

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20—22 июня 2013

**Россия в глобальной повестке
ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Панельная сессия

21 июня 2013

11:45—13:00, Павильон 4, Конференц-зал 4.1

Санкт-Петербург, Россия

2013

Модератор:

Кирилл Андросов, Председатель совета директоров, ОАО «Аэрофлот»;
управляющий партнер, Altera Capital

Выступающие:

Андрей Белоусов, Министр экономического развития Российской Федерации

Аранча Гонсалес, Руководитель аппарата генерального секретаря, ВТО

Олег Дерипаска, Председатель правления, генеральный директор, ОК «РУСАЛ»

Лорд Мандельсон, Председатель, Global Counsel LLP; еврокомиссар по торговле (2004—2008 гг.)

Алексей Мордашов, Генеральный директор, Северсталь; председатель Комитета по интеграции, торгово-таможенной политике и ВТО, Российский союз промышленников и предпринимателей

Йорген Расмуссен, Президент и главный исполнительный директор, Carlsberg Group

Андрей Слепнев, Член Коллегии, Министр по торговле, Евразийская экономическая комиссия

Участник дискуссии:

Зигфрид Вольф, Председатель совета директоров, ОАО «Русские машины»

Видеопрезентация:

В августе этого года мы отметим год вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Уже можно подвести некоторые итоги. Первый год России в ВТО прошел без серьезных сбоев, однако, как и в спорте, оценки здесь во многом субъективны.

До вступления в ВТО многие представители российского бизнеса соревновались в национальной лиге и по-настоящему не проверяли себя в борьбе с представителями других стран. Теперь все игроки выступают на мировой арене, и помимо борьбы за лидерство в национальном чемпионате перед российскими компаниями открыта возможность международных побед. Однако с возрастанием конкуренции некоторым игрокам, возможно, придется остаться в запасе.

Под жесткую критику попадают представители автомобильной, авиационной и строительной отраслей. В некоторых областях представители России изначально оказываются в тяжелой ситуации. В качестве примера можно привести более чем двукратное отставание от США в сферах энергоэффективности, систем производства и производительности труда.

В то же время у России есть сильные стороны, которые помогут российским компаниям занять высокие места. Например, статусом звездных игроков обладают представители отрасли машиностроения. Игроки, достойные борьбы за международный трофей, присутствуют и в сельскохозяйственном секторе. Основные преимущества России — это хорошо образованный, стремительно растущий средний класс и богатые ресурсы. Природно-ресурсный потенциал страны очень велик, он составляет более 20% мировых запасов.

Самый большой недостаток России — низкая производительность, однако сторонники вступления России в ВТО видят здесь положительную сторону, говоря о том, что это над этим можно работать, улучшения возможны. Представители российского бизнеса могут обернуть международную конкурентоспособность в преимущество, которое приведет их к лидерству на мировой арене. Как компаниям обезопасить и оптимизировать

инвестиции? Как долго продлится переходный период в ожидании получения долгосрочной выгоды? Мы приглашаем вас к дискуссии.

К. Андросов:

Добрый день, уважаемые коллеги. Мы начинаем нашу сессию по фактам конкурентных преимуществ Российской Федерации и присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой Организации (ВТО) как одному из важнейших инструментов повышения конкурентоспособности нашей экономики. Я не знаю, многие ли обратили внимание на тот ролик, который был на экранах, но, на мой взгляд, он дал нам очень хороший пас, от которого я и постараюсь построить нашу дискуссию.

Перед началом дискуссии позвольте мне представить уважаемых коллег, которые будут мне помогать вести эту дискуссию. С вашего разрешения, я не буду перечислять биографии и титулы всех присутствующих, потому что если я буду перечислять титулы только лорда Мандельсона, то мы можем задержаться до конца сессии. Я назову только последний титул каждого из наших гостей.

Олег Владимирович Дерипаска — председатель правления и генеральный директор компании «РУСАЛ».

Лорд Питер Мандельсон — председатель компании Global Counsel LLP на сегодняшний день; должен напомнить, что в период с 1997 года по 2010 год Лорд Мандельсон занимал несколько руководящих постов в британском правительстве. Я очень рад, что сегодня у Вас есть возможность присоединиться к нашей дискуссии.

Алексей Александрович Мордашов — генеральный директор компании «Северсталь».

Господин Йорген Расмуссен — президент и главный исполнительный директор компании Carlsberg Group.

Андрей Александрович Слепнев — министр по торговле Евразийской экономической комиссии.

Госпожа Аранча Гонсалес — руководитель офиса и аппарата генерального секретаря ВТО Паскаля Лами.

Чуть позже к нам присоединится Андрей Рэмович Белоусов, на сегодняшний день — министр экономического развития Российской Федерации.

Также чуть позже к нам присоединится господин Зигфрид Вольф; он будет в аудитории, и я бы тоже хотел, чтобы мы обратились к нему за комментариями. Зигфрид Вольф является председателем совета директоров ОАО «Русские машины».

Я рад, что к нашей сессии присоединился и господин Франсиско Санчес, заместитель министра торговли Соединенных Штатов — у нас тоже будет возможность задать ему вопросы. Спасибо.

Коллеги, я хочу построить нашу сегодняшнюю дискуссию из двух раундов вопросов, чтобы она была интересно структурирована для аудитории. Первый раунд вопросов я предлагаю назвать так: «ВТО — вызовы и угрозы для России». Так как еще не прошел год с момента присоединения нашей страны к ВТО, то я считаю, что еще не время подводить итоги и оценивать какие-то результаты, но сама дискуссия о возможностях и угрозах, вызванных вступлением в ВТО, никогда не прекращалась. Она началась больше 10 лет назад, она продолжается и в 2013 году — есть голос тех секторов экономики, которые считают, что они в наибольшей степени пострадали; есть голос и тех секторов, которые считают, что они получили преимущества. Именно это я и предлагаю обсудить. Поскольку нам была предложена такая весьма интересная футбольная тематика, то, чтобы сделать нашу сессию более веселой, я возьму на себя смелость продолжить футбольную тему в вопросах. Надеюсь, что вы отреагируете на это с юмором.

Второй раунд я предлагаю назвать «Конкурентные преимущества экономики и промышленности России». Это тот вопрос, который я задам всем участникам сессии. Вопрос, на который наше правительство и деловое сообщество ищут ответ на протяжении уже третьего десятилетия и, к сожалению или к счастью, предлагают всегда разные ответы. Я считаю, что статус Санкт-Петербургского форума позволяет еще раз задать самим

себе вопрос о конкурентных преимуществах России в системе глобальной торговли.

И в заключение, поскольку мы все-таки присутствуем здесь для того, чтобы не только обсудить важнейшие темы, но и дать возможность всем присутствующим сформировать свое собственное представление, я предложу аудитории задать свои вопросы. Каждого выступающего я попрошу быть лаконичным: за три-четыре минуты вполне можно изложить то, что мы сегодня обсуждаем.

Начинаем нашу дискуссию. Я хочу задать первый вопрос Алексею Мордашову. Алексей, Вы не раз выигрывали чемпионат России, Вы игрок Лиги чемпионов. Скажите, считаете ли Вы возможным выиграть Лигу чемпионов, будучи чемпионом России? Если да, то что для этого нужно сделать?

А. Мордашов:

Конечно, это несколько неожиданные трактовки и названия — для меня, человека от спорта далекого, — но ответ, я думаю, однозначен: да. Во-первых, очень важно понимать одну вещь: в начале ролика, который мы посмотрели, было сказано, что Россия играла на своих полях, а теперь будет играть в мировом чемпионате. На мой взгляд, это не совсем так. Россия уже давно очень открытая страна, и, так или иначе, мы все играем на мировых футбольных полях много-много лет. Россия имеет очень либеральный внешнеторговый режим, а рост конкуренции привел к определенным изменениям в структуре национальной экономики. Если кто-то и разорился, то это было очень давно. Иными словами, после вступления России в ВТО не так много реально изменилось в российском экономическом режиме. И сегодня те компании, которые успешны в России, могут быть успешны и в мире — просто потому, что многие наши рынки глобальные: рынок алюминия, рынок стали; автомобильный рынок тоже, в принципе, глобальный. Так что ответ — однозначно да, при этом надо быть конкурентоспособными. Это не означает, что у нас все хорошо и все проблемы решены, но означает, что шансы у нас есть. Возможно, это

предмет уже следующего раунда — то, о чем Вы говорили — в чем основа нашей конкурентоспособности? Но ответ на заданный Вами вопрос однозначно положительный. Мы вполне можем быть конкурентоспособными на мировой арене, можем даже выигрывать в этом чемпионате.

К. Андросов:

Спасибо, весьма оптимистичное начало. Олег Владимирович, второй вопрос я хочу задать Вам. Компания «РУСАЛ» как раз игрок Лиги чемпионов, Вы являетесь крупнейшей алюминиевой компанией мира. Но для любой команды всегда важен национальный чемпионат, важно то, что происходит у нас в стране, в России. Вам вопрос — как давнему игроку Лиги чемпионов: что Вы считаете необходимым поправить в нашем национальном чемпионате, что сегодня не так с рыночной средой Российской Федерации?

О. Дерипаска:

Если говорить о рынке алюминия, мы видим, что Россия имеет потенциал — на сегодняшний день он чуть больше 860 тысяч тонн. Это реальный внутренний рынок. Этот потенциал мы имеем вместе с основными членами Таможенного союза — Белоруссией, Казахстаном: рынок составляет 2,5—2,7 миллионов тонн до 2020 года. Но надо понимать, что открытие рынка сразу привело к существенным проблемам у наших клиентов. Китай развил достаточно качественную переработку, и загруженность Европы позволяет ему демпинговать. Это ситуация, при которой мы смотрим на нашу кабельную продукцию, на промышленность и на то, как она может реализовать свою продукцию на производство уровня гладких переделов, на прокат. Таким образом, мы хотим видеть наших потребителей сильнее и, соответственно, понимать, что они могут увеличивать свои объемы. Это важно и в целом для развития страны, потому что алюминий — самый удобный материал для современной промышленности: и в транспортном машиностроении, и в строительстве, и в машиностроении, для

производства потребительских товаров, — везде используется алюминий. Надо понимать, что наши потребители оказались не готовы к этой конкуренции. Резкое снятие барьеров плюс отсутствие должного таможенного контроля и не совсем честная конкуренция именно за счет отсутствия честного декларирования привели к тому, что ситуация для них за последние девять месяцев ухудшилась. Мы в целом еще недостаточно хорошо подготовились к вступлению в ВТО. Что нужно делать? — Здесь уже много раз говорилось, что нужно создавать условия для роста промышленности внутри России, и надо понимать, что сейчас придется это делать в открытом режиме.

К. Андросов:

Хорошо, я думаю, что во втором раунде мы как раз и сконцентрируемся на этих условиях. Потому что я знаю, что у Вас есть развернутые тезисы, Вы их много раз публично озвучивали, и я думаю, что во втором раунде эта дискуссия будет очень интересна для аудитории. Спасибо.

Господин Расмуссен, мой следующий вопрос к Вам. Продолжим нашу аналогию: Вы на российском рынке легионер. Как легионеру нравится ли Вам наш климат? Нравятся ли Вам правила чемпионата? Насколько мы играем по правилам?

Й. Расмуссен:

Быстрый вопрос! Хорошо, что я сам поклонник футбола, поскольку в Carlsberg футбол является важной составляющей подхода к бизнесу, это часть нашей ДНК.

Мы уже долго присутствуем на рынке России и вполне можем считать себя не только международной командой, но и командой местной лиги. Вся продукция для российского рынка производится на местных предприятиях. Весь наш бизнес основан на использовании местных сотрудников и на локализованном производстве. Как следствие, мы не сталкиваемся с проблемами, связанными с таможенными тарифами и наличием импортных

барьеров. Мы играем в местной лиге как международная команда с большим количеством местных игроков и местными тренерами.

До перехода в Carlsberg я работал с Gillette и Proctor and Gamble, поэтому российский рынок мне давно знаком. У любой команды, стремящейся играть здесь, есть множество возможностей, но нельзя забывать о том, что присутствие на этом рынке, безусловно, приводит к необходимости принять множество вызовов. Уверен, позже мы вернемся к этой теме. Вопросы, которые меня интересуют, связаны с улучшением возможностей длительного планирования, обеспечением большей стабильности и расширением диалога между бизнесом и государством.

К. Андросов:

Спасибо. Свой следующий вопрос я хочу задать госпоже Аранче Гонсалес. Аранча, я предлагаю Вам выступить в функции приглашенного зарубежного рефери, судьи. Есть ли фэйрплей в нашем чемпионате?

А. Гонсалес:

Это серьезный вопрос. Я бы сказала, что у каждого свой взгляд на фэйрплей и справедливость вообще. Возможно, то, что справедливо для Вас, мне покажется несправедливым, и наоборот. На мой взгляд, вся важность вступления России во Всемирную торговую организацию состоит в том, что ВТО предоставит России возможности. ВТО не даст гарантии результатов, но предоставит возможности, которыми Россия при желании сможет воспользоваться.

В Испании, откуда я родом, обожают футбол, поэтому если вы попросите моего совета, он будет таким: когда есть возможность, лучше пользоваться ею агрессивно и идти в наступление. Не играйте в обороне. Что значит идти в наступление? Давайте посмотрим на текущую ситуацию с торговлей: на сегодняшний день 40% экспорта имеют в себе импортную составляющую. Идти в наступление сегодня означает знать, как создать добавочную стоимость на внутреннем рынке. Этого можно достичь за счет иностранных компаний, а можно за счет компаний, созданных внутри страны. Вопрос в

том, какой путь выбираете вы. Ведущую роль здесь играют различные меры внутренней политики. Думаю, вы захотите поговорить об этом чуть позже. При создании добавочной стоимости на внутреннем рынке важно не прятаться за огромную стену протекционизма и не думать о том, что все можно сделать своими силами. 40% вашего экспорта имеют в себе импортную составляющую.

К. Андросов:

Спасибо. Андрей Александрович, следующий вопрос я хочу задать Вам. Сейчас в России и вообще в мире происходит активная дискуссия о возможности объединения чемпионатов стран СНГ. Вы являетесь Министром торговли уже «объединенного чемпионата» — нашего Таможенного союза. Какие Вы наблюдаете плюсы от этого объединения? Какие основные угрозы со стороны ВТО Вы предвидите? Какие инструменты Вы сейчас прорабатываете и считаете необходимым предложить для развития торговых отношений между странами СНГ — в первую очередь, Белоруссией, Россией, Казахстаном — и членами ВТО?

А. Слепнев:

Спасибо за вопрос. Прежде всего, буквально вчера за этим столом мы вместе с господином Мандельсоном обсуждали схожие темы. Во-первых, хочу сказать, что Таможенный союз на практике показал, что снижение барьеров в торговле помогает развивать национальное производство, повышать конкурентоспособность и достигать всем участникам объединения определенных плюсов. Конечно, наше объединение достаточно локальное, однако оно базируется на большой совместной истории, начиная еще с советского периода, и на очень похожей промышленности. Тем не менее, эффекты, которые мы видим, показывают, что устранение таможенных барьеров и, главное, унификация регулирования в стандартах, завершительных процедурах дает очень существенный эффект. Я бы, честно говоря, согласился с теми оценками, которые привели ЕС и США, поддерживая их идею о создании

трансатлантической зоны свободной торговли, — в том, что несоответствие технических стандартов и всех процедур эквивалентно примерно 10—15% пошлине.

Смотрите, буквально вчера мы опубликовали статистику за первый квартал 2013 года. Если мы очистим нашу торговлю от топливно-энергетических ресурсов, то увидим, что у нас происходит существенный рост по всей перерабатывающей промышленности. Причем для Казахстана этот рост по некоторым позициям увеличивается в несколько раз, то есть они начинают работать на общий рынок. Уже третий год в России продолжается рост поставок продукции высокого передела и в Белоруссию, и в Казахстан. При этом торговля с остальными странами СНГ стагнирует. Совершенно очевидно, что товарные потоки переключились на внутреннюю торговлю — прежде всего, с украинского вектора. Мы считаем, что это плохо и что надо подтягивать интеграцию на пространстве СНГ. Но это достаточно серьезный эффект, и он двоякий: с одной стороны, выигрывают участники объединения, с другой стороны, тот, кто отстает, начинает проигрывать, теряет относительную конкурентоспособность. В этом смысле присоединение России к ВТО — это шаг в направлении поддержания относительной конкурентоспособности. Но одновременно этот шаг, конечно же, связан с большими вызовами, которым надо соответствовать.

Я бы условно назвал три «К»: климат, кредит и компетенция, которую нам еще надо набрать.

Климат. Конечно, играть в мировой лиге, находясь постоянно в условиях зимы, с нерасчищенным полем, будет очень сложно; и развитие инвестиционного делового климата в России — это, наверное, ключевое условие для того, чтобы мы могли эффективно конкурировать вовне. Не буду развивать этот тезис, вчера много говорилось на эту тему.

Кредит. Мы играем на этом поле, но у нас ставки кредитования доходят до десятков процентов. Вчера мне позвонил мой товарищ из одной среднероссийской области, чтобы поделиться своими эмоциями: ему в «Россельхозбанке» предложили на три месяца взять кредит под уборку под 38%!

К. Андросов:

Это бизнес.

А. Слепнев:

Да. Но у меня вопрос: 38% — это с одной стороны, а с другой стороны, мы видим эмиссию мировых резервных валют. По своей сути эта эмиссия — инфляция, это снижение глобального спроса. И по существу нам, вместо того чтобы развивать торговлю, предлагается покупать деньги. Это, собственно говоря, и поддержка производителей тех стран, которые эмитируют эти валюты. Здесь тоже «Большой двадцатке» предстоит много сделать, для того чтобы навести порядок и действительно организовать честную игру. Мы выходим на поле, где существуют глобальные проблемы, которые будут бить по нам.

Наконец, компетенция. Третий пункт, о котором представители ВТО уже сегодня говорили: надо уметь играть в нападении, надо уметь играть и в обороне. Что касается игры в обороне, то наша Евразийская комиссия уже много начинает делать. У нас проводятся и расследования по защите от демпинга, и компенсационные расследования. Мы принимаем эти решения. Это не просто, это требует больших усилий и компетенции, но здесь мы уже играем. Что касается игры в нападении, то здесь пока еще не видно больших результатов по снятию барьеров на внешних рынках для российских товаров. То есть России еще, конечно, предстоит реализовать свои преимущества членства в ВТО, устраняя такие барьеры, в том числе и очень чувствительные. И здесь, конечно, надо учиться готовить специалистов и уметь играть — так сказать, владеть мячом.

К. Андросов:

Спасибо. Лорд Питер Мандельсон, я заранее прошу извинения, но мне пришла в голову аналогия между Вами и Мишелем Платини, руководителем УЕФА. Вы долгие годы были еврокомиссаром по торговле, и в этой роли выступали и регулятором, и большим партнером России, помогая нам

пройти сложный путь присоединения к ВТО. С позиции опыта тех лет и тех переговоров, как Вы оцениваете сегодня наш российский чемпионат?

П. Мандельсон:

Как Вы правильно заметили, я был партнером России в течение длительного времени. Полагаю, что в период работы на посту европейского комиссара по торговле среди прочего мною были сделаны две по-настоящему важные вещи. Первое: переговоры о вступлении России во Всемирную торговую организацию, на которые ушли дни и ночи без перерыва на отдых, месяцы и годы. Эти переговоры все же завершились на справедливых и приемлемых условиях. Второе: в этот период в рамках одного из саммитов Россия — ЕС, проходивших дважды в год, мы с моим коллегой Германом Грефом создали проект потенциального масштабного экономического соглашения о торговле и инвестициях между Россией и Евросоюзом. На следующем саммите этот семи—восьмистраничный проект был подписан и утвержден обеими сторонами. Однако для его реализации требовалось создание платформы для развития привилегированных отношений с Евросоюзом — было необходимо вступление России в ВТО. Я по-прежнему являюсь приверженцем целей и потенциальных выгод этого соглашения. Надеюсь, стороны вновь вернуться к его рассмотрению.

Госпожа Гонсалес ранее уже напомнила нам, что, открывая возможности для России, вступление в ВТО само по себе не гарантирует результатов. В развитие этой темы и слов, сказанных Вами при проведении аналогии с Лигой чемпионов, я хотел бы отметить: главное преимущество членства в ВТО заключается в возможности сыграть с другими хорошими командами. В футболе для победы в игре с хорошей командой, возможно, более хорошей, чем ваша, нужно играть на более высоком уровне. Ключ к победе — в работе над техникой, укреплении состава и создании плана на игру. Продолжу аналогию: в этом и состоит различие между выступлением России в Лиге чемпионов и в домашнем матче, где игра сводится к бесцельному перекачиванию мяча и имеет товарищеский статус, где команды играют не ради победы, а чтобы хорошо провести время. В

результате не происходит ни улучшения техники, ни укрепления состава. При перекачивании мяча уровень игры не растет.

На мой взгляд, России предстоит сделать выбор. Недавно компания Global Counsel, председателем которой я являюсь, опубликовала аналитический отчет по оценке успехов, достигнутых Россией за год участия в ВТО. Не буду пересказывать его содержание. Любой желающий — надеюсь, такие будут — может ознакомиться с отчетом на веб-сайте Global Counsel. В отчете говорится о возможностях и проблемах, которые возникали у страны в течение последнего года. На наш взгляд, в отчете присутствуют указания на то, что все это время отношение России к членству в ВТО носило, скорее, оборонительный характер. Участие в ВТО должно было бы рассматриваться как возможность сконцентрировать внимание на экономической модернизации России, как стимул для модернизации страны. Множество россиян, среди которых и члены правительства, и представители частного бизнеса, наоборот, рассматривали его как угрозу — как то, от чего нужно защищать российскую промышленность и экономику, а не как возможность, за которую можно ухватиться.

Мне кажется, такие защитные настроения могут иметь определенные последствия. Во-первых, отказываясь от возможностей, вы не готовите экономику к извлечению выгоды из новой волны конкурентного давления, которая появится с течением времени. Это давление не появится в одночасье и не будет иметь взрывной характер — не следует ждать этого в ближайшие два—три года. Однако, скорее всего, его следует ожидать в конце десятилетия. Давление позволит улучшить навыки, поднять производительность и выйти на новый уровень, поэтому к нему следует относиться как к положительному явлению. ВТО не следует рассматривать в том ключе, в котором до настоящего времени его рассматривало российское правительство: как данность, с которой приходится мириться, как клуб, с которым Россия не имеет ничего общего, что обнаружилось после вступления.

Изначально российским правительством были определены 30 пунктов, по которым необходимо было провести работу для подготовки к вступлению в

ВТО. Очень жаль, что в результате внимание было уделено лишь десяти из них — одной трети. Это означает, что впереди еще много работы. Еще одним упущением я считаю то, что Россия не занимает должного места в ВТО в Женеве: ей следовало бы иметь сильного, опытного, квалифицированного представителя, защищающего российские интересы, отвечающего на критику, участвующего в обсуждении вопросов, имеющих отношение к России, и главное, идущего в нападение. В продолжение слов господина Дерипаски мне хотелось бы сказать, что России важно взять пример с других стран и перейти в нападение, сфокусировавшись на проблеме нечестных и необоснованных государственных субсидий. Эта проблема существует, в том числе, в Китае, где государственные субсидии, выделенные, чтобы обеспечить или сохранить рабочие места в стране, создают огромное перепроизводство в алюминиевой промышленности и других секторах экономики. Как бывший политик я понимаю, что эти меры применяются из благих побуждений и их применение выглядит очень привлекательным. Однако они подавляют мировые цены на товары, производимые в субсидируемом секторе, и отрицательно сказываются на конкуренции, выводя из игры весьма конкурентоспособные компании этого сектора в других странах и приводя к сокращению рабочих мест в этих странах.

Эта проблема действительно является очень серьезной и требует внимания со стороны ВТО. Ее решение представляет собой очень сложную задачу, она непроста для анализа или оценки. Однако именно здесь Россия могла бы взять инициативу в свои руки и перейти в нападение, сконцентрироваться на интересах своей промышленности и экономики с опорой на механизмы ВТО и начать борьбу с нечестными условиями конкуренции, навязываемыми другими странами, вместо оберегания собственной экономики от конкурентной борьбы.

К. Андросов:

Спасибо, господин Мандельсон. К нам присоединился Андрей Рэмович Белоусов, министр экономического развития. Андрей Рэмович, мы первый

раунд нашей дискуссии ведем в аспекте футбольной тематики. Вам мной была уготована...

А. Белоусов:

Это не игра в одни ворота, я надеюсь?!

К. Андронов:

Да, мы об этом уже говорили. Мы вышли в Лигу чемпионов и сейчас оцениваем, зачем мы это сделали и когда мы ее выиграем.

А. Белоусов:

Это очень обидная постановка вопроса. Нормальные люди сначала думают, потом делают. Вы хотите сказать, что мы поступили наоборот?

К. Андронов:

Мы наигрались в национальном чемпионате. Тем не менее, у каждого участника была своя роль в нашей дискуссии, и мы сейчас подходим к ее завершению. Вам мной была уготована роль тренера, который после первого тайма в раздевалке что-то скажет команде. Поэтому, если позволите, я дальше закончу первый раунд дискуссии, и у Вас будет возможность понять все, что происходит и происходило на поле. Мой следующий вопрос я хочу задать господину Санчесу. Вы знаете, что бывают принципиальные матчи между командами, а бывают очень принципиальные матчи между странами: Россия — Украина, Россия — Канада в хоккее. Как Вы оцениваете сегодня уровень развития торгово-экономических отношений между Россией и Соединенными Штатами и на что Вы хотите обратить внимание?

Ф. Санчес:

Благодарю за возможность принять участие в этой дискуссии. В ходе выступления других участников я тоже попытался провести некую

аналогию, связав ее с футбольной темой, но, признаюсь, у меня ничего не вышло, за что приношу свои извинения.

В качестве вступления мне хотелось бы сказать, что США держат прямой курс на укрепление отношений в сферах торговли и инвестиций между нашими странами. Мы приложили много усилий, поддерживая вступление России во Всемирную торговую организацию, и можно сказать, что мы в этом преуспели. Добившись принятия в ВТО, Россия направила важное послание всему миру и собственной промышленности.

Лорд Мандельсон, проводя аналогию с футболом, говорил о выборе между перекачиванием мяча на своей половине поля и игрой на всем поле — на мировой арене. Поскольку мне не удалось придумать футбольную аналогию, позвольте мне подкрепить аналогию лорда Мандельсона цифрами. За пределами России живут более 97% мировых потребителей. Так почему бы российскому бизнесу не принять как можно более активное участие в борьбе за эти 97% потребительской аудитории? Зачем ограничивать себя 3% мировой аудитории потребителей? Между тем, именно такое ограничение происходит, когда страна не выходит на максимально возможный уровень конкуренции.

Вступление в ВТО стало первым хорошим шагом. Мы продолжаем работу с друзьями в России, помогая им стать более конкурентоспособными. Около трех недель назад мы провели совместный семинар, посвященный стандартам. Работа над созданием стандартов еще больше упростит выход российских компаний на мировую арену.

В завершение я хочу сказать, что Россия сделала очень важный шаг в сторону завоевания дополнительных 97% потребительской аудитории мира. Мы продолжим помогать России в развитии отношений между нашими странами и в их конкурентной борьбе с другими странами — участницами ВТО. Спасибо.

К. Андросов:

И последний вопрос первого раунда я хочу задать еще одному нашему участнику, господину Зигфриду Вольфу. Просьба передать господину

Вольфу микрофон. Зигфрид, продолжая футбольную тематику, позволю себе сравнить Вас с Самюэлем Это'о. Это очень дорогой игрок, приглашенный в российский национальный чемпионат, но самый лучший в своем классе. Как Вы оцениваете наш чемпионат? Как Вам играется здесь?

3. Вольф:

Спасибо за этот вопрос. Прежде всего, футбол — командная игра. Это значит, что для ведения конкурентной борьбы необходимо научить играть других игроков команды. Под этим я подразумеваю необходимость укреплять нашу конкурентоспособность и необходимость обеспечивать борьбу на мировом рынке и создавать товары, достойные мирового рынка; для выигрыша на мировой арене мы должны обеспечить успех наших товаров дома.

Нам очень многое предстоит сделать. Необходимо повышать производительность труда. Мы по-прежнему уступаем по производительности другим странам примерно в два раза. У нас наблюдается много положительных изменений, но для развития идей в России требуется большая помощь.

Мы испытываем огромное давление от ситуации с банковскими ставками. Поэтому, господин Белоусов, я думаю, нам необходимо навести порядок в своем доме. Чтобы вести конкурентную борьбу, необходимо играть по одним правилам. Некоторые из озвученных Вами цифр для меня означают невозможность вести конкурентную борьбу. Нам нужен стимул, способный подстегнуть решение проблем.

Нам также следует проявлять серьезную осторожность, иначе у нас возникнет социальная проблема с людьми, которые находятся не в команде. Это значит, что мы должны всерьез задуматься, что мы делаем для этих людей, держа в уме, что молодое поколение имеет хорошее образование и нуждается в опыте. Я уверен в наших силах, но мы должны четко понимать, что ВТО — всемирная игра. Мы должны играть по общим правилам, одинаковым для всех участников. Сейчас мы играем на поле

более низкого качества, а чем ниже качество поля, тем выше шансы отдать игру.

К. Андросов:

Спасибо, господин Вольф. Уважаемые коллеги, я предлагаю перейти ко второму раунду нашего обсуждения — разговору о конкурентных преимуществах российской экономики и российской промышленности. Если у кого-то из участников дискуссии есть комментарии, я приглашаю сделать их сейчас, или мы двинемся дальше.

А. Белоусов:

Простите, можно я сделаю один комментарий? Мне кажется, это очень важно. Во многом я согласен с тем, что было сказано. Но прозвучала, как мне показалось, мысль о том, что вступление в ВТО оказало негативное воздействие на промышленность. Давайте посмотрим на статистику. С сентября 2012 года Россия стала активным членом ВТО, а реальным членом ВТО с августа 2012 года. За прошедшее время, с сентября 2012 года по март 2013 года, импорт из стран дальнего зарубежья вырос на 5,4%. То есть говорить о всплеске импорта, который реально мог возникнуть в связи с открытием границ и мог бы нанести ущерб национальному производству, не приходится. Самые большие цифры там по отдельным категориям — 8—9%. То есть говорить о том, что вступление России в ВТО поменяло ситуацию, мне кажется, необоснованно. При этом я совсем не считаю, что у нас идеальная ситуация во всех секторах. Проблем действительно много, только они связаны не с ВТО, а с тем, о чем говорите вы, — с недостатком нашей конкурентоспособности. Еще один существенный момент, который, мне кажется, важно помнить, — мы все время обсуждаем преимущества и недостатки ВТО для производителей. Но очень важно помнить о том, что ВТО во многом — не о производителях, а о потребителях, о доступе на рынок услуг и товаров. Вступление в ВТО является дополнительным фактором, заставляющим производителей быть конкурентоспособными по ценам. Не секрет, что многие товары в России

стоят дороже, чем за рубежом, в силу этих торговых или не торговых барьеров. И снятие их приводит к росту качества жизни, это очень-очень важный момент.

К. Андросов:

Спасибо, Алексей Александрович. Да, Олег Владимирович.

О. Дерипаска:

Здесь надо еще смотреть, какой импорт. Когда мы вступали в ВТО, мы надеялись, что будет импорт тех компонентов и материалов, которые мы не производим. К сожалению, пошел импорт готовой продукции. И надо понимать, что мы сейчас пока пожимаем только часть плодов. Как только изменятся условия, связанные с переходным периодом, мы увидим совершенно другие данные. Очень часто за эти 10 лет я слышал разговоры о возможностях, о том, что, как только мы откроемся, все потечет рекой. Сейчас начинаются другие разговоры: «Мы вам говорили, что возможности есть, но ими нужно суметь воспользоваться, вы должны быть подготовлены лучше». Безусловно, надо понимать, что сейчас это наша проблема, это не проблема тех людей, которые нас зазывали туда. И теперь это нужно «расхлебывать», используя все ресурсы, которые у нас в стране имеются. А ресурсов не так много, и фактически государство должно целиком пересмотреть подходы и к промышленной политике, и к антимонопольному законодательству, и к таможенной политике, и к налоговой политике, и к финансовой системе. Это единственный способ остаться конкурентоспособными. Надо понимать, что ВТО — это не клуб дружелюбных, улыбающихся людей, это бассейн с акулами, и, если мы не будем конкурентоспособными, мы это быстро почувствуем, думаю — уже через три-четыре года.

К. Андросов:

Спасибо, Олег Владимирович. Вы перекинули очень хороший мостик ко второй части нашей дискуссии. В процессе присоединения Российской

Федерации к ВТО было много публикаций на тему, что же на самом деле должно дать ВТО. И я, готовясь к нашей сегодняшней сессии, еще раз восстановил эти публикации. Основной вывод такой: да, действительно, это бассейн с акулами; да, кого-то в нем «сожрут», но в основном для развивающихся рынков присоединение к ВТО становится хорошим стимулом изменить национальную среду, создать национальные институты, развить те институты поддержки экономики, без которых невозможен благоприятный инвестиционный климат. То есть, продолжая нашу аналогию, нужно учиться плавать в этом бассейне: кого-то съедят, а кто-то научится плавать. Поэтому второй раунд нашего сегодняшнего разговора я предлагаю начать с анализа наших конкурентных преимуществ. Любой экономический анализ, любой бизнес-план начинается с тезиса о том, чем мы отличаемся от других, что у нас есть хорошего.

С одной стороны, Андрей прекрасно сказал о том, что мы северная страна. Это значит, что удельные расходы топлива на отопление и на освещение наших помещений априори существенно выше — а это фактор затрат, это не конкурентное преимущество. Наши рынки сбыта существенно удалены от наших рынков производства сырья и готовой продукции. И транспортное плечо, транспортные затраты являются вторым существенным фактором нашей неконкурентоспособности.

У нас фантастическая энергонезэффективность, у нас крайне низкая, по всем сопоставимым показателям, производительность труда, на что тоже имеются свои причины и наследие. У нас лишь на единицах предприятий настроены производственные и технологические процессы управления, позволяющие оптимизировать эти факторы. Это все негативные моменты.

Теперь я попросил бы каждого дать свой ответ на вопрос, в чем наши конкурентные преимущества, на чем строится наш будущий успех в Лиге чемпионов — успех нашей промышленности и нашей экономики. Это вопрос, который я хочу адресовать всем участникам дискуссии. Андрей Рэмович, если не возражаете, я попросил бы Вас (в конце или в начале, как Вам удобно) завершить дискуссию.

А. Белоусов:

Я так понимаю, что в первом раунде, который я пропустил по объективным причинам, речь шла о том, что мы ожидали и что мы получили?

К. Андросов:

Да, о рисках и угрозах.

А. Белоусов:

Попробую как-то прокомментировать такой баланс. Когда я стал министром (это произошло очень незадолго до того, как мы уже формально стали членом ВТО, буквально за месяц до этого события был подписан указ о моем назначении), то на мою долю выпало представлять результаты переговорного процесса на разных площадках, в том числе и в Правительстве. Готовясь к выступлению на заседании Правительства, я обнаружил, что процесс присоединения к ВТО в широком смысле (я имею в виду, что до ВТО, которая сформировалась к 1996 году, существовал целый ряд других международных организаций) на самом деле продолжался не 18 лет, как мы привыкли думать, а несколько десятков лет. Первые попытки войти полноправным или ассоциируемым членом в международные торговые организации предпринимал Советский Союз уже сразу после войны, начиная с конца 40-х годов и продолжая в 60-е годы. Дальше возникает вопрос: зачем это делалось? Советская экономика была командно-административной, но конкуренции на международном рынке, «акул в бассейне» было не меньше, а едва ли не больше, они были жирнее и зубастее. Не забудем и про противостояние блоков.

Я думаю, что ответ очень прост. Советские руководители прекрасно понимали, что развивать целый ряд отраслей, находясь в формате национальной экономики, невозможно. Это касается, прежде всего, высокотехнологичных отраслей, да и не только их. Например, мы говорили, что Советский Союз так и не смог решить проблему труб большого диаметра. Почему? Потому что невозможно развивать промышленность, которая производит трубы большого диаметра, ориентируясь только на

потребности Газпрома или газовой промышленности СССР. Масштабы совершенно другие, масштабирование должно быть другим.

И, собственно говоря, первый основной мотив присоединения к ВТО означает, что страна (мы, в данном случае) брала на себя обязательство играть по общепринятым правилам международной торговли, соблюдая определенные стандарты, выполняя эти обязательства. Но при этом результат, основной эффект состоит в том, что инвесторы — и российские, и иностранные — понимают, что мы играем именно по этим правилам, что мы становимся частью международной системы: у нас появляется возможность, инвестируя в определенные сегменты, потенциально играть на всем пространстве, на всем мировом рынке. Безусловно, Олег прав: эти рынки заняты. Но это уже другой вопрос, и адресовать его нужно не к ВТО.

Есть несколько «но». Первая оговорка состоит в том, что мы вступали в ВТО одними из последних. Переговорный процесс устроен таким образом, что те, кто вступает в начале, получают больше, чем те, кто вступает в конце. Это, если угодно, такая перевернутая пирамида. Сам переговорный процесс устроен таким образом, что с каждой последующей страны, извините за вульгаризм, «отжимают» больше, чем с тех, кто вступил раньше.

Классический пример — Бразилия. Эта страна, если мне память не изменяет, присоединилась к ВТО в 1996 году одной из первых. У бразильцев, если не ошибаюсь, уровень связывания тарифа где-то на уровне 30%, у нас конечный уровень — 6% связывания. Бразильцы сейчас совершенно спокойны: по целому ряду тарифных линий, несколькими траншами они повысили таможенные пошлины — и это никто в ВТО не считает протекционизмом, это просто выполнение бразильцами своих обязательств, которые они приняли еще в 1996 году и до сих пор еще не освоили. У бразильцев, например, требования к локализации — 95%. То есть они могут требовать от инвестора, который приходит в Бразилию, чтобы у них 95% производства комплектующих производилось на территории самой Бразилии. И это никто не называет протекционизмом, это никто не называет ущемлением национального режима или режима

наибольшего благоприятствования. Таковы возможности, которые они получили, входя одними из первых в эту конструкцию, а мы, к сожалению, вошли туда одними из последних. Это первое обстоятельство.

Второе обстоятельство заключается в том, что мы, присоединяясь к ВТО, рассчитывали на то, что ВТО будет развиваться. Мы полагали, что Доха-раунд будет иметь успех. В рамках повестки дохийского раунда есть несколько вопросов, которые для нас являются достаточно важными, в том числе это вопросы, касающиеся субсидирования сельского хозяйства. Не секрет, что развитые страны, например Евросоюз, имея гораздо более широкие возможности субсидировать (в том числе и производство сельскохозяйственной продукции), получают конкурентные преимущества. В повестке Доха-раунда стоит вопрос о том, чтобы выровнять эти условия. Я не могу сказать сегодня, что Доха-раунд провалился, но я так смогу сказать, как и все остальные, после встречи на Бали, если она окажется неудачной. Пока что мы не говорим так. Более того, мы являемся последовательными сторонниками того, чтобы Доха-раунд был успешен, в том числе и в отношении тех обстоятельств, о которых я сейчас сказал. Но факт остается фактом: те возможности, на которые мы рассчитывали, не реализованы. И это несколько девальвирует эффект.

Тем не менее, уже сейчас мы получили целый ряд вполне конкретных преимуществ. Точнее, даже не преимуществ, а возможностей. Назову одну из них. Евросоюз, например, изобрел — как мне кажется, специально для России — специальную процедуру антидемпинга, которая основана на пресловутых энергокорректировках. Эта процедура абсолютно идет вразрез с тем, что написано в ГАТТ-94, — это видно невооруженным глазом. Нам говорят, что, поскольку у нас цены на газ ниже, чем где бы то ни было (например, в Европе), да еще ниже в три раза, то поэтому при расчете демпинговой маржи нам сейчас скорректируют эти цены. И вот господин Мордашов с его бесшовными трубами...

А. Мордашов:

Сварными.

А. Белоусов:

... Да, сварными, является одной из жертв, и химики наши тоже. Такой вот барьер. Став членом ВТО, мы имеем сейчас возможность — и я думаю, что мы этой возможностью воспользуемся, — уже вполне формально, в DSB (Dispute Settlement Body) добиваться отмены этого режима. Я спрашивал у моего коллеги, господина еврокомиссара де Гюхта, когда они применят энергокорректировки к американским товарам, не собираются ли они это сделать в самое ближайшее время? Цены на газ на нашем рынке — они сейчас составляют чуть больше 100 долларов для промышленного потребителя за 1000 кубометров — ужу ведь почти сравнялись с оптовыми ценами на американском рынке. Господин де Гюхт мне ничего не ответил на этот счет. Но я думаю, что такого рода возможности наше членство в ВТО дает. Однако я хотел сказать, что странно было бы ожидать автоматической реализации каких-то преимуществ: ведь не ВТО присоединялось к России, а Россия присоединялась к ВТО. Таков был процесс: ВТО не меняла своих правил, а мы должны были войти, взяв на себя определенные обязательства, получив определенную ясность и понятность для инвестора, — прежде всего, в тех отраслях, которые работают на глобальном рынке.

И последнее, о чем бы я хотел сказать. Я полностью согласен с тем, что сказал Алексей: уровень тарифной защиты уже снизился у нас за прошедший период с 10% или чуть выше примерно до 7%. Это довольно существенное снижение — и ничего не произошло, даже в части готовой продукции. Рост импорта — примерно 4%, он держится на этом уровне. Да, чуть ускорился импорт товаров в сельском хозяйстве, но сельскохозяйственные рынки у нас достаточно защищены. То есть у нас есть целый ряд рынков, которые мы оставили в результате переговорного процесса достаточно защищенными: рынок сельскохозяйственной продукции защищен существенно. У нас есть несколько точечных проблем, и, если будет такая необходимость, я об этом скажу. Но пока мы разбираемся с тем, куда мы попали, потому что процесс вступления в ВТО

действительно оказался не столь однозначным, как нам казалось еще 3—4 года назад.

И второе — мы, конечно, должны понять, как отреагируют наши производители, наши регионы на сам факт присоединения. Со вторым мы точно разобрались: мы уже знаем, как они отреагировали и что происходит, а вот с первым мы пока сами еще не понимаем. Но я думаю, что этого не понимают и многие другие.

К. Андросов:

Попробуем продолжить разбираться в этом по ходу нашей дискуссии. Я знаю, что господину Слепневу сейчас надо уходить. Андрей, Ваш взгляд на наши конкурентные преимущества.

А. Слепнев:

Вы знаете, я, наверное, продолжу то, о чем Андрей Рэмович только что сказал. Я считаю, что наше основное конкурентное преимущество — это масштаб. Масштаб территории, особенно сейчас уже в рамках интеграционного объединения, масштаб рынка, масштаб как игрока в мировых делах. Мы понимаем, что политика, экономика, торговля — все это связано. И, наверное, основная задача, которая во многом преследуется и вступлением в ВТО, — не растерять это конкурентное преимущество, реализовать этот потенциал, обусловленный во многом масштабом России как игрока в мировой экономике.

Поезд не стоит на месте, поезд быстро идет вперед. Сейчас мы сели в поезд под названием ВТО, мы уже широко это обсуждаем. Но, как нам вчера сказал господин Лами, 80% игроков мировой торговли уже едут в другом поезде под названием «соглашение о свободной торговле». И если будут реализованы все планы между ЕС — США, между ЕС — Японией, АСЕАН + 6 и так далее, то мы увидим, что все уже летят на самолете, а мы только сели на поезд. И это все, в общем-то, стоит конкретных денег и конкретных потерь нашим предприятиям. То, что мы не в тренде или запаздываем к тренду, — это стоит государству в целом в плане

инвестиционной привлекательности и развития менталитета у производителей. Поэтому, я считаю, что основная задача — это, конечно, быть эффективными в этом новом клубе, играть по этим новым правилам и понимать, куда идет мир, как он будет выходить из кризиса, какая будет мировая торговая система буквально через 5—7—10 лет (а она будет совсем другая) и что мы получим.

К. Андросов:

Спасибо, Андрей Александрович. Олег Владимирович, как наши недостатки сделать нашими преимуществами?

О. Дерипаска:

Я, конечно, против фантастических планов. Нам нужно учиться производить. Вы правильно говорили: устарелые производственные мощности, отсутствие новых разработок. Да, у нас много идей, у нас лучшие люди, которые понимают материальную часть, знают технологические процессы. Но сделать этот процесс производственным, тем, который будет лежать в основе конкурентоспособного и доступного продукта, будет, конечно, очень тяжело без фундаментальных изменений внутри страны. У меня всегда был вопрос: не проще ли было нам сначала подготовиться, все изучить, а затем уже вступать? Что мы теряли, изменив подход? Может быть, наоборот, смогли бы удержать? Но если мы ничего не будем делать, как сейчас и происходит в последние 9 месяцев, то наша занятость упадет, безработица поднимется с 4,2% до 12%, и так далее. Нужно понимать, что мы во многих секторах обнаруживаем несовершенство сбытовой системы, которая существует у западных компаний, отсутствие сервиса. Они это наращивают, и мы видим, насколько успешен Volkswagen, Toyota, Renault. Может, кто-нибудь расскажет, сможет ли Россия производить свой пассажирский автомобиль в ближайшие 10 лет? Я могу утверждать, что нет.

А. Белоусов:

А то, что производится в режиме промсборки, это разве не российский?

О. Дерипаска:

Посмотрите, какие...

А. Белоусов:

Локализация 50—60%, если двигатель производится здесь и все остальное?

О. Дерипаска:

Это двигатель не наш, пока еще до двигателя, насколько я понимаю, не дошли.

А. Белоусов:

Дошли.

О. Дерипаска:

Я не знаю, мы, наверное ...

К. Андронов:

Мне кажется, если только в Ярославле...

О. Дерипаска:

Да, это там и есть. Опять-таки то, что сделано, то сделано, просто я...

А. Белоусов:

Вы не считаете, то, что Вы делаете, двигателем?

О. Дерипаска:

Я просто считаю, что нами двигают всегда объемы, мы сейчас конкурируем на объемах, а с маленькими объемами нельзя окупить инвестиции. Компании идут в страны, если они смогут там заработать. Если они видят,

что они могут продать дополнительно 10—20 тысяч единиц продукции, которую они производят, локализовав частично, они тоже пойдут, но это не то, что мы рассчитывали у себя сделать. Да, у нас есть конкурентные преимущества, но их немного. У нас неудовлетворенный спрос: мы до сих пор находимся в той фазе, когда людям нужны машины, потребительские товары, лучшие условия, какие-то дополнительные ресурсы, которые мы не производим — да, все это наше преимущество. Сырьевые ресурсы — это не материалы, мы должны это понимать. Чтобы превратить газ, нефть, руду в материал, его нужно еще обработать. Это капитальная часть, стоимость капитала — наш серьезный недостаток. Стоимость заемных ресурсов, отсутствие долгового рынка — наш недостаток. И, когда мы (думаю, Зигфрид Вольф об этом скажет) рассматриваем компонентные производства, чтобы создать новый продукт: новый грузовик, новый автобус, — мы сравниваем, что нам нужно сделать, чтобы произвести этот компонент в Германии, в Корее. И выясняется, что нам гораздо лучше размещать производство там и завозить компоненты, чем делать это где-то на Урале или в Нижнем Новгороде, — это уже сложившаяся ситуация. Там лучше производительность труда, там созданы условия, которые стимулируют экспорт, стимулируют создание этих производств. И я, безусловно, не снимаю ответственность с бизнеса, мы будем стараться. Но я хочу сказать, что нужны фундаментальные изменения, о которых часто говорится, но ничего не делается: реформы финансового рынка, реформы таможенных процедур и законодательства. Какие бы ни были условия, но, если у нас самые сложные продукты проходят «контрабандой», с этим нужно заканчивать. Я был бы осторожней с защитой секторов. До сих пор мы не понимаем, какими правилами мы будем пользоваться, и ни одно агропредприятие на юге страны еще не получило этих субсидий по новым правилам, на сегодняшний день это факт.

Андрей ушел, но я хочу привести один пример недобросовестной конкуренции внутри страны. Провели расследование. Я не буду называть никого конкретно. Как Андрей говорил, неудобно сразу начинать с этого: мы только вступили, зачем нам это расследование переводить в какие-то

процедуры? Тоже надо осознавать: мы до сих пор не понимаем, что это на самом деле наши конкурентные преимущества и мы также ими должны пользоваться и внутри страны, преследуя недобросовестную конкуренцию. По поводу Китая — Лорд Мандельсон, я слышал Ваши замечания, но им все равно, сможем мы или не сможем начать процедуру. Они как субсидировали цементную, стальную, алюминиевую, химическую промышленность, так и будут субсидировать, и их собственные проблемы они будут решать сами; я не верю, что наши процедуры могут их куда-то толкнуть.

Но человеческий капитал — это наш ресурс. До сих пор существует возможность переноса части производств и локализации в Россию — тех, которые неэффективны в Европе. Мы тоже пытаемся это сделать. Но тогда возникает серьезный вопрос защиты инвестиций у этих СП; это вопросы, которые мы должны решать совместно с государством.

И у нас есть еще один ресурс — наше атомное оружие, наша национальная единица. Мы пока не научились пользоваться ей, мы слышим о разных идеях, но у нас существуют определенные ресурсы в этой области, которые, думаю, рано или поздно государство будет вынуждено задействовать.

К. Андросов:

Спасибо, Олег Владимирович.

О. Дерипаска:

По поводу Таможенного союза — у нас выиграет, конечно, только Казахстан, потому что они оказались лучше готовы.

К. Андросов:

Я позволю себе немножко отступить от правил (вопросы всем), с одной целью: сделать дискуссию более обостренной и интересной. И мы еще обязательно вернемся к вопросам. Но сейчас я бы просил Андрея

Рэмовича прокомментировать то, что сказал Олег Владимирович: мне кажется, что Вам есть что сказать.

А. Белоусов:

Да, я думаю, что много, хотя общий посыл я полностью разделяю: без конкретных усилий и конкретных результатов в области таможенного регулирования, финансового регулирования, скорейшего перехода на МСФО, создания системы третейских судов и так далее мы просто не сможем реализовать вообще ничего, никаких возможностей. Но есть несколько моментов. Олег, Вы ведь алюминий производите, по-моему?! Вы не подскажите, если это не коммерческая тайна (хотя какая это тайна?), какая примерно доля экспорта в Вашем производстве алюминия — процентов, наверное, 60—70?

О. Дерипаска:

Семьдесят шесть процентов.

А. Белоусов:

Теперь скажите, пожалуйста, честно: присоединение к ВТО помогает Вам или может Вам помочь в решении Ваших проблем с Китаем, с другими странами, куда Вы поставляете алюминий и где против Вас выстраивают вполне понятные, определенные барьеры? Скажите — да?

О. Дерипаска:

Нет, я не могу сказать «да», это будет нечестно; для commodities, для ресурсов ВТО — это вообще не тот инструмент.

А. Белоусов:

То есть как? Он как раз для commodities и создан! Он для услуг не тот инструмент, а для commodities он как раз именно тот. На самом деле, именно для этого инструменты ВТО и приспособлены. Более того, ваши коллеги этим активно пользуются, в том числе и на внутреннем рынке. Вы

осуждали Таможенный союз, Слепнева, что они слабо реагируют. Но даже за то короткое время, пока Андрей Александрович находится в Еврокомиссии, им уже реализован целый ряд антидемпинговых процедур и спецзащитных мер. Мы, по сути дела, уже закрыли рынок сельскохозяйственной техники. Наши партнеры говорят, что не правильно, — давайте смотреть. Совсем недавно они тоже закрыли рынок легких грузовиков, завершено соответствующее расследование. Поэтому здесь работа идет.

А что касается субсидирования производства, то все осуществляют это субсидирование. По поводу того, что необходимо таможенное регулирование: как раз посмотрите на повестку встречи на Бали, наши трейд фэсилитейшн — там основной вопрос; это как раз и есть вопросы таможенного регулирования, которые будут решаться на уровне ВТО. Поэтому то, что Вы говорите, — все это правильно; но везде можно сказать, что ВТО дает определенные возможности, — вот только воспользуемся мы ими или нет?

И последний штрих. Импорт у нас не вырос, или вырос незначительно, на 4 с небольшим процента. Но что касается прямых иностранных инвестиций — несмотря на то, что идет общая тенденция оттока прямых иностранных инвестиций с развивающихся рынков, у нас как раз ничего подобного не произошло. Я не знаю, случайно это или нет, но именно с момента присоединения к ВТО — в третьем и четвертом квартале прошлого года и первом квартале этого года — мы получаем стабильный приток прямых иностранных инвестиций на уровне 16—17 миллиардов долларов без учета сделки с ТНК-ВР за квартал — это очень высокий показатель для России. Может быть, это случайное совпадение, а может быть, и нет.

К. Андронов:

Спасибо, Андрей Рэмович. Сейчас наша дискуссия, проходящая за этим столом, удивительно напомнила дискуссии 2006—2007 года, когда мы точно так же обсуждали все возможные риски и последствия. Олег Владимирович, Вы хотите что-то сказать?

О. Дерипаска:

Я заметил, что был не совсем корректный перевод: по результатам расследования, которое было проведено, были устранены эти факты недобросовестной конкуренции путем введения временных мер таможенной защиты.

К. Андронов:

Спасибо, коллеги. У нас, к сожалению, осталось совсем мало времени, поэтому я предлагаю каждому из присутствующих за нашим столом очень тезисно, буквально в нескольких предложениях либо дать ответ на вопрос о конкурентных преимуществах России, либо сказать то, что вы считаете важным, то, что сегодня еще не прозвучало. Давайте по кругу, господин Расмуссен.

Й. Расмуссен:

Я постараюсь выступить коротко, поскольку время уже истекает. Я думаю, мы могли бы обсудить еще много вопросов, связанных с ВТО, и порассуждать на тему: стоило ли России лучше подготовиться к вступлению во Всемирную торговую организацию. Я считаю, что в конечном счете мы наблюдаем очень позитивное явление: Россия стала членом ВТО. Теперь пришло время убрать барьеры, которые существуют на сегодняшний день, и прийти к согласованию регулятивных механизмов между рынками. Безусловно, различие регулятивных механизмов в разных странах становится настоящим кошмаром для бизнеса и делает его неэффективным. Конечно, важно видеть положительную сторону, однако при этом нужно работать. Совместная работа представителей бизнеса и политики позволит нам использовать возможности и извлечь выгоду из членства в ВТО.

Что касается второго пункта — рыночных и экономических преимуществ России — я думаю, Андрей прав, говоря о масштабе как о серьезном преимуществе. Я считаю, что Евросоюз и Россия нуждаются друг в друге.

Сегодня хороший рост показывают азиатские экономики, и со временем такой же рост мы увидим в Африке и Латинской Америке. Нам нужно сплотиться и реализовать задуманные планы, от которых выиграют обе стороны — и Россия, и Евросоюз. Да, между нами есть различия; в организацию входит много стран, много рынков, и каждый из них имеет свои небольшие особенности. В то же время, между Россией и многими странами Евросоюза есть много общего.

Давайте заставим этот механизм работать. Нам нужно рассматривать наше сотрудничество как открытую возможность. Давайте не будем создавать барьеры и вести политику протекционизма на своих рынках — в противном случае мы не сможем достичь успеха. Спасибо.

А. Гонсалес:

Когда мы говорим о повышении конкурентоспособности, вступление в ВТО дает лишь 20% эффекта. Остальные 80% достигаются действиями внутри страны. К слову, ВТО — это не какое-то абстрактное понятие, это организация, состоящая из 170 участников. Итак, ВТО даст вам 20%, но об остальных 80% вам придется позаботиться самим.

Каковы плюсы? Есть ряд существенных плюсов. Во-первых, Россия — это не страна, а целый континент. Ваша страна находится и в Европе, и в Азии. Возвращаясь к плаванию с акулами, у вас они повсюду: и в Тихом океане, и в Атлантике, и за полярным кругом.

П. Мандельсон:

И даже в Австралии?

А. Гонсалес:

И даже в Австралии, если развить мою мысль. Итак, вы занимаете площадь целого континента, но, тем не менее, мне не кажется, что масштаб следует считать наиболее важным ресурсом. Здесь я хочу согласиться с Олегом, который отметил важность людских ресурсов. Люди являются важнейшим

ресурсом этой страны. Кроме того, у вас есть огромные запасы природных ресурсов, разработка которых создаст добавочную стоимость.

Теперь я бы хотела упомянуть о некоторых вещах со знаком минус, о своего рода «списке дел». Первое: необходимо повышать квалификацию. У вас есть люди, но вам необходимо инвестировать в повышение их квалификации. Сегодняшняя экономика сконцентрирована не только на производстве, но и на предоставлении услуг. В мире появляется все больше экономик, сконцентрированных на предоставлении услуг. Поэтому необходимо инвестировать в развитие навыков. Второе: необходимы инвестиции в инновации. Множество услуг связано с инновациями, этот факт не требует объяснений. В вашей стране живут прекрасные люди, поэтому я не сомневаюсь, что вы справитесь с этой задачей. Третье: инфраструктура. Конкурентоспособность невозможна без инвестиций в инфраструктуру. Четвертое: как заметил Йорген, ключом к успеху является создание регулятивного механизма, понятного как иностранным, так и местным инвесторам.

В завершение я хотела бы выразить уверенность в том, что русским акулам — раз уже мы перешли от футбола к поездам, от поездов к самолетам, а теперь к акулам — удастся повести игру.

К. Андросов:

Спасибо, Аранча. Лорд Мандельсон, пожалуйста, Ваш комментарий.

П. Мандельсон:

Позвольте несколько завершающих слов. Во-первых, мне кажется, на этой дискуссии мы несколько преуменьшаем возможности российской стороны. На протяжении многих лет я посещаю Россию и наблюдаю здесь большое количество сильных компаний — сильных игроков с хорошим управлением, хорошим оснащением, хорошими руководителями и хорошо выстроенными корпоративными отношениями. Я действительно верю в силу российских компаний. В доказательство своих убеждений я принял назначение на

должность независимого директора российской компании — я хотел бы подчеркнуть слово «независимый».

Вместе с тем, есть еще один момент, о котором я хотел бы упомянуть. Необходимо признать: несмотря на исключительно важную роль, которую государство играет во многих аспектах экономики страны, оно далеко не всегда является лучшим владельцем для компаний. Мы должны также признать, что некоторые отрасли и сектора действуют лучше, попав в частные руки, нежели при государственном управлении. Мы также должны честно признать, что одна из причин, по которой идеальные российские компании теряют в цене и недооцениваются, — не в том, что делают сами эти компании, а в политической ситуации, в которой работают эти компании, в стране в целом.

Я бы добавил, что порой государство является не только недостаточно квалифицированным владельцем, но и недостаточно квалифицированным менеджером компании. Иногда тренер попросту неспособен выбрать для российской команды правильную форму. Большое количество ресурсов расходуется на проекты, ориентированные на престиж, — примером является инновационный центр «Сколково». Такие проекты, возможно, все же имеют некоторую пригодность и обладают долгосрочным потенциалом, но гораздо больший смысл имеет расходование доступных ресурсов на базовые вещи, необходимые российской команде, например, на приобретение формы. Это будет лучше, чем вкладывать средства в проекты, ориентированные на зрительское восприятие.

Еще я хотел бы поговорить о большой работе, которая должна быть проделана для повышения продуктивности российских компаний. Одним из направлений работы является повышение производительности труда, и другие участники дискуссии уже отмечали необходимость инвестирования в человеческий капитал. Все это очевидно и очень важно. Вместе с тем, повышение производительности должно опираться также на применяемые технологии, а не только на базовые навыки людей или человеческие умения высокого уровня. Россия имеет богатое наследие в виде основательной научной базы и достаточно хороших готовых технологий,

некоторые из которых используются уже на протяжении десятилетий, несмотря на то, что многое можно было бы обновить, пересмотреть или реструктурировать. При этом мы должны признать: важнейшие элементы, лежащие в основе российской экономики, слишком часто оказываются вне спектра внимания или не получают достаточных средств на развитие. Применяемые технологии должны приходить также из-за границы, поступая от иностранных компаний, инвестирующих в российскую экономику или заключающих партнерские соглашения с российскими компаниями. Здесь в очередной раз возникает вопрос об условиях, на которых иностранные компании могут вкладывать инвестиции в Россию. Какова будет степень уверенности, предсказуемости, какой будет выгода для компаний в случае инвестирования, как будут иностранные компании приняты на российском рынке, будут ли они работать с российскими компаниями на равных условиях?

Все эти вещи очень важны. Позвольте в завершение поднять дискуссионную тему о том, что политика — качество и суть конкурентоспособной политики в России — играет такую же значимую роль, как и конкуренция в экономике. Качество политики и государственного управления может иметь противоположное воздействие на результаты игры команды. Я считаю, российскому правительству очень важно продолжить определять пути и способы, с помощью которых предоставляются поддержка и необходимые навыки, а также взять реальные основные показатели для поддержки производительности команды, включая, как отметил Олег и другие участники дискуссии, стоимость капитала и стоимость кредита. Если покупка хорошей формы для команды обходится слишком дорого по причине высоких процентных ставок по кредитам, это означает, что что-то делается не так.

К. Андросов:

Спасибо, лорд Мандельсон.

К сожалению, мы уже выходим за рамки — я надеюсь, нам пока свет не отключат. Две минуты, Алексей Александрович, пожалуйста.

А. Мордашов:

Я постараюсь уложиться. Вы знаете, мне кажется, получился очень хороший разговор, почаще бы говорить в таких форматах. И этот разговор, мне кажется, был совсем не про ВТО, а про то, кто мы такие и чего мы хотим. Последний вопрос, который мы сейчас обсуждали: как же нам компенсировать наши недостатки? Но что же мы всё недостатки наши обсуждаем? Кирилл вначале сказал: у нас территория большая. Но в Канаде и США тоже большая территория, и это не мешает им иметь высокий уровень ВВП на душу населения. Мы любим говорить и про наши северные территории. Но в скандинавских странах, у наших соседей: Финляндии, Швеции, Дании, Норвегии — климат не мягче нашего, а при этом они имеют гораздо более высокое качество жизни. И, какую область ни возьми, наше традиционное оправдание — почему мы плохо живем? — как-то не работает: всегда кто-то находится, у кого ситуация не лучше, чем у нас. Что мы всё плачем и обсуждаем? Аналогична и ситуация с ВТО: никакого ущерба ВТО не наносит, потому что мы уже открытая страна, были ей до ВТО и сейчас являемся таковой. При этом проблем у нас, действительно, очень много. Но они никак с ВТО не связаны, они связаны с тем, что мы хотим делать и в чем видим наше конкурентное преимущество. Россия — огромная страна, и (я не знаю, может быть, это банальность) это страна с громадным потенциалом. Наш главный потенциал — это наши люди. Мы в очень большой степени недооцениваем наши способности: у нас всеобщее образование. Даже в Соединенных Штатах — я был поражен — уровень неграмотности где-то на уровне полпроцента-процент, у нас — 0,1% до сих пор. Сколько бы мы ни критиковали наше образование, наши граждане умеют читать и писать! Это далеко не во всех странах так. Мы всё ругаем наше высшее образование, ругаем качество университетов — и абсолютно справедливо; но количество тех, кто поступает в высшие учебные заведения, уже несколько лет превышает количество выпускников школ: мы хотим учиться. Есть куча вопросов и проблем, но наши люди — наше главное богатство; и лорд Мандельсон, с которым мне довелось

познакомиться, когда он еще не был лордом, а был просто комиссаром Евросоюза, участвовавшим в переговорах (большое спасибо ему за существенный вклад в эти переговоры), блестяще сказал, что у нас огромный потенциал и что наши люди — наша главная надежда.

И еще один очень важный вопрос: у нас очень много природных ресурсов.

К. Андросов:

Материалов.

А. Мордашов:

Один из факторов, который, по мнению многих экспертов, наряду с демографией, будет сдерживать развитие Китая, — это нехватка ресурсов.

У нас же много ресурсов — это огромный плюс.

К. Андросов:

Спасибо, Алексей.

А. Мордашов:

Кстати, у нас очень большие южные территории, а мы всё любим говорить о северных. Простите, можно еще одну короткую реплику?

К. Андросов:

Конечно.

А. Мордашов:

Так что же нам делать, чтобы этим потенциалом воспользоваться? Во-первых, нам нужно менять законодательство. Я полностью согласен с тем, что говорил Олег в этой части. Есть две группы факторов, один — правоприменительная практика, работа судов, защита собственности, работа контрольных органов. Это же не кто-то, а мы сами создали, и в наших силах это поменять.

Вторая группа факторов — это факторы макроэкономические: курс, инфляция. Нам нужны дискуссии о том, насколько правильно мы понимаем все эти вещи, что нужно делать с денежным предложением на российском рынке и так далее, — чтобы сделать кредит более дешевым.

И последнее. В конечном счете, спасение утопающих — дело рук самих утопающих. От нас всех вместе и от каждого в отдельности зависит наша собственная судьба. Если мы хотим быть конкурентоспособными, надо поставить важнейший вопрос перед каждым из нас: как сделать наши компании конкурентоспособными?

И последняя мысль: уважаемые коллеги, сколько бы мы ни жаловались на жизнь, перед нами, по моему глубокому убеждению, стоит весьма простой выбор: мы хотим жить, как лучшие, самые богатые страны или как самые бедные? Наверное, как самые богатые, а значит — мы должны научиться работать так, как работают они, быть конкурентоспособными; и ВТО — один из инструментов, помогающих нам в этом.

К. Андронов:

Спасибо, Алексей. Давайте закончим нашу сессию на позитивной ноте. Алексей послал очень хороший месседж. Андрей Рэмович, что хорошего в нашей экономике?

А. Белоусов:

Если я буду все перечислять, нам точно погасят свет.

К. Андронов:

Самое важное.

А. Белоусов:

Возвращая пас, я хочу сказать: самое важное — это ресурсы повышения конкурентоспособности. Я здесь хочу отметить, что у нас есть колоссальное «преимущество отсталости», и ничего уничижительного тут нет. Это ровно та модель, которую реализует Китай, — это возможность очень быстрого

технологического развития и роста производительности труда. Это первый тезис.

Второй тезис состоит в том, что реализовать это преимущество можно, только выводя компании на мировой рынок. Классический пример — металлурги. Сколько лет и десятилетий мы в СССР бились за то, чтобы повысить долю непрерывной разливки стали, снизить долю мартеновского производства стали, повысить долю тонкого листа проката и листа с полимерным покрытием. В 90-е годы, когда у нас не было вообще никакого инвестиционного климата в стране, мы эти проблемы решили. Мы даже не заметили, как это произошло. Мы просто вышли на рынок, и все проблемы сами собой решились — совсем не потому, что появилась частная инициатива (у нас в Советском Союзе директора и министры обладали еще большей инициативой), а потому что мы всерьез вышли на мировой рынок и стали там конкурировать.

Второй пример. Мы говорим — у нас существует проблема качества машин и оборудования. Мы сейчас экспортируем машиностроительную продукцию чуть больше, чем на 20 миллиардов долларов. Китай экспортирует машиностроительную продукцию на триллион долларов. Неужели конкурентоспособность китайской машиностроительной продукции настолько высока по отношению к российским товарам? Таковы масштабы наших возможностей, эти масштабы связаны с выведением на мировые рынки. И наши компании уже пошли туда, у нас серьезными игроками на мировых рынках стали не только нефтяные компании, не только «Газпром» и металлурги, но уже и «КАМАЗ», и «Силловые машины», и «Росатом», и целый ряд машиностроительных компаний. Нам сейчас нужно сохранить этот драйв, его усилить. Я считаю, что это один из магистральных путей движения вперед. И вот здесь как раз наше членство в ВТО является для нас очень большим подспорьем.

К. Андросов:

Спасибо, Андрей Рэмович. Зигфрид, буквально последнее слово: что у нас хорошего в экономике и промышленности?

З. Вольф:

Спасибо, Кирилл. Во-первых, мы входим в ВТО, а значит, должны соблюдать установленные правила. Возвращаясь к аналогии с футболом, нам надо найти свои ниши, в которых мы выйдем сильнее. На основании данных по экспорту, озвученных господином Белоусовым, 90% составляет экспорт сырьевых материалов. Теперь нам надо найти подходы для создания рабочих мест в сфере производства. В мире существует единая система для измерения соответствующих показателей, мы должны принять ее и в России. Нам нужно сильное лобби в ВТО, которое позволит нам продвигать наши сильные стороны. Нам нужно себя организовать. Иначе у нас действительно возникнут социальные проблемы, о которых говорил Олег — проблемы, вызванные ростом безработицы. По моему мнению, Россия может очень хорошо подготовиться к тому, что ее ждет, но нам нужна существенная поддержка.

Я позволю себе одну ремарку по поводу Китая. Наша компания занимается производством фронтальных погрузчиков. Мы провели расчеты и направили их в антимонопольную службу. Проблема состоит в том, что цена импортируемых Китаем изделий является ниже даже цены на материалы, которые мы закупаем для производства, а ведь эти материалы находятся у нас под рукой. Это означает, что мы должны защищать наш рынок, применяя четкие и прозрачные правила. Здесь нам потребуется помощь со стороны государства, поскольку на данный момент ВТО видится мне как возможность, а не как выход. Как я уже говорил, нам надо улучшить качество игрового поля. Сейчас на основании видимых недостатков я могу сказать, что мы испытываем некоторый стресс.

К. Андросов:

Уважаемые коллеги, мы сделали, на мой взгляд, несколько интересных выводов: глобальная экономика и глобальная торговля — это так же, как и футбол, командная игра. Это игра в нападении, это игра, когда надо быть уверенным в своих игроках в защите, надо быть уверенным в своем

вратаре, не дергать тренера и не забывать тренироваться. Наверное, это и есть залог победы и ответ на первый вопрос, который я задал Алексею: как победить в Лиге чемпионов? Я прошу прощения у зала, у нас не осталось времени на вопросы, мы вышли за рамки на 15 минут. Большое спасибо за интересную дискуссию.