросы, и это произвело на всех большое впечатление.

О нашей позиции: и в официальных выступлениях, и в наших неофициальных беседах мы говорили, что скептически относимся к санкциям и не думаем, что они помогут достичь того результата, которого предполагается достичь. Мы думаем, что санкции лишь портят условия для бизнеса — и для российского, и для нашего. Мы призываем к разрешению кризиса с помощью политических методов. Думаю, бизнес в этой ситуации является прекрасным стабилизирующим фактором.

Как мне кажется, мы преувеличиваем влияние политики на повседневный бизнес. 99% всех сделок совершаются без всякого политического воздействия, и слава богу. Если бы президент Путин и Ангела Меркель следили за каждой сделкой, это было бы ужасно. Приведу конкретный пример: в 80 регионах Российской Федерации действует немецкий бизнес — в основном средние компании. Не испытывая никакого политического воздействия, они готовят площадки, создают предприятия совместно с российскими партнерами, в том числе в Москве, и так далее.

С. Черёмин:

Михаэль, сегодня только в Москве работает более 6 000 немецких компаний из различных федеральных земель. Боюсь даже думать, сколько их присутствует во всей Российской Федерации.

Где, по Вашему мнению, для немецких компаний сложился наилучший инвестиционный климат? Где к ним относятся с самой большой любовью? Нам часто говорят, что у торгово-промышленных палат есть свой рейтинг наиболее благоприятных регионов. Вы можете назвать российские регионы, где вам комфортнее всего работать? Можете сказать, почему это происходит?

М. Хармс:

Я думаю, что конкуренция между регионами очень позитивно повлияла на состояние инвестиционного климата в них. Могу сказать, что нас любят везде. Если иностранная компания хочет инвестировать в регионе, создает там рабочие места, добавленную стоимость, будет платить там налоги, то любой губернатор, естественно, хорошо ее встречает, помогает ей. И нужно не только говорить об этом, а создавать конкретные условия — площадки, инфраструктуру, корпорации развития, давать льготы, создавать систему одного окна, совершенствовать обучение. Но конечно, некоторые регионы продвинулись дальше других. Думаю, я не открою большого секрета, если назову их: это Калужская область, Ульяновская область, Татарстан. Это прекрасные регионы, которые имеют хороший потенциал и где немецкие фирмы очень активно инвестируют.

С. Черёмин:

Может быть, два слова о Москве?

М. Хармс:

Я всегда считал и считаю, что для крупного промышленного производства Москва, наверное, не лучшее место, по причине действия тех факторов, которые Вы назвали. Правда, в Москве реализуются прекрасные проекты, как, например, «Технополис» — место, подходящее для размещения

небольшого высокотехнологичного производства. Мы очень часто сталкиваемся с тем, что фирмы хотят совместить свое небольшое производство с центром разработки, отделами сервиса и продаж, и разместить все это недалеко от Москвы, чтобы люди, которые уже работают в компании, могли каждый день туда ездить. Это реальная проблема. Если компания расположит сервисный центр так далеко, что люди не смогут ездить на работу, она потеряет хороших людей. Я думаю, это могло бы стать хорошей стратегией развития, особенно для Новой Москвы.

С. Черёмин:

Спасибо. Я хотел бы предоставить слово Сергею Черноволенко и задать ему вопрос. Ваша компания — одна из крупнейших в Америке. Вы ощущаете на себе политическое давление со стороны администрации США? Интересно, что Вы думаете о перспективах развития вашего бизнеса в России: не секрет, что некоторые американские компании в разгар кризиса заявляли о том, что готовы присоединиться к санкциям.

С. Черноволенко:

Позвольте мне сделать экскурс в историю: три года назад президент нашей компании Джон Чемберс на встрече с Президентом Российской Федерации в Сан-Хосе предложил инвестиционную программу для Cisco в России. Тогда была озвучена цифра: один миллиард долларов в течение десяти лет. Сегодня мы делаем все для реализации, пользуясь популярным словом, этой дорожной карты. Планов кардинального изменения этой программы у нас нет. Если я скажу, что мы совсем не ощущаем политического воздействия, это будет не совсем правильно. Но если говорить об экономике, обращаю внимание вот на что: в рамках этого Форума мы два дня назад подписали с руководством Ульяновской области

соглашение о сотрудничестве. Мы прекрасно понимаем, что развитие экономики России, регионов России напрямую зависит от информационной, технологической составляющей. В этом отношении мы чувствуем свою ответственность, поскольку интересы американских компаний на российском рынке представляют в основном российские менеджеры. Мы делаем все для того, чтобы помогать Российской Федерации развиваться дальше, мы уверены, что позитивные настроения возобладают, и это поможет нам выполнить дорожную карту.

Мы достаточно активно инвестируем, наш бизнес связан в основном с наукоемкими технологиями, и наш вклад в развитие Москвы и Российской Федерации в целом обусловлен развитием этих технологий. Я хотел бы, пользуясь возможностью, сообщить о форуме, который будет проходить на следующей неделе в Тюмени. В его рамках мы проведем олимпиаду среди выпускников академии Cisco по всей Российской Федерации. Ожидается более ста участников: это талантливые молодые люди, которые хотят участвовать в развитии российской экономики.

С. Черёмин:

Если позволите, я буду периодически задавать вопросы нашим экспертам. Среди них есть наш большой друг, господин Эндрю Соммерс, в прошлом — председатель Американской торговой палаты в России. У нас в стране представлено более 850 американских компаний, которые достаточно успешно развивают свой бизнес в Российской Федерации. Эндрю, Вы уже не председатель палаты и можете говорить все, что думаете. Скажите, как Вы оцениваете перспективы американских компаний в России? Чувствуете ли вы какую-то угрозу для них в сегодняшней ситуации?

A. Somers:

There is certainly a threat to capitalizing on current investments, in that there is pressure from Washington to support, indirectly, the American position on Ukraine. So companies naturally feel a certain amount of hesitation in this current situation. But at the same time, companies are continuing to have their negotiations and continuing to implement their strategies in working with their Russian partners, and there has been no really intense effort by the US government to stop that kind of thing. It is a question of the uncertainty that has been provoked by the sanctions and the possibility of future sanctions, which is perhaps more of a problem. I would say it is business as usual in terms of our companies acting within the Russian Federation on their contracts. I have been here for almost 15 years, and I have lived through several US–Russian geopolitical conflicts, and the history of those have shown that things are restored to normal within a reasonable amount of time and business can go back to doing business. I am very hopeful and confident that that will happen in this situation.

С. Черёмин:

Эндрю, какие еще существуют серьезные барьеры на пути развития иностранного бизнеса в России, если говорить о мнении американских предпринимателей в целом? Необходимо ли в нынешней ситуации гарантировать иностранные инвестиции? Может быть, пойти навстречу иностранным инвесторам, снизить налоговое бремя, изменить условия ведения бизнеса, стать более открытыми? Я имею в виду, что мы должны совершать какие-то шаги, а не вводить встречные санкции. Может быть, нам, наоборот, стоит гораздо больше открыться?

A. Somers:

One of the steps you can make – and it is partially what you have been doing already, on behalf of Moscow – is to make it clear to foreign investors, including

Americans, that their investment is welcome in Russia, that every reasonable effort will be made to facilitate investment to reduce administrative barriers, and that the geopolitical conflict right now is separate from the will and desire of the Moscow government or the federal government to attract investment. I think that could be a powerful element. Certainly, there are other things, such as tax relief, but those are very specific. The main thing is to indicate security for foreign investment, including American investment, in this environment in particular.

I do think that once the situation gets a little better, the roadshows that you have been holding in different countries, and not just America, are extremely important in breaking through the mythology in many countries, including the US, that Russia is somehow the most difficult place in which to do business. So I encourage continuing those kinds of visits going forward.

С. Черёмин:

Спасибо, Эндрю.

Сергей, я бы хотел снова обратиться к вам. Как вы оцениваете перспективы развития высокотехнологичного бизнеса в России? Вы вкладываете много средств, в том числе в R&D-центры. Согласно статистике, у нас почти половина жителей Москвы имеет дипломы о высшем образовании. Не будем говорить о качестве этих дипломов, особенно полученных в последнее время. В любом случае, большой процент образованных людей, особенно с инженерным образованием, предполагает развитие высокомаржинальных, высокотехнологичных производств. Как Вы оцениваете возможность инвестиций иностранных компаний в эту отрасль? Вчера, если Вы обратили внимание, президент России сказал, что мы будем предоставлять льготы российским предприятиям и будем осуществлять закупки для государственных нужд прежде всего у них. Конечно, это могут быть компании со стопроцентным иностранным

участием. Но в целом, можно сказать, прозвучал призыв: «Локализуйте производство».

С. Черноволенко:

Мы оцениваем перспективы развития высокотехнологичных компаний в России достаточно высоко по одной простой причине: в XXI веке любая экономика имеет шансы быть конкурентоспособной, если инвестиции в информационные технологии достаточно велики. Сегодня мы общаемся со многими бизнесменами, работающими в различных отраслях, и они часто отмечают, что в их индустрии, например, банк будущего — это ИТ-компания. Многие из лучших современных ритейлеров — это ИТ-компании. Чтобы экономика России сделала рывок — а об этом сейчас думают все, — необходимы долгосрочные инвестиции в информационное окружение бизнеса по различным направлениям. Здесь мы видим только хорошие перспективы.

Сегодня существует видимое отсутствие контакта между компаниями, которые работают на рынке информационных технологий, и теми, кто управляет городами, страной, бизнесом. Взаимодействие между этими двумя группами является недостаточно интенсивным. Мы все должны задуматься, для чего существуют информационные технологии. Они существуют не для того, чтобы развивать самих себя, а для того, чтобы разрабатывать продукты. Если говорить, например, о городском хозяйстве, продукт информационных технологий — это улучшение жизни людей, создание новых рабочих мест, создание безопасности на улицах, комфортное ведение бизнеса. А технологии, которые сегодня представлены на рынке — это средство. Когда мы начнем говорить о так называемом экономическом выходе, о технологических инвестициях, я думаю, мы получим абсолютно другую экономику.

Правительство Москвы значительно продвинулось в этом направлении. Проекты, осуществленные в последние годы, показывают, что правительство Москвы видит необходимость в улучшении инвестиционного климата. Он улучшается, если улучшается качество жизни и обеспечение инвестиций, привлекаются новые ресурсы. Для этого необходимо создавать соответствующие условия, чтобы наши граждане чувствовали себя комфортно как в Москве, так и за ее пределами. Поэтому, если говорить о будущем информационных технологий, мы оптимисты: мы видим, что находимся в самом начале пути.

С. Черёмин:

Здесь присутствует Альберто Конта, вице-президент компании Codest. Эта компания является одним из лидеров строительной индустрии Италии и уже более 30 лет работает на российском рынке, тем самым опровергая тезис, что у нас в строительной отрасли работать невозможно. В качестве причин обычно называются огромные проблемы с разрешительной документацией, неиссякаемая коррупция, административные барьеры, лоббирование интересов российских строительных корпораций и определенных строительных групп.

Альберто, в чем причина успеха Вашей компании? Я наблюдаю за реконструкцией района стадиона «Динамо». Честно говоря, такие темпы я видел только в Китае: каждые несколько дней вырастает один этаж.

А. Конта:

Относительно санкций и бизнеса европейских компаний в России я придерживаюсь того же мнения, что и мой немецкий коллега. Здесь сидят представители больших международных фирм, среди которых я чувствую себя немного некомфортно: я — один из руководителей нашей компании, но она не настолько крупна. Наша тридцатилетняя деятельность в России

демонстрирует, чем отличается работа итальянских компаний на зарубежных рынках от работы других компаний. В Италии, в отличие от Франции, Германии и даже Англии, политики и банки в принципе не помогали бизнесу, особенно строительному. Мы никогда не чувствовали никакой поддержки. Итальянские компании никогда не создавали картелей, не договаривались между собой ни внутри страны, ни за рубежом: мы — индивидуалисты.

Мы в Италии постоянно чувствуем санкции. Налогообложение, административное обременение — все делается для того, чтобы бизнес не развивался. Поэтому на Италию приходится 3% оборота нашей компании, а 97% — на другие страны. Так, мы давно и успешно работаем в США и имеем такие лицензии, каких не имеют даже американские компании. Мы работаем с Министерством обороны США.

Одновременно мы работаем здесь, и очень успешно. Может быть, именно нестандартный подход помог развитию нашего бизнеса в России. Часто спрашивают, почему в России, с ее огромным рынком, присутствует так мало западных строительных компаний. Очень просто: чтобы создать успешный бизнес в России, нужно время. Представители многих компаний, годовой оборот которых во многих странах составляет 7—9 миллиардов евро, задавали мне вопрос, почему они не могут ничего сделать в России. Нельзя думать, что здесь за короткое время можно создать успешный бизнес. Все время говорят, что Россию надо понять и полюбить, и это правильно.

Мы начали работать здесь еще в советские времена, в 1984 году. Швейцарский партнер, который приехал с нами, чтобы построить пять заводов, обанкротился, и мы остались не у дел. Нам сказали: «Ребята, мы не можем сейчас заключить с вами прямой контракт, заканчивайте строительство. Сможете?» Мы на свой страх и риск закончили, и с этого начался наш успех — с того, что мы завоевали доверие. Сейчас наш оборот

в десять раз больше, чем 15, 20 или 30 лет назад. Наш портфель заказов по всему миру составляет 5,5 миллиардов долларов, причем на Москву приходится 1,5 миллиарда. Впервые в истории строительной отрасли России мы привлекли финансирование из Европы для гражданского строительства — подчеркиваю, для гражданского, а не для инфраструктурного. С инфраструктурой легче, есть договоренности «наверху», а мы работаем с частниками и с банками. Так или иначе, в течение полугода мы смогли предоставить финансирование в размере 450 миллионов евро, обеспеченное итальянскими, французскими и немецкими банками. Это доказывает: когда политика не мешает и не помогает, мы сами найдем пути для того, чтобы выживать и конкурировать.

Мы прекрасно понимаем, что в России есть строительные корпорации, которые работают и развиваются. Культура строительных работ за последние 20 лет значительно возросла. Если раньше у нас не было конкурентов, то сегодня они есть. Но мы смотрим прежде всего на качество, мы не занимаемся массовым строительством. Мы заняли свою нишу. Как говорят у нас в отрасли, главное не в том, чтобы заключить первый контракт, а в том, чтобы заключить второй с тем же заказчиком. Сейчас у нас в Москве есть частные заказчики, которые заказали нам по 10—12 объектов. Мы строим важный объект для ВТБ.

Многие западные компании еще до этого кризиса покинули российский рынок. Не буду их называть, потому что это некорректно, но среди них были швейцарские и немецкие фирмы, одна крупная французская компания. Что касается нас, то мы уже 30 лет переживаем вместе с Россией все экономические и политические перемены. Мы останемся здесь. Говорят, что из-за санкций иностранные фирмы будут покидать российский рынок, но вчера мы услышали, что крупные компании очень хотят на него войти.

С. Черёмин:

Действительно, вчера на российско-итальянском круглом столе представители крупной итальянской компании выражали сожаление по поводу того, что они до сих пор не участвуют в строительстве метрополитена в Москве или Санкт-Петербурге, хотя уже построили около 400 километров тоннелей метро в сорока странах мира, иногда в сложнейших условиях.

Кстати, об участии итальянских и других иностранных компаний в инфраструктурном строительстве: как Вы считаете, есть ли какие-то препятствия для них? Может быть, есть административные барьеры? Может быть, есть проблема, связанная с финансированием этих контрактов в рублях, и Вы боитесь валютного риска? Что надо сделать, чтобы иностранный капитал вошел в инфраструктурные проекты?

А. Конта:

Во-первых, все наши контракты заключаются в рублях, поэтому нет никакого опасения по поводу дополнительных рисков. Конечно, есть инструменты, защищающие от рисков, связанных с девальвацией или флуктуациями. Россия, как и все государства, защищает свой внутренний рынок, свои компании. Представьте себе, что завтра какая-либо российская компания придет в Италию. Перед тем, как ей дадут работу, ее представители должны жить там как минимум 5—6 лет...

С. Черёмин:

Судя по тем ужасам, о которых Вы рассказали, вряд ли какая-нибудь российская компания поедет в Италию работать.

А. Конта:

Да, вряд ли кто-то захочет. Приведу один пример. Владелец компании Starbucks, с которым мы все дружим, три или четыре года назад сказал за

обедом председателю нашей компании: «Помоги мне в Италию зайти, мне надо там работать». — «Где именно в Италии?» — «Везде!» — «Нет, где именно?» — «На юге». — «Нет, мы на юге не работаем». — «А где вы работаете?» — «Мы работаем только в Южном Тироле».

Административные преграды там серьезнее, чем здесь. В России дело не в административных и бюрократических барьерах. Здесь нужны компании, которые не просто строят, но и приносят технологии, которые могут ускорить темпы и сроки строительства, сделать его более дешевым и экологичным. Сейчас видно российские компании начинают думать о приобретении таких технологий, в том числе и у нас. Мы изготавливаем специальное оборудование для мостостроения, запатентованное в Америке и в Италии. Мы — одна из ведущих компаний в мире, работающих в этой очень узкой области. Мы можем, так сказать, дополнять российские компании, привнося что-то необычное. Такая тенденция есть: мы это видим и в строительстве метрополитенов, и в мостостроении. Сегодня модно заключать концессии, законодатели работают над облегчением условий работы для компаний.

Поскольку сегодня проекты в России финансируются в основном российскими банками, мы надеемся, что российские банки будут относиться к иностранным партнерам так же, как они сегодня относятся к российским компаниям. Главное в нашей работе — сохранять узкий профиль, никому не мешать, и показывать, что можно что-то делать. Конечно, мы хотели бы заняться также строительством инфраструктуры и сейчас делаем все для этого.

С. Черёмин:

Недавно мы вместе с компанией KPMG провели исследование российского инвестиционного климата, и пришли к выводу, что успех иностранных компаний во многом зависит от того, какого партнера они выбирают в

России. В связи с этим я бы хотел задать вопрос Вячеславу Смирнову, представляющему компанию «СИТРОНИКС КАСУ», которая выступила в качестве своеобразного интерфейса для многих иностранных компаний при реализации такого крупного проекта, как создание интеллектуальной транспортной системы Москвы. По своему объему контракт является крупным даже для правительства Москвы, а для ИТ-отрасли вообще беспрецедентен: правительство Москвы инвестировало в создание этой системы, если не ошибаюсь, около 800 миллионов долларов, и значительную часть поставок высокотехнологичных решений обеспечили иностранные партнеры.

Вячеслав, расскажите, как удалось скрестить ежа и ужа?

В. Смирнов:

Действительно, в 2013 году был реализован уникальный и, наверное, самый крупный проект в области ИТ-интеграции. Предполагаю, что он стал самым крупным даже по оценке компании Cisco. Что касается сумм, то они, к сожалению, не так велики: хотелось бы, конечно, к этому стремиться, но пока это, к сожалению, далеко не так.

Предыдущий оратор, который профессионально занимается строительным бизнесом, достаточно емко и подробно рассказал о проблематике в области девелопмента и строительства. При реализации крупного ИТ-проекта проблематика очень схожа: по большому счету, и то, и другое — стройка, предполагающая взаимодействие с теми или иными ведомствами на территории Москвы и Московской области.

Москва и Россия в целом действительно имеют определенную специфику: есть определенная ментальность, определенные подходы, регламенты. Всего в данном проекте мы использовали решения около 250 ИТ-компаний, в том числе таких ИТ-гигантов, как Huawei, Cisco, HP и IBM, но в основном, конечно, старались ориентироваться на собственные разработки и на

разработки российских компаний, с которыми мы сотрудничали. Так вот, крупной иностранной компании, которая не имеет такого опыта ведения бизнеса в России, какой успел приобрести наш итальянский коллега, будет трудно: речь идет не о барьерах — просто надо знать специфику, правила игры. Наверное, так же тяжело будет российской компании в Италии, Испании, Франции. Нужно приобрести определенный опыт, и тогда, если есть уникальная технология, успех придет.

Одно из наших преимуществ заключается в том, что мы знаем, как в России реализуют крупные ИТ-проекты. Мы являемся «окном в Москву» для иностранных высокотехнологичных компаний, желающих развивать сотрудничество с Россией и с Москвой.

С. Черёмин:

А вы ощущали наличие серьезных административных барьеров, когда реализовывали этот проект? Центр управления транспортом Москвы, который вы создали, впечатляет: если я не ошибаюсь, он — крупнейший в Европе. Сегодня туда с удовольствием ходят иностранные делегации, желающие посмотреть, как в Москве реализован такой сложный проект в области информатизации. Наверное, лишь десяток или полтора десятка мегаполисов создали у себя такое комплексное решение по контролю за транспортными потоками: это Сингапур, может быть, Пекин, Мехико, где работали такие компании, как Thales и Siemens. Наверное, у американских коллег есть такой опыт. Но опять же, успешных решений, которые позволили бы резко улучшить дорожно-транспортную ситуацию, не так много.

Итак, вы ощущали наличие барьеров со стороны правительства Москвы?

В. Смирнов:

Огромное спасибо за такую высокую оценку, мы с ней согласны. Действительно, получился уникальный центр. Ряд европейских городов заинтересовался тем, как мы это все сделали. Есть предложения о применении технологий, которые мы вместе с европейскими и американскими компаниями реализовали в Москве, за пределами Российской Федерации. Я не хотел бы об этом подробно рассказывать, потому что конкуренция на этом рынке очень высока.

Административные преграды, конечно, были. Москва есть Москва, имеется определенная специфика. Но, учитывая значимость и масштаб проекта, учитывая то, как чувствительно мэр относится к проектам, призванным решать проблемы москвичей — в частности, связанным с пробками, отсутствием парковок и так далее, — эти проблемы решались практически мгновенно. Сотрудничество было максимально позитивным.

С. Черёмин:

Роджер, позвольте обратиться к Вам. Вы — председатель совета директоров Российско-британской торговой палаты. У вас есть огромный опыт работы в России, в том числе и в Москве, опыт взаимодействия и с нашими властями, и с крупнейшими корпорациями. Ощущает ли британский бизнес политическое давление и сомневается ли он в дальнейшем успехе в Российской Федерации?

R. Munnings:

I think, not unnaturally, British companies who are not invested in Russia feel that they must take great care about the sort of business they initiate and do with Russia at the moment. I think that is inevitable in all countries of the European Union, and Canada, and the US. I am glad you did not ask me specifically about sanctions, but if we go to Stage 3 Sanctions – and let us hope we do not; I think we had a good, positive statement from the President of the Russian Federation

yesterday – they will be economically painful. Even at this stage, I think what we see is a further stumbling block for businesses who are not already invested in Russia to come and invest here, and to restore that position. We have to find ways to restore trust quickly. British businesses, and, in my experience, other foreign businesses who are already here have established good levels of trust and good relationships with local partners. People have found doing business here over the past ten years, I think, extremely profitable, as profitable as anywhere in the world. The quality of the workforce is usually quite high, and I would like to take a moment to comment on management separately from that in a minute. But I think companies who are not invested here just look at the type of media reporting they see around the world at the moment and draw back. What I hope will happen as a result of the elections in Ukraine is that governments will positively work together on the core issue, which is really helping Ukraine find a way to govern itself in very complex circumstances. I think if governments from East and West work together well on that, then that will be a good start to restore trust at the umbrella level, and will therefore send good signals to businesses on doing business in Russia again.

What I wanted to say about management, and I think Mr. Titov's experience was interesting, is that I see the main hindrance to companies coming to Russia for the first time as really the complete possibility of misunderstanding their interlocutors, because communication is not really deep and fundamental enough in terms of making the investment plan. I share Andrew's view that the more things that regions can do in the way you did with the Moscow City Government, in travelling around the world and showing what the country has to offer, and indeed showing Russian businessmen and Russian administrators first-hand, will help that. But one of the key things that Western companies who are looking to invest in Russian companies do not understand is the slight difference in the way companies are governed in Russia, the management structures and how they

work. Having run a business here for 12 years, I understand that it is quite difficult in the first instance for people to understand that. I think if I were a regional administration looking to attract investment, what I would try to do is understand that area, try to show potential investors the quality of projects and how they would have to manage their business, in depth. On top of that, I would overlay specific presentations in specific places around the world.

С. Черёмин:

У нас сегодня присутствует представитель уникальной компании, которая 160 лет присутствует на российском рынке: это компания Siemens, которая работала в Российской Империи, в Советской России, в Советском Союзе, в новой России. Даже в самые тяжелые времена Siemens не сворачивал здесь свой бизнес: всегда находились какие-то контакты и интересные решения. Siemens всегда оставался лидером во взаимодействии между нашими странами.

Я бы хотел предоставить слово нашему бывшему чрезвычайному и полномочному послу в ФРГ, который сегодня представляет интересы Siemens. Как Вы оцениваете возможность присутствия в России для своей компании в нынешних условиях? Вы почувствовали на себе охлаждение отношений в бизнесе или, может быть, административные барьеры, которые были созданы для вас? Вы видите перспективу работы в Российской Федерации?

С. Крылов:

Спасибо большое, Сергей Евгеньевич, особенно за то, что упомянули обо мне как о бывшем чрезвычайном и полномочном после в Германии. Вы совершенно правы: Siemens уже более 160 лет работает в России. Это началось здесь, в Петербурге, потом была Москва. Кстати говоря, одним из первых в Москву было поставлено оборудование, установленное на

тепловой станции рядом с Кремлем. Это произошло больше ста лет тому назад. Остатки оборудования до сих пор находятся там.

С. Черёмин:

А еще поставили 72 телеграфных аппарата.

С. Крылов:

Да, но это в Петербурге, а я говорю о том, что было в Москве.

Конечно, Москва — одно из самых интересных мест для ведения бизнеса, и не случайно за эти годы Siemens выполнил там много различных проектов. Но сейчас Москва, при всех ее достоинствах, становится, может быть, не лучшим местом для бизнеса — просто потому, что там тесно. Все туда стремятся, все, кто приходит в Россию или планирует прийти в Россию, прежде всего думают о Москве. Это совершенно естественно: центр притяжения, столица, процветающий, богатый регион с огромным человеческим потенциалом и так далее. Но ведь Россия — это не только Москва, у нас более 80 регионов. Siemens систематически работает более чем в 40 регионах, и эпизодически — в остальных.

Кстати говоря, сегодня упоминалось о перечне лучших регионов России для совершения инвестиций, с точки зрения иностранных компаний. У Siemens основной объем производства оборудования здесь, в России, приходится не на пятерку лучших регионов. Успешнее всего мы работаем в Воронеже и Екатеринбурге: там у нас реализуются самые крупные и интересные проекты. Все эти рейтинги и сравнения очень условны. Конечно, я совершенно не хочу умалить достоинство тех, кто занял призовые места.

Вы спросили, какие вообще есть перспективы в регионах, если отталкиваться от опыта Siemens. Мы работаем в разных направлениях, одно из них — производство медицинской техники. В Москве за последние годы значительно улучшилось оснащение поликлиник и больниц

современной медицинской техникой. В этом отношении город занимает одно из первых мест не только в стране, но и в мире. Но пока не хватает людей, которые умеют как следует обращаться с этой техникой, осуществлять сервисное обслуживание, просто работать на ней. Это колоссальный перспективный рынок, где есть место не только для Siemens, но и для других компаний.

Возьмем энергетику. Можно по-разному относиться к тому, как идет энергетическая реформа в стране, но то, что она идет — это непреложный факт. Значит, будет необходимо новое оборудование: новые турбины, новые передающие и распределительные устройства. Siemens работает в этой области, но огромные возможности открываются и для других компаний.

О промышленном производстве: оно есть во всех 80 с лишним регионах нашей страны, значит, нужны средства автоматизации, нужна модернизация. Следующий этап — переход на цифровые технологии, которым, кстати, была посвящена очень интересная вчерашняя панель: это тоже перспективная сфера работы для многих компаний, представителей которых вы собрали здесь сегодня.

О транспортной инфраструктуре: Siemens действительно участвовал в оснащении и модернизации Третьего транспортного кольца в Москве, так что тут у нас есть определенный опыт. Другие города тоже крайне заинтересованы в таких проектах. Мы поставляем, кроме того, подвижной состав. Здесь я хочу напомнить о том, что сказал Альберто: России крайне необходим приток новых технологий, и те компании, которые их предоставляют, имеют больше шансов на успех.

Одним из символов германо-российского сотрудничества и сотрудничества России с Siemens, в частности, в последние годы стал электропоезд «Сапсан», который ходит между Москвой и Петербургом. Действительно, это разработка Siemens, но для того, чтобы поезд поехал из Москвы в

Питер, нужно было соблюсти колоссальное количество дополнительных условий по сравнению с Европой. Одним из этих условий была необходимость работы в температурном диапазоне от +50 до —50. Где в Европе можно встретить такие требования? Чтобы выполнить их, понадобилась совместная работа немецких и российских инженеров, и только благодаря им этот поезд ездит, соблюдая расписание с точностью в 99% — такого нет в Европе.

И еще одно. В последние годы мы много говорим об энергоэффективности в самых разных областях. Так вот, любое современное техническое средство, которое производят компании наподобие Siemens и с участием российских инженеров, является энергосберегающим. Пример — тот же «Сапсан». Для того, чтобы перевезти одного пассажира в «Сапсане» на расстояние в 100 километров, требуется меньше одного стакана условного топлива. Сравните это с тем, сколько потребляет современный самолет или современный автомобиль.

Я говорю все это, чтобы ответить на ваш вопрос. Любая иностранная компания практически из любой отрасли, желающая работать в России, может найти здесь хорошие возможности. Для этого прежде всего нужно желание. Очень важно также найти хорошего российского партнера.

Что касается барьеров, то все мы живем в мире, который так или иначе регламентирован: ограничения есть в любой точке земного шара. Разговоры о том, что в России — сплошная коррупция, сильно преувеличены. Сейчас участников Форума меньше, чем в прошлые годы, зато те, кто присутствует на этом Форуме, наверняка останутся здесь — если не на 160 лет, как мы, то на весьма значительный срок.

С. Черёмин:

Возвращаясь к коррупции: я помню, что у Siemens были с этим проблемы в различных странах, но в России таких случаев не припоминаю.

И. Титов:

Если говорить о барьерах, то наша компания сталкивалась в Москве со следующими препятствиями. Существовали барьеры, связанные со строительством новых промышленных объектов и изменением цели предоставления участков. Мы совместно с другими предприятиями — в частности, с нефтеперерабатывающим заводом, — жаловались на это вопросы, и соответствующий закон города Москвы был изменен в нашу пользу. Теперь с представительств промышленных объектов не взимаются большие штрафы по платежам. Это было сделано два года назад. Вот наглядный пример того, как после постановки вопроса правительство Москвы решает его в пользу инвесторов.

С. Черёмин:

У нас в прошлом году проходил форум, посвященный иностранным инвестициям, который организовало правительство Москвы. На нем было подписано очень интересное соглашение с компанией Vireo Energy, которая решила инвестировать средства в утилизацию газа, получаемого из бытовых отходов, чтобы улучшать экологическую обстановку в районе полигонов бытовых отходов.

Алексей, сегодня Вы представляете шведскую компанию. К сожалению, Швеция достаточно активно поддерживает не совсем понятную нам тенденцию — сворачивать отношения с Российской Федерацией. Вы ощущаете давление? Ваша компания будет продолжать инвестиции?

А. Ющук:

Если говорить о давлении, то, как шведская компания, мы чувствуем его со стороны Швеции. С точки зрения работы на российском рынке, все наоборот: сейчас — идеальный момент для входа на этот рынок, потому

что многие иностранные компании боятся и замораживают свои проекты. Наша же компания стремится на него войти.

Вы упомянули о форуме, организованном правительством Москвы. Он проходил под лозунгом «Москва как окно в Россию». Действительно, мы столкнулись с тем, что соглашение с Москвой стало плюсом для нас. Представители регионов рассуждают так: «Если вы смогли сделать это в Москве, добро пожаловать и к нам». Печально, что не во всех регионах есть система одного окна, как у вас в городе. Когда мы работаем в Москве, нам понятно, что есть один департамент, есть одно министерство, вплоть до того, что за нами закреплен конкретный человек, с которым мы работаем, и не надо ходить лишний раз по кабинетам. Это удобно, потому что иностранцы не всегда понимают систему работы органов власти в России. В других же регионах зачастую проблема заключается именно в этом. Все понимают, что мы осуществляем экологически значимые проекты, убираем вредные отходы и тем самым улучшаем социальную обстановку в регионе, но работа с нами как с инвестором во многих регионах не выстроена. Из-за этого мы не входим в другие регионы так быстро, как нам бы хотелось.

С. Черёмин:

Часто говорили, что бизнес, связанный с бытовыми отходами, очень проблемный, очень криминализированный, и редко кто отважится заниматься этим. Ваша компания, как иностранная, ощущает опасность в этом смысле?

А. Ющук:

Больше, конечно, это ощущали наши шведские директора: действительно, есть мнение, что в России нельзя этим заниматься. Мы реализуем в России множество проектов, и ни в одном из регионов не столкнулись ни с

коррупцией, ни с криминализацией бизнеса бытовых отходов: думаю, что в других регионах тоже не столкнемся. Я считаю, что это больше миф: если это и было, то уже давно прошло. Сейчас больше владельцев свалок, которые заинтересованы в работе иностранных компаний, особенно инвесторов, которые приносят технологии, оказывают помощь. Это ведь их отходы, а мы помогаем эти отходы убрать.

С. Черёмин:

Я бы хотел задать вопрос нашему эксперту Олегу Бяхову, представляющему IBM, одну из крупнейших американских компаний. Как Вы считаете, есть ли перспективы у IBM?

Недавно состоялся визит российского Президента в КНР, вчера здесь выступал вице-президент Китая. Китайские компании сегодня стали серьезными конкурентами даже для американских компаний. Мы видим и примеры серьезных поглощений: так, часть бизнеса IBM была поглощена компанией Lenovo. Какими вы видите свои перспективы? Будет ли это история успеха?

О. Бяхов:

Мы, конечно, не такая старая компания, как Siemens, но работаем уже больше ста лет и в данный момент присутствуем на рынках 170 стран. Следующим, кто отпразднует столетие в нашей маленькой ИТ-деревне, будет компания HP, если доживет до 2039 года. Поэтому мы привыкли работать на долгосрочной основе: это, наверное, одна из главных причин того, почему мы довольны качеством своего бизнеса в России. Корпоративные менеджеры всегда говорят, что нужно делать больше, но это понятно.

Я хотел бы сказать несколько важных вещей, о которых часто забывают во время дискуссий об инвестиционной привлекательности. Помимо того, что

мы инвестируем сами, мы оказываем многим компаниям консультационные услуги относительно того, где им можно разместить то или иное производство. Поэтому мы для себя — я несколько утрирую — сделали вывод, что никакого инвестиционного климата нет: в том смысле, что нет инвестиционного климата, единого для всех. Для разных компаний факторы, обуславливающие принятие решения об инвестициях, довольно сильно различаются.

В прошлом году мы проводили для департамента экономики правительства Москвы исследование о том, каким образом можно увеличить привлекательность Москвы с точки зрения привлечения прямых иностранных инвестиций. Речь не шла о том, чтобы стать первыми во всем. Есть некоторое количество международных рейтингов, в которых учитываются качественные факторы принятия решений: входит качество жизни, доступность финансовой инфраструктуры, и так далее, и так далее. Затем мы взяли наш ежегодный отчет о том, сколько рабочих мест реально было создано за счет прямых иностранных инвестиций в разных странах. Эта статистика стала для нас некоторым сюрпризом: оказалось, что инвестиции идут не только в те города, которые занимают первые места во всех этих рейтингах, составленных с учетом качественных факторов. Как выяснилось, компании сосредоточены на том, чтобы их конкретный вид бизнеса был самым доходным и прибыльным. Это значит, что во внимание нужно принимать и качество жизни, и бизнес-климат, но также и стоимостные факторы. Решение принимается с учетом соотношения цены и качества.

Мы рассматриваем Россию наравне с другими странами. У нас насчитывается более 400 тысяч сотрудников во всем мире: кто скажет, в какой стране их больше всего? Нет, не в США. Совершенно верно: в Индии. Там есть возможность делать то, чего требуют наши клиенты, с максимальной прибыльностью. И Россию в целом, и регионы России мы

рассматриваем с учетом этого соотношения. Мы попробовали убежать из Москвы со своими инвестициями, создав научно-технический центр в Сколково — и тут же попали обратно в Москву, потому что Сколково стало частью Москвы. На регионы, где нам нужно и интересно развивать бизнес, мы смотрим с этой точки зрения.

Если говорить о системе факторов принятия решения, то здесь, конечно же, есть «секреты» и у компаний, и у стороны регионов. Я попробовал набросать краткие рекомендации для регионов по поводу размещения высокотехнологичного бизнеса и любого бизнеса вообще. Во-первых, регионы должны следить за тем, какое соотношение цены и качества у них существует, иначе они не смогут соответствовать правилам принятия решения, которые действуют в корпорациях. Во-вторых, надо делать, как мы сделали в Москве — определились с восемью отраслями и начали разрабатывать карты по улучшению этих факторов для каждой из восьми отраслей: где-то они совпадают, а где-то нет. В-третьих, самое важное для нас, как для высокотехнологичной компании — это люди. Чем больше вы инвестируете в правильную рабочую силу, тем больше есть возможностей для развития бизнеса. Согласно статистике «Сколково», мы стали его самым крупным инвестором и международным партнером. В нашем инженерном центре работает 170 человек: по меркам ИТ-бизнеса это большой центр.

С другой стороны, есть факторы, которые помогают корпорациям стать лучшими инвесторами для регионов: это готовность к трансферу технологий, это работа с местными партнерами — но без фанатизма. Неправильно, когда тебе говорят: «Или через партнеров, или никак». От этого регионам становится только хуже, любому становится хуже: нужна открытая конкуренция. Идеология нашей компании базируется на принципе открытости технологий. Мы понимаем, что рынок слишком велик для одной компании — всё съесть нельзя. Чем больше таких партнеров, как

«СИТРОНИКС», тем больше у нас возможностей встроить куда-нибудь свои технологические платформы.

Я не согласен с Алексеем по одному пункту. Проекты, сделанные в Москве, не являются хорошей рекомендацией для регионов. Есть определенный психологический механизм, люди рассуждают так: «В Москве денег немеряно, они могут себе позволить все что угодно. Вы нам что-нибудь серьезное, настоящее, эффективное, жизненное предложите, а не то, что вы там делали».

И о российской Кремниевой долине, которую то в Сколково пытаются создать, то где-нибудь еще; иногда говорят, что России нужна «Крымниевая долина». Мы с Сергеем Евгеньевичем знаем хороший маленький город, где есть идеальные условия для жизни людей, но, к сожалению, привходящие политические факторы не позволяют Кисловодску стать замечательным местом для размещения высокотехнологичного бизнеса.

С. Черёмин:

К сожалению, наша дискуссия подходит к концу. У нас достаточно строгие организаторы.

Я хотел бы провести своего рода блиц-опрос: если бы вы были руководителем региона, что бы вы сделали для облегчения участи иностранных компаний, которые работают на вашей территории, и что надо сделать, чтобы они активно стали приходить в ваш регион? Скажите буквально в нескольких словах.

С. Черноволенко:

Во-первых, нужно оказывать более активную поддержку российским компаниям, которые являются партнерами иностранных фирм. Любая иностранная компания, которая входит на какой-либо рынок, многих вещей не знает, и ей нужно на кого-то опираться. Если будет усиливаться

поддержка российских компаний, которые вкладывают средства в ту или иную отрасль — например, в сектор высоких технологий, — это поможет иностранным компаниям быстрее принимать решения о долгосрочных инвестициях.

А. Ющук:

Я считаю, что нужно больше слушать, больше общаться с инвестором, уменьшать количество бюрократических процедур, которые существуют во многих регионах. Одна встреча лицом к лицу заменяет полгода работы с бумагами. Если вы хотите, чтобы инвестор быстрее пришел к вам, слушайте его, разговаривайте с ним.

А. Конта:

Опыт показывает: когда не нужно каждый день обращаться к какому-либо чиновнику, когда созданы экономические зоны для инвестиций, когда есть одно окно, и бюрократические барьеры преодолевают люди, уже имеющие такой опыт, компания может начать работать через два-три месяца. Не понять, как нужно работать, а действительно начать работать. Такие примеры есть в Липецке, в Новосибирске. Мы там работаем, они нас понимают, у них уже есть опыт работы с иностранцами. Это дает возможность «открывать двери» в течение нескольких дней.

М. Хармс:

Четкая институциональная инфраструктура в регионах, которая работает сама по себе — это миф. Это продемонстрировал господин Артамонов, когда сказал, что у каждого инвестора есть его мобильный телефон. В результате сейчас губернаторы буквально навязывают инвесторам свои мобильные телефоны. Я думаю, именно в этом проблема.

С. Черёмин:

Это тоже элемент ручного управления.

М. Хармс:

Вот именно. Это неплохо, но если вы вынуждены каждый день звонить губернатору, в этом есть что-то настораживающее.

R. Munnings:

I think different regions are at different stages, and I think different companies will be at different stages. I think if I were a governor, I would appoint a small group of people used to working with foreigners and foreign companies to look after potential investors until those potential investors build up trusting relationships of their own and understand people, so that they no longer need those people. I think the most attractive thing about that is that people who go there will feel comfortable and trust will be established from the start. Trust is key.

И. Титов:

Я тоже хотел сказать про мобильный телефон, но поскольку об этом уже сказали...

С. Черёмин:

Вы за то, чтобы давать его, или против?

И. Титов:

Это, конечно, шутка, но, может быть, в ней есть доля правды.

Я бы предложил регулярно проводить в Москве мероприятия с участием мэра Москвы и постоянных инвесторов, чтобы морально поддерживать инвесторов — как существующих, так и предполагаемых. Это было бы для них полезно.

В. Смирнов:

Мне кажется, что тут есть несколько составляющих. В Москве необходимо выработать критерии применительно к инвесторам, которых город хотел бы видеть. Иностранные компании, имеющие технологии и желающие работать в Москве, можно разделить на две категории: одни уже работают и все понимают — кто-то хуже, кто-то лучше, — а другие ничего не знают. Тем компаниям, которые еще не присутствуют в Москве, необходимы понятные для них правила, понятные для них законодательство.

Еще один важный аспект: любая компания приходит, чтобы развиваться и извлекать прибыль. Следует защитить права инвестора — в том смысле, что если он заработал деньги, он должен иметь возможность получить их.

С. Черёмин:

Спасибо. Несколько слов о мобильном телефоне. Двадцать лет назад, только начиная бизнес, я оказался в составе российской делегации начинающих бизнесменов в Италии. Там я познакомился с одним очень интересным человеком, который руководил тогда компанией Chisso — Пьетро Кателли. Он пригласил нас в свой кабинет, где не было ни документов, ни телефонов, вообще ничего. Тогда у него было, если не ошибаюсь, 30 или 35 заводов по всему миру, а также уникальная логистика. И вот мы все спрашиваем: «Где ваши телефоны, как вы вообще можете управлять таким бизнесом?» Он говорит: «У меня есть кнопка, я иногда вызываю своего секретаря». Думаю, нашим регионам надо стремиться именно к такой организации.

Полностью исключить фактор личностного влияния на бизнес невозможно, особенно в тех случаях, когда речь идет о крупном бизнесе, но, как мне кажется, не совсем правильно давать телефон губернатора. Конечно, губернатор должен быть открытым, все должны знать, что они могут ему

позвонить в критической ситуации, но все-таки правила должны быть едиными и понятными для всех. Они должны обеспечивать присутствие не только иностранных, но и наших компаний.

Спасибо вам огромное! Хочу поблагодарить всех, кто принял участие в нашей дискуссии. До новых встреч на Форуме!