

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
22—24 мая 2014

Панельная сессия
МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

22 мая 2014 — 16:00—17:15, Павильон 5, Конференц-зал 5.2

Санкт-Петербург, Россия
2014

Модератор:

Екатерина Трофимова, Первый вице-президент, член правления, «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество)

Выступающие:

Манфред Айбек, Генеральный директор, Корпорация «Русские машины»

Евгений Гавриленков, Главный экономист, управляющий директор, Sberbank CIB

Андрей Гурьев, Генеральный директор, ОАО «ФосАгро»

Лука Карузо, Партнер и директор, Bain & Company

Ярослав Лисоволик, Член правления, главный экономист, руководитель аналитического департамента, Deutsche Bank

Денис Мантуров, Министр промышленности и торговли Российской Федерации

Александр Мишарин, Первый вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

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

Участник дискуссии:

Игорь Караваев, Вице-президент, исполнительный директор кластера ядерных технологий, Фонд «Сколково»

Е. Трофимова:

Я приветствую вас на сессии, посвященной раскрытию конкурентного потенциала России; это панельная дискуссия «Модели повышения конкурентоспособности Российской промышленности», которая проходит при поддержке «Газпромбанка». Я предложила бы начать с представления всех участников нашей дискуссии; мы сегодня ожидаем еще одного гостя, но все же начнем вовремя. Регламент сессии у нас достаточно плотный, поэтому всех спикеров прошу говорить максимально конкретно, чтобы по возможности оставить больше времени для открытой дискуссии.

Меня зовут Екатерина Трофимова, я являюсь первым вице-президентом и членом правления «Газпромбанка». Рядом со мной сидит Денис Валентинович Мантуров, министр промышленности и торговли Российской Федерации, хочу также представить Манфреда Айбека, генерального директора корпорации «Русские машины», Евгения Евгеньевича Гавриленкова, главного экономиста и управляющего директора Sberbank CIB, Андрея Андреевича Гурьева, генерального директора «ФосАгро», Ярослава Дмитриевича Лисоволика, управляющего директора и главного экономиста Deutsche Bank; также у нас присутствует Лука Карузо, партнер и директор Bain & Company. А вот Андрей Александрович Слепнев, член коллегии и министр по торговле Евразийской экономической комиссии, к сожалению, опаздывает.

Сейчас я предлагаю поступить следующим образом: перед нами стоит достаточно амбициозная задача — говорить о конкурентоспособности, хотя даже определить этот термин достаточно сложно. В принципе, общее мнение таково, что в 2014 году можно ожидать продолжения тенденции к слабому росту российской экономики, к стагнации промышленности. Я бы адресовала ко всем участникам дискуссии вопрос о том, какие механизмы повышения эффективности можно наблюдать в условиях роста спроса. Кроме того, я попросила бы дать блиц-ответ, буквально на полминуты, на

несколько предложений: какие драйверы роста конкурентоспособности вы сейчас видите, какие из них особенно важны, какие действия можно предпринимать в данных условиях для сокращения затрат, увеличения эффективности. Чтобы задать тон нашему обсуждению, я бы, наверное, предложила начать Денису Валентиновичу.

Д. Мантуров:

Спасибо. Поскольку Вы заранее определили регламент, я постараюсь высказаться очень коротко. Вы, Екатерина Владимировна, уже задали определенный тренд, с которым я не готов согласиться: по Вашему мнению, главное — то, что у нас налицо рецессия экономики, снижение и спад в производстве. Я много размышлял на эту тему и с коллегами говорил. Если мы будем сами себя постоянно загонять в определенные рамки и ежедневно говорить о том, что прогнозы плохие, у нас все плохо, промышленность падает, экономика не развивается, то это изначально формирует определенный отложенный интерес и спрос у инвесторов, в первую очередь — у индустриальных инвесторов. Так формируется определенное отношение к тому, чтобы вкладывать деньги и развивать новые проекты. Поэтому, мне кажется, сейчас нам надо в первую очередь задуматься о том, чтобы больше говорить о позитиве, тем более что он по факту есть, просто средства массовой информации, аналитические издания и эксперты, к сожалению, не показывают того, что есть на самом деле. У нас каждый день открываются новые производства, новые предприятия, закупается новое технологическое оборудование, оказывается достаточно серьезная поддержка реальному сектору экономики, в первую очередь обрабатывающим отраслям промышленности. Но об этом мы говорим мало и редко, а в основном говорим про негатив. Вот почему я начал бы с того, что в первую очередь нужно показывать то, что происходит на самом деле. Это раз.

Второе, что, как я считаю, нужно делать в ближайшее время, — это немного перенастроить механизмы государственной поддержки, нацелив их на конкретные проекты. У нас есть достаточно богатый опыт субсидирования как меры государственной поддержки предприятий, которые реализуют реальные проекты в промышленности, но это, в сущности, узкоотраслевой сегмент. С этого года, мы внедряем новые инструменты, которые будут финансироваться в рамках так называемых комплексных инвестиционных проектов. Участник или конкурсант будет приходить с запросом на получение субсидии, и это предполагает требование, что в течение определенного срока должен быть запущен конкретный проект с определенным объемом производства и объемом произведенной продукции. Таких обязательств к инвесторам и к предприятиям раньше не предъявлялось. То же самое касается НИОКР. Я приведу пример, что сегодня НИОКР финансируется в основном за счет государства. 70% средств приходится именно на государственные НИОКР. Мы хотим поменять этот тренд и мотивировать частный бизнес вкладывать средства в это направление. Пусть бизнес возьмет на себя до 50% затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а мы тоже будем финансировать до 50%. Причем по ряду направлений, в зависимости от условий данного проекта, затраты на НИОКР будут авансироваться именно в течение первого года реализации этого проекта. Есть и ряд других направлений, которые было бы правильно сегодня активизировать, и мы постарались заложить ряд инструментов в «Законе о промышленной политике», который сейчас уже на выходе в правительстве, согласовали их практически со всеми ведомствами. В этом законе прописаны также меры государственной поддержки в виде стимулирования за счет налоговых льгот, чтобы предприятия были заинтересованы идти и вкладывать деньги в новые проекты, в новые, приоритетные отрасли. Это, несомненно, машиностроение, тяжелое машиностроение, энергетическое

машиностроение, станкостроение, поскольку без основных фондов, без мощного технологического перевооружения невозможно развитие промышленности. Мы настроены достаточно позитивно и оптимистично. Мы хотим, чтобы наши российские предприятия, и с российским, и с иностранным капиталом, которые будут создаваться либо развиваться, если они уже созданы, были бы заинтересованы в новых проектах. Мы же со своей стороны готовы всячески оказывать содействие, чтобы проекты были как можно эффективнее и реализовывались как можно лучше.

Е. Трофимова:

Тогда какие ключевые приоритеты развития российской промышленности Минпромторг видит в краткосрочной и среднесрочной перспективе?

Д. Мантуров:

Что касается долгосрочной перспективы, это традиционные отрасли, которые мы развиваем на протяжении последних, наверное, десяти лет: авиация, судостроение, радиоэлектронная промышленность. Что касается среднесрочных — эти отрасли я уже назвал. Это тяжелое машиностроение, где мы видим достаточно серьезный потенциал спроса на продукцию как внутри страны, так и с возможностью поставки за рубеж. Это энергетическое машиностроение, силовая электротехника — и, конечно же, учитывая мировые тренды, мы сейчас достаточно активно развиваем направление, связанное с автоматизированным производством, включая робототехнику и наноэлектронику. Конечно же, невозможно развивать все эти направления без материалов, в первую очередь, без редкоземельных металлов, где зависимость нашей промышленности от поставки импортного сырья на сегодняшний день составляет 90%. Мы в этом заинтересованы, сейчас реализуем программы в этом направлении и до 2020 года должны

обеспечить практически полную независимость в этом секторе. Ну и, естественно, станкостроение, о котором я уже сказал.

Е. Трофимова:

Большое спасибо. Манфред, может быть, следующий вопрос Вам? Вот уже было сказано о машиностроении в России — действительно, это одно из приоритетных направлений развития, одна из отраслей, которая явно нуждается в дополнительной государственной поддержке в широком смысле этих слов. Как Вы видите будущее тяжелого машиностроения в России: интересен ли этот сектор частному инвестору, в частности, иностранному, и тогда какие ресурсы для роста вы видите на российском рынке? А пока Манфреду переводят мой вопрос, я хотела бы уточнить, что те слайды, которые мы демонстрируем, предназначены скорее для иллюстрации нашей дискуссии, поэтому, если вдруг будут какие-то вопросы, вы их в дальнейшем можете задать. Манфред, теперь Вам слово, пожалуйста.

M. Eibeck:

Thank you, Ms. Trofimova. I must say, we are working within the framework described by the Ministers.

Russian Machines, as you may know, is a private company. We are in charge of it; if we develop something, we must finance it. In this respect, we are a private company like any other. But where did Russian Machines come from? What is our heritage? We inherited GAZ Group, for example, which is a large corporation with a legacy, assets, people, and talent. Machine-building is and always was one of the cornerstones of Russian industry, and will continue to be so in the future. I live it every day, and I see our potential.

What do you have to do to compete in a global environment? Above all, you have to accept that you are in a competitive, global environment. If you think

somebody else will tell you what to do or will help you out, that is not the case. You must have a plan; you must have a strategy.

I think three areas are extremely important: you must have your own product, it must be a competitive product, and it must be able to compete and win in the global marketplace.

By way of concrete example, look at GAZ Group's GAZelle line, which we launched. It competes with light commercial vehicles (LCV) around the world, and was named Brand of the Year. The vehicle was engineered by Russian engineers, and was certified in Europe. We must, however, compete in a global environment. Can we do it? Yes, we can. We have maintained our market share, which is over 50%. The next step will be to export the line. We are preparing to enter the Commonwealth of Independent States (CIS) market, but also want to go into Europe. To do this, one must play at that level. Russian companies must acknowledge this.

If you successfully acknowledge that, the next thing you must have is governance that works. You must have partners. You must have an environment where managers and where people feel free, where an investor feels confident that if they invest, they will not have a problem in two, three, four, or five years.

As you know, we cooperate with Volkswagen, with General Motors, and with Mercedes. We produce 400 cars for them every day. We have joint ventures with international companies in construction equipment and agricultural machines. Are these companies running away now? No. Why should they? The market is there, and there is a huge potential to replace outdated equipment. Why are they working with us? Why do they want to have a Russian partner? They want to have a Russian partner to be close to the market, to understand its rules, and to have government regulations and support, which is needed to be successful in the Russian Federation. That is what we can contribute.

For us, it is important to make full use of our assets. As you might imagine, our assets are quite substantial, but as we inherited old assets, we are taking it as a

challenge to improve. I would say we have approximately 60% of the productivity of a Western European automotive company. This means we still have the other 40% to address, but if you go back five years, productivity was not even 20%. Together with our partners, we invested USD 500 million in the last two years, and we are rising to the challenge.

I believe in the talent we have. Young people are eager to pursue these careers. We must continue to educate people, although we must also have support from the State in this regard. And not only at university level; investment in education for basic jobs is also necessary. The Russian Federation must work on this.

What we need, as a stimulus for upcoming phases, are ideas that help us in localization. We are competitive because of our deep localization, and that is living off investment we did in the past. If you look at stamping, forging – the classic stuff – the equipment we have is, in some cases, 20 years old. This is not competitive. Consequently, we go aisle by aisle and renovate. We enter into joint ventures. We bring people in who want to have access to the market. Right now, we are doing a joint venture on wheels, and another on fasteners; we have done one on exhaust systems. With that, we get localized production up to a competitive level and international customers buy from us. That is how it must be done.

You must, however, work at your own rhythm, at your own speed, and with your own rules. You cannot wait for somebody to tell you what to do. This is what I often see; that there is always this cry for help from outside. But I think we have it in our hands and, so far, we have demonstrated this to be true. I see the phase we are now in as not overly critical, because our projects are running. If you launch a car, you will run it for seven years, and if you launch a platform, you must have it for 15 years. If you build an engine factory, you do this for 15 years. I fully agree with the Minister; this is an issue at present. But this business needs a long process, so why should this change?

Е. Трофимова:

Большое спасибо. Евгений Евгеньевич, мы уже в какой-то степени обсудили второй тезис Дениса Валентиновича касательно государственной поддержки, но это не значит, что я забыла про первый, касающийся оценки ситуации, что имеет непосредственное отношение к вашей основной работе — анализу ситуации. Можете ли Вы что-то на это ответить от лица аналитического сообщества? И второй вопрос — все-таки ближе к нашей теме: каков потенциал модернизации различных отраслей российской экономики? Ситуация в разных отраслях, конечно, очень сильно различается. Вот мы немного поговорили про машиностроение: какая ситуация с макроэкономической точки зрения Вам видится в других отраслях?

Е. Гавриленков:

Во-первых, я отчасти не согласился бы с тезисом, что у нас в 2000-х годах был экстенсивный рост, особенно в промышленности. Скорее, он был как раз наоборот, интенсивный, потому что промышленность, особенно обрабатывающая — это были те самые сектора, где существенно снижалась занятость. То есть, по сути, многие отрасли промышленности становились все более и более эффективными. Есть ряд других нюансов, которые не бесспорны. Их вполне можно оспорить. Возвращаясь к Вашему первому вопросу, с точки зрения оценки ситуации и возможности роста, хочу привести последние данные, которые вышли вчера-позавчера. Промышленное производство, особенно в обрабатывающей части, очень хорошо ускорилось, и такое же хорошее ускорение было и в предыдущем месяце. Более того, оживление началось где-то в конце февраля. Это говорит о том, что промышленность и потребительский рынок — в частности, промышленность, производящая товары длительного пользования, — достаточно адаптивны и достаточно быстро реагируют на меняющиеся макроэкономические условия.

Среди них я хотел бы упомянуть геополитические события последних месяцев, которые привели к потере — надеюсь, временной — доверия к рублю. Население активно закрывало вклады, особенно в конце февраля и в марте. В первом квартале было конвертировано из рублей в доллары где-то 19,6 миллиардов. Но не все рублевые сбережения пошли на валютный рынок, часть этих сбережений оказалась на потребительском рынке. Отсюда мы имели в марте внезапное резкое ускорение товарооборота — я думаю, что завтра, наверное, выйдет статистика и по апрелю тоже, и будет достаточно неплохая динамика. Еще раз подчеркиваю, что промышленность довольно оперативно реагирует на эти сигналы.

К чему я подвожу? Я подвожу к тому, что торможение, которое мы наблюдаем, началось не в этом году — оно началось с середины 2012 года. И все то, что я по разным поводам говорил — это, скорее, результат ошибок, неточностей, недочетов в макроэкономической политике, а в последний год — в основном в части денежной политики. Действительно, с тезисом, что финансовый сектор растет, нельзя не согласиться, но все меры поддержки, которую денежные власти начали довольно активно оказывать экономике с середины прошлого года, не привели к особым результатам. Давайте подумаем, что хотел бы видеть центральный банк любой другой страны? Во-первых, хорошие, устойчивые темпы роста, низкую инфляцию, стабильный курс, ну и желательно как можно более низкие ставки, в том числе по госбумагам.

В нашем случае, несмотря на большие усилия, Центральный банк, как мы знаем, увеличил масштабы рефинансирования системы менее чем за год почти в три раза. Результаты же были получены прямо противоположные: торможение экономического роста, ускорение инфляции, крайне нестабильный рубль и к тому же рост доходности по госбумагам, что означает и рост всех остальных процентных ставок. Это служит основным фактором торможения роста.

То есть в последний год это следствие, я бы сказал, недоразумений именно в денежной политике, которые привели к еще большим проблемам. А санкции — или ожидание санкций — они внезапно, но, думаю, ненадолго, помогли. Получился парадоксальный эффект: довольно ощутимое ускорение потребления и производства. Поэтому, говоря о потенциале модернизации, о возможности роста, я не думаю, что в этом году все будет так плохо. В начале года я смотрел на прогноз этого года более пессимистично. Несколько поправился курс рубля: похоже, курс нашел более равновесное положение. Мы видим, что последние недели три Центральный банк не проводит интервенций для поддержки курса рубля — это принципиально важный момент, на чем должен бы был сконцентрироваться Центральный банк, на мой взгляд, чтобы мы могли более предметно говорить о каких-то других мерах поддержки промышленности.

Сейчас обо всех этих мерах говорить преждевременно — до тех пор, пока не создана нормальная макроэкономическая среда, пока не успокоены ожидания по поводу валютного курса. Ясно, что негативная динамика курса рубля на протяжении длительного периода тормозила инвестиционную активность. Это видно не только из статистики, но и из моих разговоров со многими представителями бизнеса в регионах. Средний бизнес жалуется, что непонятно, где будет курс, потому что в публикациях были разные данные, кто говорит — 33 рубля, кто говорит — 50 рублей за доллар. В таких условиях построить нормальный бизнес-план достаточно сложно. Особенно когда начинаются какие-то рассуждения на тему: «А какой нам нужен курс рубля?» Да никто не знает, какой нам нужен! Нужен тот, который определит рынок. Потому что для одной отрасли нужен более слабый рубль, а для другой отрасли, для других компаний, которые в большей степени ориентированы на модернизацию, для них слабый рубль — это не очень хорошо. Поэтому, кроме рынка, никто курс рубля не определит.

В этом и состоит одна из ошибок Центрального банка, одно из тех самых недоразумений: началось активное вмешательство в курсообразование на фоне расширения монетарной поддержки, на фоне расширения рефинансирования. То есть получилось так, что все деньги, которые были закачаны в систему, не вышли за пределы финансового сегмента. Отсюда мы имеем такие результаты, как в прошлом году: рост экономики на 1,3%, рост промышленности — где-то 0,5%. А финансовый сектор, как вы тоже заметили, вырос гораздо быстрее, почти на 12%. В позапрошлом году финансовый сектор тоже вырос на 18 с лишним процентов при росте экономики в 3%. Это показывает, что все стимулы, вся монетарная поддержка, ни к чему не привели. Даже бюджет в 2012 году несколько расширил программы, но и они не принесли результатов.

Поэтому первое, что нужно привести в порядок — это определить цель денежной политики. На мой взгляд, это должны быть не какие-то многочисленные цели, диапазон для курса или диапазон для процентной ставки: тут должна быть низкая инфляция. Это приоритет номер один — низкая инфляция. Как этого добиться, можно обсуждать, за недостатком времени я не буду об этом говорить. Задача решаемая: в течение трех-четырех кварталов можно существенно улучшить макроэкономическую среду, что является частью инвестиционного климата и вообще бизнес-климата. Вот тогда уже можно будет говорить о каких-то необходимых мерах поддержки тех или иных отраслей, более предметно и количественно их оценивать. Потому что, пока инфляция высокая и непредсказуемая, никаких приходящих денег все равно не хватит. И последний тезис: помимо краткосрочных мер, которые могут и должны быть приняты, и решение здесь достаточно понятное — это можно решить в течение года, нескольких кварталов, — я бы выделил и более долгосрочную задачу. Она, конечно, более серьезная. За 20 лет была нарушена вся цепочка фундаментальных исследований, прикладных исследований, технологий разработки,

образования — вот что я имею в виду. Нужна существенная реформа образования — именно в естественнонаучном, техническом плане. В последние 20 лет у нас произошел перекоп совершенно в другую сторону. Здесь, мне кажется, государство должно принять очень серьезные меры: конечно, этот процесс экономического роста может быть запущен, он будет продолжаться, но для того, чтобы он поддерживался на постоянной модернизационной основе, нужно сосредоточить основные усилия именно на образовании.

Е. Трофимова:

Большое спасибо. Теперь перейдем от взгляда эксперта к взгляду практика: Андрей Андреевич, компании, ориентированные на экспорт, находятся на передовой той самой борьбы за конкурентоспособность — как себя ведут эти отрасли, работают ли они над сохранением конкурентоспособности? Может быть, Вы дадите какие-то практические советы? Из собственного опыта? На какие факторы опираются российские и мировые компании, в частности, горнодобывающего и химического сектора, в этой борьбе за конкурентоспособность?

А. Гурьев:

Спасибо. Мы все понимаем, что основные рынки, на которые работают сегодня российские горнодобывающие и химические компании, это, конечно, экспорт. И мы сегодня — часть большого мирового хозяйства. И здесь нужно однозначно понимать, что сегодня мы все конкурируем не внутри страны, а именно там, за рубежом. И мы конкурируем с такими же большими, мощными, современными, высокотехнологичными компаниями. Это, наверное, самое важное.

Что сделала компания «ФосАгро» за последние годы? В первую очередь, мы пошли от рынка. Мы понимали, что самое главное — удовлетворить

клиентов, произвести качественную продукцию, доставить ее удобным для них способом, что очень важно. То есть мы инвестировали, прежде всего, в гибкость, в диверсификацию рынков, что опять же делает нас менее зависимыми от каких-то колебаний, от каких-то санкций и других факторов. И во вторую, а скорее всего, и в первую очередь, мы инвестировали в себестоимость производства. Потому что себестоимость производства — это именно тот фундамент, который должна обеспечить себе российская горнодобывающая отрасль. То есть нужна такая устойчивая себестоимость, которая позволит выигрывать всегда, на всех конкурентных рынках, с новыми продуктами и с новыми идеями.

Мы улучшали производительность труда, оптимизировали персонал, применяли новые мировые практики как на добывающих предприятиях, допустим, в Апатитах, так и на перерабатывающих химических заводах в Череповце и в Балаково.

С чем мы здесь сталкиваемся? Если говорить о химии, то мы, наверное, вторая российская отрасль после металлургии с самыми большими санкциями или барьерами. Если говорить о Европе, у нас ввозная пошлина на удобрения 6,5%, на азотные — 47 евро. Такие же пошлины действуют в Соединенных Штатах. А в Латинской Америке, в Аргентине против наших экологически чистых удобрений действует пошлина в 6%, и эта пошлина обуславливается тем, что в наших удобрениях, допустим, нет мышьяка, который является ядом! Это, конечно, выходит за любые рамки, но что есть, то есть — и с этим мы продолжаем бороться.

После вступления России в ВТО, всем нам, а прежде всего российскому бизнесу и, само собой, при поддержке российского государства, важно научиться использовать инструменты, которые дало нам вступление в эту организацию. Как защитить свой бизнес? Как его продвинуть? Конечно, здесь мы видим поддержку Минпромторга, Минэкономразвития, которые сегодня всячески пытаются помочь химическому бизнесу.

Недавно, 8 апреля, была подписана большая программа стратегии развития химии до 2030 года — Денис Валентинович лично ее подписывал, мы все участвовали в ее создании. Что важно в этой программе? Наконец, собрали всех — не только химиков, но и поставщиков сырья, и приблизительно прописали программу того, к чему мы должны прийти в отношении дальнейших инвестиций в производство. Частью этой программы стало производство аммиака. Ее мы с Денисом Валентиновичем подписывали здесь, на этом Форуме, в прошлом году. Это совершенно новые производственные мощности, мы будем строить их в Череповце. Соответственно, мы надеемся к 2017 году увеличить объем производства нашей продукции на 20—25%. То есть сегодня химическая отрасль с точки зрения производителей удобрений инвестирует в будущее. И мы сейчас пытаемся добиться, хотя бы на примере своей компании, роста в 6—8% в год.

Также важно сохранить и научный потенциал, о котором мы только что сказали. Сегодня мы располагаем, допустим, апатитовым сырьем: это комплексное сырье. И мы также реализуем программу строительства тестовых мощностей по производству редкоземельных материалов — это две установки в Череповце. То есть это инвестиции в НИОКР, инвестиции в себестоимость, инвестиции в новые рынки, в новые продукты, и здесь для нас главное — обрести уверенность в том, что наши инвестиции позволят нам окупить эти проекты. Следовательно, это должны быть долгие дешевые деньги. Здесь, конечно, есть над чем работать.

Е. Трофимова:

Большое спасибо. Да, пожалуйста.

Д. Мантуров:

Я хотел бы сделать добавление к той информации, которой сейчас с нами поделился Андрей Андреевич. Буквально месяц назад мы сформировали так называемый бэк-офис по поддержке наших предприятий в консультировании по части правил, по которым мы теперь живем — я имею в виду правила ВТО. Ведь многие предприятия действительно не знают и не могли знать, каковы условия на внешних рынках. Поэтому правительство выделило более 100 миллионов рублей, чтобы сформировать этот центр. Он создан на базе Академии имени Плеханова. «Газпромбанк» тоже участвовал в его создании — он является учредителем этого центра. Мы рассчитываем привлечь туда лучших специалистов, аналитиков, юристов высочайшего класса, которые смогут оказывать существенную поддержку и давать консультации нашим предприятиям, чтобы они понимали до конца все правила игры, которые приняты на внешних рынках. Мы рассчитываем, что этот инструмент будет действенным.

Е. Трофимова:

Поскольку «Газпромбанк» участвует в этой инициативе, мы тоже очень верим в ее успех и в необходимость ее работы, но я бы хотела остановиться на одной из упомянутых проблем, о которой мы еще не говорили подробно — это барьеры. И здесь нам опять интересны макроэкономические, а особенно аналитические перспективы. Ярослав Дмитриевич, если говорить о барьерах с точки зрения таможенно-тарифного протекционизма, насколько он вообще эффективен, насколько эффективно он применяется в различных странах? Ведь с формальной точки зрения, в абсолютных показателях уровень тарифной защиты у российской промышленности один из самых высоких, но в одних отраслях — надо говорить об этом справедливо — он консервирует неконкурентоспособность, а в других действительно может способствовать

дополнительному развитию. Каковы макроэкономические соображения на этот счет?

Y. Lissovlik:

Thank you very much, Ms. Trofimova. I will speak in English, if I may.

With regard to protectionism, I think it is certainly fraught with a lot of problems, but there are certainly shades of grey, certainly from the economic theory and practice point of view.

Non-tariff barriers appear to be more negative for growth and for economic development than tariff barriers, if only because tariffs operate in a more uniform way. They are more transparent. If you look at various social categories, in the case of non-tariff barriers for example, very frequently you can have negative implications for the lower strata of the population, while vested interests may take advantage of the possibilities for manipulation as regards non-tariff barriers.

If we look at the pattern of protectionist measures over the past several years, statistics – including data compiled by various monitoring centres and *Global Trade Alert*, a well-known publication – certainly suggest that protectionism is on the rise. If we look at last year, there were more than 400 protectionist measures launched by various countries across the world, while the number of liberalization-oriented policies was just over 100. You can see that the net balance is clearly in favour of protectionism. Moreover, more than 50% of all protectionist measures are in the realm of non-tariff barriers.

Clearly, this is one of the fundamental problems that I see with protectionism. You can try to construct models that show certain benefits, for domestic producers at least, within a certain period of time, but then there are external factors outside this modelling framework that frequently interfere, especially in the sphere of political economy.

There is, of course, also the issue that Mr. Gavrilencov already mentioned: the issue of exchange rates and the use of a weaker rouble or a weaker currency as

a way to prop up competitiveness. Clearly, this is a short-term fix that, in the longer term, has its downside in the form of greater costs for domestic producers, and in the form of higher inflation that we currently see in the Russian Federation. Clearly, one of the key factors behind higher inflationary pressure is rouble depreciation.

I think there are certainly significant limits to the use of currency as a tool to prop up competitiveness. Obviously, within a global framework, this is also something that gives rise to currency wars of sorts. I think that term has not been used very frequently, but if you look at the pattern of the last several years, it does seem like a lot of countries were relying on a weaker currency as a way to deal with competitiveness.

Fundamentally, the main point I would like to convey here is that it is probably better to prop up competitiveness through less interventionism, by removing barriers rather than introducing them. If you introduce barriers, you introduce distortions, you introduce scope for manipulation. At the margin, I think clearly it is better if you have less red tape, if you have more emphasis on structural reform and on lower barriers to entry for new companies, compared to sweeping protectionist measures that, with time, may clearly backfire.

I have looked at some studies, including polls conducted among business circles in the past several years, including those produced by the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP) and the Russian Federation Federal State Statistics Service (RosStat), that rank various barriers to economic activity for businesses in the Russian Federation. Certainly, foreign competition, and even competition in general, is not seen as the major barrier or as a major concern for most businesses in the Russian Federation. The main concern is red tape. The main concern is excessive regulation. In recent polls, I think around 25% of respondents cited competition as a factor, while red tape and over-regulation were cited by close to 50%.

I think, again, protectionism is probably the wrong method, especially when other tools such as deregulation have not been exhausted, or have not been used as much.

One Western politician said that protectionism is the art of doing business with a loss. Certainly, this is an art of sorts, because you need a lot of political skill to convince people about the merits of higher barriers, lower competition, and higher prices. One of the means such an art could use would be the infant industry argument, whereby the argument is made that it makes sense to use protectionism for new sectors of the economy and new industries. Clearly, again, the political economy argument would work against that, because, in a way, this is something that would generate a lot of protectionism momentum in other industries, and it could backfire in terms of retaliatory protectionism.

More recently, Mr. Paul Krugman, one of the world's leading economists and a Nobel Prize laureate, actually came up with the argument that protectionism may work in the short term. His argument was that in a crisis period when countries are trying to stimulate their economies via fiscal expansion, a lot of that positive impulse in terms of growth goes to import leakage towards other countries. It may make sense to be a bit more secluded and to keep more of that stimulus within the country in that case. Again, the political economy argument, I think, would work against that kind of notion.

Overall, I think it is clearly better to have lower restrictions compared to protectionist measures. I think another factor, of course, is that the use of protectionism, to some degree, takes pressure off policy-makers to take difficult decisions and to carry out structural reforms. That, I think, is another argument against protectionism.

Thank you

Е. Трофимова:

Лука, может быть, вопрос к Вам: Ярослав Дмитриевич упоминал в своем ответе исследования, связанные с деятельностью компаний. Это непосредственно то, чем Вы занимаетесь. В своей работе вы взаимодействуете с разными компаниями из различных отраслей, из различных стран. Чтобы снова перевести нашу дискуссию в более практическую плоскость, может быть, Вы нам кратко приведете какие-то примеры наиболее удачных мер, программ по повышению конкурентоспособности в разных странах, компаниях, отраслях, которые были бы применимы в российском опыте?

L. Caruso:

First of all, I want to acknowledge and agree with what Minister Manturov said earlier. We should not look at the glass as half empty in the current environment. We should look at the glass as half full in terms of what the country and each sector can do.

I also agree with Mr. Eibeck and with Mr. Guryev, that one of the key determinants of long-term competitiveness is the reinvestment rate in each industry and in each company. It is the amount companies are spending in modernizing facilities to increase productivity, as was mentioned before, and in research and development that increases competitiveness and the top line. This is fundamental.

There are many examples. I will go over them quickly because we are running out of time. South Korea and China stand out as having had incredibly focused industrial policies to develop their automotive, steel, and shipbuilding industries. They have not done so in one year. Korea is a 30-year example. China is a more recent example, with 10 or 15 years of phenomenal development. The development process in South Korea has happened over 40 years. If you look at what has happened in Germany in the automotive industry, it is still ongoing. The reinvestment rate in capital expenditure is phenomenal for productivity.

The view I would actually offer to Minister Manturov here is that it is not only the specificity and precision in which policies and subsidies can be channelled, they should also be looked at on a global basis. There are economic wars happening. Everybody wants a piece of the action in automotive export. Everybody wants a piece of the action in shipbuilding. In all the industries we have mentioned, there are economic wars. It is much better to fight this war channelling a lot into two or three sectors and becoming very, very strong, than to spread out too much.

The example I would offer in a different sector is what the Norwegians have done to create an oil and gas industry. It is remarkable. They had the resources, but they did not have an industry. The policies and the research and development incentives were really targeted to develop that. The thinking was “either we develop this, or we are going to die”. It is a small country, I know, but a good example.

Е. Трофимова:

Две отрасли у нас уже неплохо работают — нефть и газ, — но я предлагаю увеличить количество отраслей. Пожалуйста.

Д. Мантуров:

Если можно, я хотел бы прокомментировать.

Собственно, Вы отметили то, что мы реализовывали за последние десять лет. Мы ровно так и поступали: сосредоточились на крупных и в том числе высокотехнологичных и ориентированных на экспорт отраслях — в частности, это авиация. У нас есть практические результаты реализации конкретных проектов, и чисто российских, и совместно с другими международными компаниями, опять же в области авиастроения. Мы поставили перед собой амбициозную задачу по развитию судостроения. И у нас есть конкретный результат в этом направлении. Также мы в свое время поставили акцент на развитие фармацевтики. У нас ежегодно растет рынок

и параллельно с этим увеличивается доля производимых в России фармацевтических препаратов, а также медицинских изделий, медицинской техники.

Сейчас мы говорим о том, что хотим немного расширить узконаправленные отрасли и дать возможность развития другим направлениям, где мы видим огромный потенциал внутреннего рынка. Не использовать его просто неправильно. Я их тоже уже перечислял: это машиностроительный сектор в части станкостроения, где мы поддерживаем совместные предприятия, совместные проекты, совместные разработки с иностранными производителями и софинансируем наши внутренние разработки. Мы рассчитываем на ежегодный рост этой отрасли. Композитная промышленность. Мы за прошлый год увеличили объем производства на 40%. И ежегодно рассчитываем на увеличение объемов производства именно на внутреннем рынке минимум на 25% в год.

Я не буду дальше перечислять отрасли. Мы вкладываем только туда, где видим достаточно быструю отдачу и получение быстрого результата. Екатерина Владимировна спрашивала меня, какие у нас среднесрочные направления и перспективы, а какие долгосрочные. Так вот, по среднесрочным мы четко понимаем перспективу на ближайшие 5 лет, знаем, что мы получим, вложив со стороны государства свои средства. Спасибо.

Е. Трофимова:

Спасибо. В продолжение сказанного, Андрей Александрович: какие же отрасли в российской промышленности остаются достаточно конкурентоспособными, востребованными, чтобы на равных, а может быть, даже с опережением конкурировать за рубежом?

А. Слепнев:

Спасибо. Я, прежде всего, хотел бы высказать замечания по той дискуссии, которая сейчас ведется в связи с последними событиями по поводу импортозамещения. Все-таки мы должны понимать, что импортозамещение и вообще государственные субсидии без ориентации на экспорт мало добавляют конкурентоспособности. Не скажу, что совсем не добавляют, но добавляют мало. Экспорт как цель очень важен, в этом нет ничего нового: известно, что экспортная деятельность в наибольшей степени стимулирует предприятие к повышению конкурентоспособности. По этому поводу много исследований. Теперь встает второй вопрос: как нам реализовать эту задачу экспорта? Сейчас и в рамках ВТО, и в рамках ОЭСР и других организаций активно продвигается тезис цепочек добавленной стоимости, производственных цепочек. Все это тоже очень правильно. Суть предложения проста: бери качественные и дешевые высококонкурентные компоненты, делай из этого конкурентоспособный продукт, продавай его дальше по цепочке. Но здесь мы должны учитывать сегодняшние политические риски и понимать, что вся эта ситуация лишний раз заставляет задаться вопросом: можешь ли ты сам организовать эту цепочку? И каково твое место в этой цепочке, достаточно ли оно устойчивое, не слишком ли рискованное? Денис Валентинович упомянул очень правильные отрасли. Это именно те направления, где мы имеем достаточную критическую массу и ресурсов, и интеллектуального продукта, те отрасли, которые позволяют нам эффективно выстаивать эти цепочки и конкурировать финальным продуктом. Я думаю, это очень важно.

Далее, по поводу того, как либеральная политика влияет на повышения уровня конкурентоспособности. Конечно, здесь мы не собираемся петь оду протекционизму. Протекционизм в целом вреден, но мы должны понимать и то, что полный либерализм, как правило, ведет к сосредоточенности на одном продукте или, по крайней мере, к узкой продуктовой направленности экономики страны. Она фокусируется на узком сегменте, для нас это,

очевидно, нефть и газ: это дорожка, по которой российский богатырь может пойти, и если он пойдет в эту сторону, понятно, куда он рано или поздно придет. Здесь очевидно, что до идеала далеко: мы провели последний обзор барьеров и буквально вчера опубликовали на сайте Евразийской комиссии 104 барьера против наших товаров, включая политические санкции. На первом месте стоят Соединенные Штаты Америки — 20 мер и санкций, дальше — ЕС, третья — Украина. Вот, собственно говоря, партнеры по количеству: у всех больше десятка барьеров. Поэтому те страны, которые продвигают идею либерализма и отказа от протекционизма — это именно те страны, которые применяют наибольшее количество барьеров, по крайней мере, в отношении наших товаров.

Мы со своей стороны, конечно, тоже стараемся использовать те механизмы ВТО, которые нам разрешены, чтобы защищать свои товары. Но мы сегодня видим, что наши меры по легким коммерческим грузовикам обжалованы ЕС и начата процедура ВТО против этой меры, которая действует год. Мы будем защищаться. Мы уверены в своей правоте, но если уж говорить о том, что идут войны — да, войны идут и, конечно, в период политической нестабильности обостряются и вопросы, связанные с различными аспектами торговли.

Что делает Евразийская комиссия, чтобы помочь экспорту, помочь конкурентоспособности? Прежде всего, это таможенные барьеры. При том уровне таможенного регулирования, который у нас есть сегодня — по моему, 163 место по рейтингу Doing Business, — нам, конечно, трудно строить полноценную стратегию по товарам с высокой степенью переработки. Мы делаем сейчас новый Таможенный кодекс. Надеюсь, он поможет. Мы делаем также предложения по эскалации тарифов, ну и последнее, о чем хотел бы сказать, — это зона свободной торговли. Здесь мы стараемся выбирать тех партнеров, которые помогут нам нарастить квалификацию, а именно страны Азиатско-Тихоокеанского региона, куда мы

можем выходить с готовым индустриальным продуктом. Я думаю, именно это направление деятельности поможет нам нарастить компетенцию и завязать партнерские связи, которые будут стимулировать и рост конкурентоспособности. Вопрос по ликвидации барьеров на внешних рынках и стимулированию экспорта сейчас остается приоритетным. Я думаю, что это будет самое сильнодействующее лекарство. Но оно, само собой, требует постоянной работы на перспективу. Вряд ли это можно сделать за год. Спасибо.

Е. Трофимова:

Спасибо. Я думаю, что для нашей дискуссии было бы очень продуктивно рассмотреть какой-то конкретный проект. И я предложила бы взять высокоскоростные магистрали. Александр Сергеевич, тогда вопрос к вам. В своих выступлениях Вы неоднократно акцентировали внимание на том, что влияние строительства ВСМ на формирование дополнительного спроса на отечественные товары, в частности, на сталелитейную продукцию, строительные материалы, тяжелое машиностроение, будет достаточно ощутимым. Если обобщать, то насколько инфраструктурные проекты — об инфраструктуре здесь, на Форуме, говорится очень много, практически на каждой сессии, — отразятся на конкурентоспособности тяжелой индустрии России? С другой стороны, как реализация проекта отразится на непроизводительном, непромышленном секторе России?

А. Мишарин:

Спасибо. Очень важный вопрос: что нужно сделать для экономики страны, чтобы ее перезапустить, чтобы не было рецессий, чтобы увеличить темпы роста. Эти механизмы обсуждаются на всех круглых столах. Одно из абсолютно правильных решений, и это всегда подчеркивается, — это инвестиции в инфраструктуру. Другой вопрос, в какую инфраструктуру — в

нефть, газ, газопроводы, трубопроводы, в целом в транспорт. Каждый сегмент имеет свое место. В этой части, конечно, у России накопилось много проблем. И одна из них — это развитие железных дорог, железнодорожного сообщения и, в частности, высокоскоростного движения. Наибольший мультипликатор при строительстве и вложении в инфраструктуру — это как раз строительство железных дорог, он примерно равен 1,46.

С этой точки зрения я бы отношение к промышленности разбил на два этапа.

Первый: что такое строительство ВСМ с позиции конкурентоспособности промышленного производства? Оно, конечно, требует со стороны государства колоссального стимулирования вложений в инфраструктуру железных дорог, но — но! — совершенно на других условиях и с применением новых современных технологий. Несколько слов на примере металлургии. Например, из общего заказа на строительство железной дороги «Москва-Казань» 15%, а это более 150 миллиардов рублей, — это заказ металлургического производства, причем высокотехнологичной металлургической промышленности. Что это значит? Это значит, что проект требует примерно трети мощности всех мостостроительных заводов, железобетонных и металлургических, в течение трех лет, то есть годовой мощности всех предприятий. Причем у таких железных дорог усиленные мощно-динамические нагрузки, поэтому требуется применение легированной стали, арматуры повышенной прочности, современных технологий, конструкций и так далее. Это вызов для модернизации производства.

Второй этап — это, собственно, верхнее строение пути, рельсы. Здесь можно привести пример опережающего, стимулирующего развития — это опыт «ЕвразХолдинга». «ЕвразХолдинг» в преддверии таких проектов вложил более 100 миллионов долларов в реконструкцию Новокузнецкого

металлургического комбината для производства рельсов для высокоскоростных дорог. И сегодня имеет продукцию, соизмеримую по качеству, а по многим показателям даже опережающую Nippon Steel. Раньше мы всегда покупали рельсы на ответственные участки в Японии. Мы сегодня имеем конкретный пример реализации этой продукции. Но если государство дальше не будет стимулировать такие проекты, эта продукция, высокотехнологичная и конкурентоспособная, будет просто не востребована. Это дает возможность тому же «ЕвразХолдингу» выходить на другие рынки.

Далее, машиностроение. Что такое высокоскоростной поезд? Это транспорт, который движется со скоростью 300—400 километров в час. Это очень важно для страны, но он требует очень технологичного производства. Это, по сути, вызов промышленности. Денис Валентинович говорил о НИОКР. Мы сегодня сталкиваемся в программах НИОКР с проблемой: а что заявить? Вот здесь нет проблем, как сформировать программу НИОКР, и мы совместно с Министерством промышленности в последнее время очень много сделали для развития транспортного машиностроения. Это еще один проект, о котором Денис Валентинович мог бы сегодня сказать. Действительно, сегодня у нас есть хорошие результаты. Но дальше возникают вопросы и условия, требующие развития сверхпроводимости, применения новых материалов, энергосбережения. Высокоскоростной железнодорожный транспорт по энергозатратам в восемь раз эффективнее авиации и в четыре раза эффективнее автомобиля. Это направление нужно развивать дальше. Конечно, оно стимулирует промышленность и выводит ее на новые рынки.

Все это — только на этапе строительства. Еще большие эффекты возникают на этапе эксплуатации. Приведу один пример. Мы все с вами ходим со скоростью 6—8 километров в час, кто как. Городской транспорт у нас ездит со скоростью 20—30 километров в час, автомобиль и железная

дорога позволяют двигаться со скоростью 80—100 километров в час, а дальше уже самолет — 800 километров в час. А транспорта со скоростью 300—400 километров в час в России нет, и расстояния в 150—500 километров для нас выпали. Если мы отъедем от Москвы или от Санкт-Петербурга на 150 километров, там будет другая жизнь! Мы с вами, как при крепостном праве, сегодня прикреплены к крупным конгломерациям и вынуждены все больше жить в таких конгломерациях, границы которых не расширяются, а сжимаются. Так вот, скоростной транспорт позволяет в разы расширить границы конгломераций. Увеличение скорости в два раза приводит к увеличению заработной платы у тех, кто живет на расстоянии 150—200—300 километров, в полтора и более раз. Возникают совершенно новые потребности и возможности за счет роста расходов домашних хозяйств. Это подтверждается всеми методиками и расчетами. А, значит, начинается развитие и рост строительства, о чем мы сегодня говорили, рост сферы услуг, торговли, малого и среднего бизнеса — то есть это реальный инструмент поддержки непроизводственной сферы. Вот эта совокупность факторов и позволяет оценить эффективность государства. В итоге при стоимости проекта «Москва-Казань» триллион рублей за первые 10 лет эксплуатации дополнительный прирост ВВП равен 8,5 триллионов рублей. Дополнительные доходы бюджета страны — 2,2 триллиона рублей. Это пример эффективного использования средств государственно-частного партнерства.

Е. Трофимова:

Большое спасибо. У нас, учитывая очень жесткий регламент, к сожалению, не будет возможности задать вопросы из зала, но я бы хотела обратиться к одному из присутствующих в зале, а именно к Игорю Караваеву, вице-президенту, исполнительному директору кластера ядерных технологий фонда «Сколково». Еще одно слово, столь же часто употребляемое, как

«инфраструктура», — это слово «инновации». Краткий вопрос — краткий ответ: как можно было бы активизировать инновационное развитие российской экономики?

И. Карavaев:

Ко всему сказанному я бы хотел добавить, что конкурентоспособность без инноваций невозможна. Необходимо стимулировать инновационное развитие. Очень важно наладить эффективное взаимодействие между малым и средним бизнесом, включая технологические стартапы, и крупным бизнесом. Зачастую в России в этой сфере есть очень большой потенциал по сравнению с Западом. Российские стартапы, малый и средний бизнес, часто общаются с крупными компаниями, включая госкорпорации, в режиме, что те им говорят: «Если у вас есть что-то, вы присылайте, и мы рассмотрим». В то же время формируется не то чтобы долгосрочный заказ. Конечно, компании крупного бизнеса сами решат, самостоятельно им разрабатывать инновации или на стороне покупать. Если же сформировать инновационную стратегию с указанием этих узких мест крупного бизнеса в части технологических решений, добиться их системной актуализации так, чтобы заказ формулировался в публичных частях этих инновационных стратегий, это, безусловно, позволит развивать и инновационность, и конкурентоспособность российской промышленности. Особенно это будет заметно в тех сферах, которые связаны с достаточно длительным сроком разработки инновационного решения. Малый и средний бизнес, который, как известно, всегда более мобилен и, как правило, быстрее создает и выводит на рынок инновационные разработки, мог бы внести еще большую лепту в достижение экономического роста и конкурентоспособности.

Е. Трофимова:

Большое спасибо. В ходе нашей дискуссии было сказано очень много правильных и очень верных слов. В заключение я бы предложила сделать одну очень конкретную вещь: я бы попросила каждого из присутствующих сказать одно предложение, которое проиллюстрировало бы, что конкретно вы собираетесь сделать в ближайшую неделю, то есть в семь ближайших календарных дней, для повышения конкурентоспособности российской промышленности? Евгений Евгеньевич! Что конкретно Вы собираетесь сделать в течение ближайшей недели?

Е. Гавриленков:

Да, Вы меня поставили в тупик...

Д. Мантуров:

Дать правильный прогноз!

Е. Гавриленков:

Завтра у меня весь день уже расписан.

Е. Трофимова:

Остается шесть.

Е. Гавриленков:

А потом я хотел в отпуск уйти. Поэтому вот что я сделаю: не пойду в отпуск и буду продолжать работать, работать и работать!

Е. Трофимова:

Это обещание?

Е. Гавриленков:

Да, обещание.

Е. Гавриленков:

Ярослав Дмитриевич?

Y. Lissovolik:

Well if it is about ideas and innovations, as has been argued by the previous speaker, then I will tell my students (I teach at a university) about some of the fine things and discussions we had about competitiveness. That will be my contribution.

Е. Trofimova:

Transferring the ideas to other minds.

Y. Lissovolik:

Exactly.

Е. Трофимова:

Андрей Александрович?

А. Слепнев:

Мне легче, чем другим: на следующей неделе будет подписан договор о Евразийском союзе, который мы долго готовили. Это новый этап интеграции, который даст большой толчок.

Е. Трофимова:

Спасибо, это очень конкретно.

А. Гурьев:

Мы завершили строительство нового производства в Ленинградской области на площадке «Метаксим» — это производство новых PKS-удобрений. Это единственное существующее на сегодня производство в России. Сейчас идут пусконаладочные работы по этому новому инновационному продукту.

Е. Трофимова:

А что конкретно Вы сделаете в ближайшие семь дней?

А. Гурьев:

Я надеюсь, что мы уже выйдем на нормальные мощности по производству, произведем продукт, его наконец-то можно будет показать, и я всем его с удовольствием покажу.

M. Eibeck:

I have a lot to do every day. I motivate; I continue to push and I continue to pull everybody forward, to stay on the road and to be fast and to overtake what we can overtake. And something concrete: as a part of a visit to Shanghai, we have signed cooperation agreements with a Chinese partner, our first big one, and this is something that has taken up a lot of my attentions. We now have added a very interesting project, which I personally would like to see implemented successfully, to all of our international cooperation with European and American companies.

E. Trofimova:

That is a lot. And you?

L. Caruso:

This is what Bain & Company does every day for our clients, increasing competitiveness with good strategies and good implementation.

E. Trofimova:

Institutional secrets, right?

L. Caruso:

Actually, that is what we do, and our clients basically buy our services because we try to be practical and try to help them achieve.

E. Trofimova:

OK.

А. Мишарин:

Приведу цитату из Юлия Цезаря: «Великие дела нужно совершать, а не бесконечно их обдумывать» Мы все время почему-то идем по второй фразе. На самом деле, если говорить конкретно об оперативной работе, то в ближайшее время должны быть подписаны соглашения по «Северному широтному ходу» — это еще один крупный проект по развитию транспорта в северной части. Кроме того, будут внесены поправки в бюджет Российской Федерации на финансирование и проектирование высокоскоростных железных дорог.

Е. Трофимова:

Ну, Денис Валентинович, от того, что Вы планируете на ближайшую неделю, очень зависят планы всех остальных, зависит, что они собираются делать в ближайшую неделю. И так?..

Д. Мантуров:

Вот сейчас закончится панельная дискуссия, и я сразу пойду и подпишу соглашение с банками о том, чтобы скоординировать работу и действия нашей промышленной политики с действиями финансовых банковских структур на предмет предоставления более доступных кредитов, чтобы наши предприятия имели возможность получать кредиты менее бюрократическими путями. Соответственно, тут же будет подписано соглашение с регионами, координирующее промышленную политику. Мы формируем ее для того, чтобы регионы могли воплощать ее непосредственно в жизнь на местах, поэтому мы разработали комплекс мероприятий: банки регионов должны способствовать привлечению новых инвестиций. В рамках нашей совместной работы по подготовке к подписанию этих соглашений банки уже подготовили целый перечень проектов — их около 70, — которые будут рассматриваться в рамках проводимого нами конкурса; этот конкурс должен завершиться 10 июля, и на нем будут отобраны проекты, которые будут финансироваться банками, а мы будем субсидировать процентную ставку.

Е. Трофимова:

Большое спасибо. Я, конечно, в отпуск не собираюсь, но считаю, что мои обязанности перед российской промышленностью и ее конкурентоспособностью исполнены: пользуясь властью модератора, я вынудила участников нашей панели взять какое-то конкретное обязательство на ближайшую неделю. В знак признательности со стороны модератора огромное спасибо всем, кто выступал, всем, кто присутствовал, и я вовремя заканчиваю нашу сессию. Еще раз всем огромное спасибо и удачи.