

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

**КЛАСТЕРЫ: РЫНОЧНЫЕ НИШИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ И
МАСШТАБОВ БИЗНЕСА**

Деловой завтрак

19 июня 2015 — 08:10–09:15, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.5

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модератор:

Дмитрий Щугорев, Ведущий, телеканал «Россия 24»

Выступающие:

Александр Браверман, Генеральный директор, Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства

Линань Ван, Генеральный директор, Международная инвестиционная компания Hua Bao

Альфонсо Вегара, Президент, главный исполнительный директор, Фонд Fundación Metròpoli

Михаил Мень, Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Джей Ниббе, Член исполнительного совета, вице-председатель практики по оказанию услуг в области налогообложения, EY

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ)

Ивао Охаси, Советник по Японии и странам АТР, Ассоциация промышленных парков России

Доминик Фаш, Руководитель, Фонд «София Антиполис»

Олег Фомичев, Статс-секретарь — заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Игорь Шувалов, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Д. Щугорев:

Доброе утро, уважаемые дамы и господа! Мы можем приступить к нашей сегодняшней дискуссии. Она посвящена такому важному процессу, как освоение территорий и дальнейшее развитие уже освоенных территорий. Основное внимание мы уделим именно кластерному подходу и инновационности развития тех территорий, которые мы осваиваем. Позвольте представить собравшихся гостей.

С нами сегодня первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Игорь Иванович Шувалов; Михаил Александрович Мень — министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации; Александр Арнольдович Браверман — генеральный директор Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (именно благодаря ему мы здесь сегодня собрались); Андрей Сергеевич Никитин — генеральный директор Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов. К нам присоединился и руководитель АИЖК Александр Плутник, он тоже примет участие в нашей дискуссии.

Также здесь присутствуют наши уважаемые гости: руководитель фонда Sophia Antipolis Доминик Фаш; член исполнительного совета Ernst & Young Джей Ниббе; президент фонда Fundación Metr poli Альфонсо Вегара; Ван Линань — президент компании Hua Ren, генеральный директор Международной инвестиционной компании Hua Bao; советник по Японии и странам Азиатско-Тихоокеанского региона Ассоциации индустриальных парков России господин Ивао Охаси.

Уважаемые дамы и господа, пора переходить непосредственно к дискуссии. Александр Арнольдович, давайте начнем с Вас!

А. Браверман:

Уважаемые коллеги, большое спасибо, что пришли сюда в такое раннее время! Отдельное спасибо нашим ключевым спикерам, а также первому заместителю Председателя Правительства Шувалову Игорю Ивановичу.

Я приведу несколько цифр, которые характеризуют работу фонда, в том числе и в кластерах. Сегодня в строительстве находятся более 34 миллионов квадратных метров жилья. В этом году мы сдадим пять миллионов квадратных метров. У нас в работе находятся 37 заводов по производству строительных материалов; из них четыре, расположенные в трех кластерах, уже сданы. Сто сорок жилищно-строительных кооперативов с государственной поддержкой для экономически активного населения. При реализации всех проектов мы стараемся соблюсти принцип, который характеризует кластер: это место для работы, место для проживания и место для отдыха. Это первая часть той темы, которую мы сегодня хотели бы обозначить в дискуссии. Вторая часть: как разным по величине бизнесам — крупному, среднему и малому — встроиться в этот кластерный подход? Еще раз большое спасибо за то, что собрались, и большое спасибо Вам, Дмитрий за то, что модерерируете эту встречу!

Д. Щугорев:

Сегодня мы наверняка услышим много нового. Сам подход, о котором пойдет речь, не терпит ничего ретроградного, он все время требует чего-то нового. Давайте предоставим слово Михаилу Александровичу Меню.

М. Мень:

Спасибо большое! Уважаемый Игорь Иванович, уважаемый гостеприимный наш хозяин Александр Арнольдович, хочу вас всех поприветствовать. Доброе утро, уважаемые коллеги!

Прошлый год был рекордным по введенному жилью. На территории Российской Федерации введено более 83 миллионов квадратных метров жилья. Это, безусловно, знаковая цифра: мы преодолели тот рекордный рубеж, который существовал в Российской Федерации в советские времена. Если память мне не изменяет, тогда было 76 миллионов квадратных метров жилья. Это, безусловно, серьезный прорыв, но сегодня нам нужно двигаться дальше. Мы в Правительстве ищем новые механизмы развития. В течение полутора лет с того момента, как создано министерство, оно активно взаимодействует и с фондом РЖС, и с Агентством ипотечного жилищного кредитования. Эти два института развития реально влияют на процессы, происходящие на рынке строительства жилья. Вклад этих двух институтов развития в те 83 миллиона квадратных метров жилья, безусловно, весом.

С другой стороны, время меняется. Появляются новые вызовы, и сегодня в Правительстве принято решение создавать на базе этих двух организаций единый институт развития по поддержке жилищного строительства в Российской Федерации. Это ответ на современные вызовы. Безусловно, все то, что было наработано в этих двух институтах, будет взято за основу, но будут внедряться и самые новые современные формы поддержки предпринимательства.

У нас активно реализуется программа ЖРС («Жилье для российской семьи»). Ее цель — ввести дополнительные 25 миллионов квадратных метров жилья в течение ближайших трех лет. Новый объединенный институт развития будет основным ее оператором и основным институтом поддержки этой программы. Здесь зона ответственности государства — это поддержка внешних сетей инженерной инфраструктуры для региональных застройщиков. В ближайшее время мы увидим этот закон в окончательно принятом варианте. Он уже прошел Государственную Думу, был поддержан, и теперь начнется техническая работа. Еще раз повторю, что

все наработки, которые были в РЖС и в АИЖК, будут востребованы и в новом институте развития. Спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо! За столом основных спикеров у нас присутствует Александр Плутник. Вчера он дал в эфире развернутый комментарий по поводу развития данного направления. Александр, хочется и Вас спросить: какие задачи будут решать единый институт развития и та структура, которую Вы возглавляете?

А. Плутник:

Доброе утро! Уважаемые коллеги, как вам известно, в настоящий момент агентство занимается вопросами ипотечного кредитования и реализует отдельные программы, направленные на развитие арендного жилья. Мы продолжим эту работу. Наша задача — привлечение средств на рынок ипотеки. Будем заниматься вторичным рынком, готовить новый вид бумаги. Мы сейчас работаем с консультантами, с инвестиционными банками, чтобы сделать именно такую бумагу, которая будет привлекательна и востребована рынком. В этом вопросе есть определенные проблемы. Это в целом спрос на бумаги и отдельная проблема — создание специального качественного продукта (где будет меньший риск), который будет интересен инвесторам. В рамках программы арендного жилья мы готовим специальные предложения. Думаю, что через месяц мы уже будем обсуждать их с министерством, представим Правительству. Например, одно из таких предложений касается развития рынка арендного жилья в городах — участниках чемпионата мира по футболу 2018 года. В тех городах, где пройдут матчи чемпионата, потребуется большой гостиничный фонд. Как альтернативу привычным формам размещения туристов на период

проведения матчей чемпионата мира мы предложим проживание в арендном жилье.

Что касается формирования кластеров, то здесь мы также видим необходимость создания специальных арендных кварталов, арендных районов. Мы не так давно были у Анатолия Дмитриевича Артамонова в Калуге и видели в районе Обнинска новое арендное жилье. Это жилье совершенно нового качества. Это совершенно новые проекты, где первые этажи и подвалы превращены в общественные пространства, где люди общаются. Там размещены спортзалы, кафе. В этих районах сформирована совершенно особенная среда.

Вот те проекты, на которых мы сконцентрируемся: это вопросы повышения доступности жилья, развитие жилищного строительства и новых форм предоставления жилья.

Д. Щугорев:

Александр, спасибо за предельно конкретный рассказ об этих проектах. Всегда интересно то, что можно пощупать, увидеть. Продолжим разговор о проектах и об их поддержке со стороны государства. Передадим слово Андрею Никитину. Андрей Сергеевич, насколько вообще инновационный кластерный подход является актуальным для нашей страны? Насколько он соответствует ее стратегическим задачам?

А. Никитин:

Спасибо большое. Доброе утро, коллеги, Игорь Иванович, Александр Арнольдович!

Вы знаете, существует прямая зависимость: если регион инвестиционно привлекателен, то, как правило, у него есть стратегия развития. Если у региона есть стратегия развития, то, как правило, там всегда есть кластеры и активно используется кластерный подход. Таковы и присутствующая

здесь Калужская область, и Ленинградская область, и Ульяновская область. То есть активно используют кластеры именно те регионы, которые действительно движутся вперед. Однако есть две небольшие проблемы, которые нам в ближайшее время предстоит решить.

Первая проблема: надо навести порядок в определениях. Что такое кластер? Как он соотносится с индустриальным парком, с технопарком, с другими формами поддержки? Или кластер включает в себя все эти понятия?

Вторая проблема, над решением которой нам в этом году придется поработать: традиционно мы воспринимаем кластер как инструмент поддержки крупных предприятий и их производственных цепочек. Нужно чуть внимательнее посмотреть на то, как малый бизнес может участвовать в кластерах, как малый бизнес сможет получать возможности для развития внутри этих кластеров. Средний бизнес, конечно, тоже. Я очень рассчитываю на решение, которое приняли Президент и Правительство, — о создании Федерального агентства поддержки малого и среднего бизнеса. Это агентство сможет обеспечить методологическую поддержку для поиска решения проблем. Именно оно должно помочь регионам построить единую систему кластеров как инструментов развития: с самого низа до крупных, экспортоориентированных предприятий. Спасибо!

Д. Щугорев:

Спасибо. Мне очень нравится темп нашей сегодняшней дискуссии: все высказываются кратко, бодро и по делу. Давайте и дальше придерживаться такого же темпа.

Хочется спросить уже непосредственных участников рынка, непосредственных участников этого бизнеса: достаточно ли просто государственной поддержки, усилий власти для формирования действительно современного и эффективного управления территориями на

основе кластерного подхода? Я предлагаю дать слово руководителю Фонда Sophia Antipolis Доминику Фашу.

Д. Фаш:

Вы задали большой вопрос. В России меня знают как руководителя энергетической компании, но у меня есть предыстория. Я 20 лет работал в фонде Sophia Antipolis, участвовал в его создании. У меня мало времени, но скажу вам, что Sophia Antipolis — это 40 лет истории.

Впервые я приехал в Россию в 1964 году, а в 1991 году меня пригласили на первую конференцию по этой тематике. Это было на Ладогe, следующая конференция была на Балтике, недалеко отсюда. Здесь я встретился со своей женой. И я встретился с замом мэра... Помните, кто тогда был замом мэра? Он подписал следующий документ: я основатель Schlumberger в России. Я 14 лет возглавлял эту компанию. Ее регистрацию мне подписал Владимир Владимирович.

Теперь вернемся к заданному вопросу. Все ли знают, что это за фонд — Sophia Antipolis? Во-первых, насчет названия. Все задают вопрос: почему мы так называемся? Sophia — это, конечно, «мудрость» по-гречески. Но мы французы, поэтому *cherchez la femme*, как всегда. Это была жена Пьера Лафита, основателя. Ее звали Соня, она родилась в Петербурге. Вот как бывают связаны разные истории.

Antipolis — это греческое имя Антиба. Для тех, кто был у нас, на Лазурном Берегу, эти места знакомы. У нас немного другой климат, к нам много приезжают, это понятно. Так вот, Антиб находится между Каннами и Ниццей.

Это была фантастическая идея. Началось все лет 45 назад. Очень передовая идея. Это и объясняет тот факт, что государство вообще не понимало, что это было. Это был странный объект, нас оставили в покое,

потому что думали, что мы совершенно сумасшедшие. Как правило, у красивых детей много отцов. Понятно, что сегодня творится.

Sophia Antipolis — результат того проекта. Это 35 тысяч прямых рабочих мест, значит всего уже выходит 100 тысяч. Это при том, что Франция теряет тысячу рабочих мест каждый день. Это шесть миллиардов оборота. Это около двух миллионов квадратных метров, но построенных так, что ни одной башни выше трех этажей у нас нет. Кто бывал в наших краях, может это подтвердить. Все вписывается в традиционную застройку Лазурного Берега, портить которую все-таки нельзя. С самого начала были жесткие требования в отношении экологии.

Теперь по делу. Это 1 500 компаний, от мелких до самых больших. В этом зале находится человек, который возглавляет самую большую компанию парка Sophia Antipolis. Он здесь, недалеко.

Самое важное — это создание новых компаний. Когда мы приехали и стали работать в Sophia, там ничего не было, кроме сосен и кроликов. Мы все создали с нуля. В Силиконовой долине был Stanford University. У нас не было Стэнфорда, и нам пришлось все делать самим. Я хочу сказать, что рабочие места создают новые компании, обычно средние по размеру. Я слышал, как об этом говорил Президент Путин. Если это так, то Россия делает правильный выбор: нужно обратить внимание на создание средних и маленьких компаний. Это вызов России на сегодняшний день, а о результатах работы Sophia Antipolis я могу говорить еще долго.

Теперь скажу о создании культуры. Конечно, инфраструктура важна. Конечно, надо создавать дороги, телекоммуникационные средства и все остальное, но важно создать и соответствующий инвестиционный климат. Понятно, что жить на Лазурном Берегу не так уж плохо, я там и живу. Поэтому люди охотно приезжают к нам: у нас теперь есть даже китайские компании, Касперский открыл там lab. Мы принимаем довольно много русских студентов, то есть у нас действительно международный состав.

Сегодня кластер фонда Sophia Antipolis процентов на 15 состоит из иностранных компаний.

Теперь скажу пару слов о России. В 1991 году, когда меня пригласили, я быстро понял, что тогдашней России не до этого вопроса. Были еще талоны и все такое... Поэтому я перешел в энергетику, где проработал 23 года — в России. Пять лет назад начали говорить о модернизации. Я встретился с Чубайсом, пригласил его в Sophia Antipolis. Потом я ему сказал: «Вы видели, что это такое? Да? Все понятно? Теперь забудьте о том, что видели, и делайте что-то свое!» Потому что, когда мы начинали проект Sophia Antipolis (трудно поверить в это), не было Интернета! Какое он имеет значение? Приведу пример. Неразумно сегодня строить университет старого образца, то есть строить коробки (я ничего против Грефа с его корпоративным университетом не имею, это как раз хороший проект), но современный университет — цифровой. Их создают сейчас американцы. Это один из вызовов, который сегодня бросают Европе: мы будем жить по американским университетским правилам, по правилам нового университета, или мы хотим построить свой университет? Я имею в виду, что с моим компьютером я могу слушать лекции в Токио, в Москве или в Стэнфорде, и это — будущее университета. В Sophia Antipolis мы работаем над этим.

Прошу вас запомнить одну мысль. Все знают мое мнение насчет «Сколково»: я высказывался открыто. Я думаю, что сегодня нужно опираться на регионы. Идут проекты в Казани, в Томске. Для России это вызов, который принят в том числе и в Сибири. Я готов объяснить мою позицию насчет этого, но сейчас хочу сказать: если вы смотрите на развитие западных проектов, то всегда есть агентства, которые их продают. Я давно об этом говорю: в России нет такого агентства. Они сейчас есть не только в странах, но и в регионах: в Ирландии, в Баварии, в Каталонии, во

Франции были всегда. Вам тоже нужны агентства, которые будут профессионально продавать Россию. Они нужны вам срочно! Спасибо!

Д. Щугорев:

Спасибо, Доминик. Андрей Никитин хотел вставить буквально одну реплику, очень коротко.

А. Никитин:

Коллеги, обратите внимание: Sophia Antipolis оценивают через 40 лет, по результатам. Мы же, если у нас в первый год что-то не получается, часто начинаем критиковать, громить, говорить: давайте все переделаем. Давайте иногда будем давать авторам проектов больше времени. Пусть у них будет больше возможностей завершить начатую работу! Спасибо!

Д. Фаш:

Да, Андрей, совершенно правильно.

Д. Щугорев:

Действительно резонно.

Д. Фаш:

Я недавно написал статью: вот десять парадоксов успеха, и первый парадокс — это время. Со всех всегда требуют результаты сразу.

Д. Щугорев:

«И гений, парадоксов друг...» — это уже из классики. Давайте продолжим выслушивать экспертные мнения и, может быть, даже советы. У нас за столом сидит Альфонсо Вегара, президент фонда Fundación Metròpoli. Хочется спросить у него: в чем причина успеха формирования

туристического кластера в Бильбао и биотехнологического кластера в Сингапуре? Они ведь реализованы по Вашим проектам. Если можно, лаконично.

A. Vegara:

Thank you. I think that the world is changing. We no longer have a world of countries, but a world of cities. Cities are the new engine of the economy. Competition is no longer between countries, but between cities.

In the industrial period, industrial parks were the engine of the economy. In the new economy, the engines will be the cities, because the raw material of the new economy is the people, and people like to live in cities. The technology parks of the future will be the centres of cities.

I would like to share the experience we had with Singapore and Bilbao. Fifteen years ago, Singapore began to create a new generation of technology parks to attract talent. The challenge was attracting talent to the place. We built the one-north project in a very small area of 200 hectares. We created this mixed-use technology park for people to live, work, play and learn. This is same idea that Mr. Braverman told us about at the beginning of the session. The idea is to connect territorial and economic clusters, and at one-north, the economic cluster was both biotechnology and multimedia. The location was very close to the universities, the hospitals, and the lively neighbourhoods. Location really is very important.

Today, Singapore is focusing on another imagined cluster, which is urban solutions. The idea is transforming the whole city as a laboratory of urban solutions. The port should be a port that could be exported to other cities. One-north has been replicated six times in India. Singapore is building cities in China. Urban solutions such as traffic regulation, new housing programmes, new parks, and new airports could be tested in Singapore, attracting talent and investment, and then exported internationally.

Only a few cities in the world are focusing on that: Yokohama, Copenhagen, and Bilbao, in particular, are following Singapore's example in this very important emerging cluster of urban solutions. Urban solutions will represent 22% of the global economy in a few decades, so this is a fantastic opportunity to be harnessed by creating a new generation of technology parks in Russia, while being able to export them to other cities in the country and abroad.

Д. Щугорев:

Thank you so much, Alfonso.

Давайте сейчас обратим внимание на те проекты, которые уже реализуются. Отпустим Андрея Никитина — спасибо ему за участие — и послушаем представителей тех проектов, которые сейчас проходят достаточно сложную стадию. Андрей Никитин правильно сказал: очень легко рассуждать о проектах, которые уже реализованы и успешно выполняются, но давайте посмотрим, как работается их создателям прямо сейчас. У нас, например, есть проекты делового квартала в Санкт-Петербурге и торгово-выставочного кластера. Руководит их реализацией господин Ван Линань, президент компании Hua Ren. Давайте дадим ему слово. Господин Ван Линань!

Линань Ван:

Спасибо ведущему за приглашение выступить.

Несколько лет назад мы утвердили инвестиционный проект делового центра. Второй момент: в 2014 году компания Hua Bao подписала инвестиционное соглашение с мэрией Петербурга о создании торгово-выставочного центра. Общая сумма инвестиций по двум проектам составила 60 миллиардов рублей, площадь — 700 тысяч квадратных метров. Тут будут и отель, и деловая башня, и другие объекты. Мы будем демонстрировать здесь лучшие образцы китайских товаров, это будет

площадка для общения деловых кругов. Сейчас мы находимся на стадии проектирования. Мы планируем, что у нас появится свой центр по производству строительных материалов. У нас задействованы несколько компаний, одна из которых входит в 500 крупнейших корпораций мира. Мы привлекли сюда крупный китайский бизнес, и он уже начал здесь работать.

Д. Щугорев:

Господин Ван Линань, я хотел задать Вам такой вопрос: какие трудности вы испытываете сейчас, на этапе становления? Каковы ваши перспективы именно на российском рынке?

Линань Ван:

Как китайская корпорация, мы пока мало знаем о России — существенно меньше чем о западных, американских фирмах, компаниях из Юго-Восточной Азии. В Америке и в странах Юго-Восточной Азии мы работаем уже 20—30 лет. В Россию мы только пришли, для нас это новое знакомство. Крупным китайским компаниям нужно какое-то время, чтобы понять местные условия.

Что касается промышленного парка или кластера, для нас это — очень привлекательная форма. Мы готовы приходить на такие территории, но инфраструктура промышленного парка требует еще большей поддержки со стороны правительства. Должна быть площадка для привлечения финансовых инструментов, логистика должна быть более понятна. Проект должен развиваться, а для этого необходима комплексная поддержка со стороны правительства. Это будет главным ключом к успеху.

Д. Щугорев:

Спасибо, что обозначили основные проблемы. Доминик говорил о том, что у нас есть потребность в компаниях, целью которых является продвижение

России за рубежом, создание knowing Russia. Действительно, сейчас такая проблема встала очень остро. Господин Ван Линань, спасибо огромное! Давайте дадим слово Ольге Усковой, президенту компании Cognitive Technologies. Ольга, скажите, пожалуйста, «“умное” управление кластером» (я цитирую) — это что такое?

О. Ускова:

Спасибо! Давайте вспомним, для чего делается кластер. У каждого проекта есть две стадии. Есть стадия освоения бюджета, когда все строится. Она очень приятная: в этот момент к вам приходит куча партнеров, идет борьба за строительные и прочие подряды. Дальше идет следующая стадия: экономическая окупаемость, которая закладывается в самом начале, когда кластер обозначается. Потом, лет через пять-шесть, поскольку строительство требует времени, от этой темы стараются уйти, потому что очень тяжело выйти на реальные экономические показатели. Очень многие кластерные проекты уже встали перед этим вопросом. Одна из ключевых проблем — это низкий уровень востребованности продукции резидентов кластера на текущий момент. По данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), в среднем внутри страны востребованность продукции резидентов кластеров составляет около 10-12%. За рубежом это ничтожно малые цифры. Для того чтобы привести это в порядок, с учетом уже сделанных ошибок — как наших, так и зарубежных, — стоит остановиться на трех ключевых моментах.

Это вопрос четкой специализации кластеров. Нужно сделать так, чтобы индустриальному партнеру было интересно заранее формировать в кластере необходимую систему подрядчиков, от малого бизнеса до крупного (а каждый крупный бизнес когда-то был малым).

Могу дать пример из нашего автомобильного проекта. Мы сейчас занимаемся беспилотными автомобилями. На текущий момент кооперация подрядчиков составляет 15 уровней: начиная с программного обеспечения и заканчивая производством оптических линз для искусственного глаза для беспилотного управления автомобилем. Кластер должен объединять подрядчиков разного уровня, которые между собой синергичны, которые вместе составляют прорывную экономику. Индустриальному партнеру необходимо дать возможность предзаказа, и потом, после исполнения проекта, в рамках 223-ФЗ можно будет провести у него закупку как у единого поставщика (если, конечно, индустриальный партнер изначально вложил в кластерную процедуру). В таком случае эффективность и востребованность таких кластерных блоков будет крайне высока. Сейчас Россия, находясь в рамках санкций, стоит перед очень серьезным экономическим вызовом. У нас есть все шансы на то, чтобы по ряду направлений сделать глобальную заявку на международных рынках. Подобными ударными кластерными объединениями мы вполне можем заложить фундамент глобальных международных компаний. Спасибо!

Д. Щугорев:

Спасибо, Ольга! Александр Арнольдович?

А. Браверман:

Совсем короткий комментарий. Докладываю аудитории: 16 июня Государственная Дума во втором чтении приняла поправки к 223-ФЗ, которые во многом удовлетворяют те запросы, о которых говорила госпожа Ускова. Эти поправки еще более жестко квотируют долю продукции, которая должна производиться средними и малыми предприятиями. Это и есть гарантированный сбыт и исключение тех ошибок в маркетинге, о которых Вы говорили. Спасибо!

Д. Щугорев:

Спасибо. Давайте выслушаем другие мнения о том, какие требования выдвигают к индустриальным паркам сами иностранные резиденты. Хочу напомнить, что наша дискуссия в рамках Санкт-Петербургского экономического форума началась накануне с диалога Россия—Япония. Я хочу предоставить слово господину Ивао Охаси, советнику по Японии и странам АТР Ассоциации индустриальных парков России. Вопрос я уже задал.

Ивао Охаси:

Большое спасибо, Дмитрий! Я буду предельно краток. Во-первых, в России имеются очень богатые возможности для высокого экономического роста. Это действительно возможно: я об этом говорю как экономист. Почему? Потому что здесь большие возможности развития инфраструктуры и территориального развития. Я, гражданин Японии, обращаюсь с этой мыслью к господину Шувалову как к заместителю премьер-министра, к господину Меню (министру), к господам Браверману, Плутнику и к другим. Несколько дней назад мы договорились о создании совместно с Японией новых флагманских проектов в отрасли создания и развития инфраструктуры. В первый раз!

Начинаются конкретные проекты. Проблем будет, конечно, очень много. Но как могла бы Япония стать привлекательной для России? Давайте посмотрим на азиатский опыт. Из вложений в какие страны составляется японский инвестиционный бум? Это Китай, Индия, Индонезия и так далее. Это комплексный подход к развитию территории, к развитию инфраструктуры: транспортной, промышленной и городской. Плюс создание хорошего человеческого капитала, чем Россия сейчас и занимается. Такой комплексный подход будет очень важен.

Вот пример типичного проекта в Индии: промышленный коридор Дели—Мумбаи, комплексная концепция развития. Там сейчас происходит японский инвестиционный бум. Я сейчас наблюдаю в России начало такого процесса. Хотелось бы, чтобы отношения между Японией и Россией двигались вперед. Спасибо большое!

Д. Щугорев:

Спасибо, господин Охаси!

В продолжение темы: отвечают ли наши индустриальные парки тем требованиям, которые предъявляются к ним?

Вы хотели что-то добавить? Вы не высказались об индустриальных парках? Пожалуйста, если можно, совсем коротко.

Ивао Охаси:

Требования индустриальных парков... Хороший пример на данный момент — это Калужская область, Татарстан и Ульяновская область. Есть пример очень гибкого подхода местной власти. Один японский резидент в одном индустриальном парке в Ульяновской области поставил очень четкое требование, и региональное правительство сразу согласилось: это расширение дороги на территории индустриального парка по международному стандарту. Спасибо!

Д. Щугорев:

Спасибо! С нами также сейчас находится Джей Ниббе, член исполнительного совета Ernst & Young. Я хотел бы задать ему тот же самый вопрос.

Do we meet the requirements so that the people who work here will be interested in our projects?

J. Nibbe:

This is a great conversation about the important factors that you need in order to encourage clusters, because everyone is looking for innovation. As Alfonso said, we are seeing cities emerge as a major driver. As we look globally at the needs and factors for successfully building industrial parks and promoting innovation, we have found three things, and you have heard many of them today.

First, you have to have the infrastructure to support the technoparks and the industrial parks. Cities are great at providing that infrastructure, which is one major issue.

The second aspect is incentives, whether those are regional or federal government incentives that encourage the development of these parks.

The third is information, which comes in two areas. One is, broadly, about the country: what information is out there for investors to choose where they should invest? Gathering that information, which we have done across Russia, has shown a very diverse development of industrial parks, so having that information is important. Perhaps most important for a foreign investor is information about establishing in a park itself, and often that would be a single point of contact for the park. Investors need to know how to establish, how to get set up, and how to cut through administrative burdens.

If you can find the infrastructure, the incentives, and the information, it will help to spur the type of investments that you want in order to create the desired industrial environment and drive innovation.

Д. Щугорев:

Thank you so much.

Доминик, Вы хотели еще выступить? Если можно, очень коротко. У нас остается совсем мало времени.

Д. Фаш:

Я постараюсь очень коротко. Я хотел сказать, что в 1984 году мы создали Международную ассоциацию научных парков. Можете посмотреть веб-сайт IASP (International Association of Science Parks). Там было шесть членов, а сегодня их около 500. Это мощная международная сеть, это все компании, которые работают в технопарках, это огромный ресурс! Почему я об этом говорю? Потому что прошлогодняя Всемирная конференция IASP прошла в Катаре, следующая будет в Пекине, а в 2016 году местом ее проведения будет Москва. Это значит, что вам нужно готовиться к этому событию на уровне правительства и на уровне всех ресурсов. Это огромная сеть, которая имеет очень большое значение, в том числе для международной деятельности и для привлечения инвестиций. В этой сети собраны все лучшие компании мира. Еще я хочу напомнить присутствующим фразу Эйнштейна: «Инновации — это выйти из колеи». Подумайте об этом.

Д. Щугорев:

Спасибо!

М. Мень:

Дмитрий, можно еще? Прошу прощения, на одну секундочку! Могу дать информацию нашим коллегам, присутствующим сегодня на завтраке, что вчера профильным комитетом Государственной Думы оформлен и поддержан законопроект о развитии промышленных зон. Этот законопроект мы готовили в течение года по поручению Игоря Ивановича Шувалова, вместе с правительствами многих крупных регионов. Надеемся, что в ближайшее время он будет рассмотрен в первом чтении.

Д. Щугорев:

Спасибо! У нас остается совсем мало времени. Я думаю, что сейчас нужно дать сказать буквально по паре слов руководителям регионов. У нас здесь находится губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко. Очень коротко, если можно.

А. Дрозденко:

Доброе утро! Я хотел бы немного расширить дискуссию. Почему-то, когда мы говорим о кластерах, мы говорим в основном о технопарках. Кластер — это нечто большее, чем один технопарк, два или три. Кластер — это своего рода отраслевое направление. И мне кажется, что в ходе разговора мы ушли от роли государства, его участия в кластерах. У нас в Ленинградской области 11 кластеров, которые мы развиваем с 2013 года. В нашем понимании, идеальный кластер — это когда есть непрерывная вертикальная и горизонтальная линия. Непрерывная вертикальная линия — это поставщики, потребители, смежники и так далее, а горизонтальная линия — это как раз то, что необходимо для существования кластера. Если в этой сплошной линии есть разрывы, нужно обращать на это внимание. Мы развивали (и продолжаем развивать) автомобильный кластер. Одна из проблем автомобильного кластера — это необходимость производства автокомпонентов, чтобы переходить на локализацию, которая должна быть доведена до 70%. Здесь возникает несколько проблем по горизонтали, на которые мы обратили внимание. Наша линия стала прерывистой. Например, есть такая проблема, как отсутствие в России центра тестовых испытаний. Мы до сих пор вынуждены отдавать все новые автомобильные детали, которые будут производиться в России, на тестовые испытания европейским и другим мировым компаниям, которые имеют соответствующие разрешения. Вчера мы подписали соглашение с немецкой компанией TÜV, которая будет строить испытательный центр в Ленинградской области.

Вторая прерывистая горизонтальная линия, на которую мы обратили внимание, это отсутствие кадров. Любое современное производство, если мы хотим развивать кластерную политику и делать технопарк, должно иметь кадры. Сейчас мы совместно с нашими автомобильными заводами, с производителями автокомпонентов строим систему профессионального обучения кадров. Еще раз: мне кажется, что кластер — это две непрерывные линии: вертикальная и горизонтальная. Если они прерываются, на это нужно обращать внимание и работать с этим.

Д. Щугорев:

Спасибо. Губернатор Калужской области Артамонов Анатолий Дмитриевич!

А. Артамонов:

Я хотел бы заострить внимание всего лишь на одном моменте. Согласен со всеми. Действительно, кластер — понятие очень емкое и включает в себя много составляющих. Базируются кластеры главным образом на тех или иных индустриальных парках, которые мы создаем. Вчера рассматривался вопрос мультипликативного расходования бюджетных средств. Как этого добиться? Все разговоры сводились к тому, что федеральный бюджет должен как можно больше вкладывать в инфраструктуру. Но есть и другие направления. Мы даже пытались устроить рейтинговое соревнование: куда в первую очередь расходовать эти деньги. Я считаю, что эти разговоры надо окончить, потому что у федерального бюджета очень много обязательств, и включить на полную мощность возможности регионов. Регионы сами должны становиться самодостаточными и сами развиваться. Для этого надо пробудить в них реальный интерес к этому развитию. Мы могли бы договариваться с Правительством Российской Федерации, с Минфином, Минэком об особых условиях реализации того или иного проекта, составляющего будущее какого-то большого кластера. Например,

если при сегодняшних нулевых стартовых доходах федерального бюджета в него с этой территории начнут поступать дополнительные доходы, то федеральный бюджет будет готов из дополнительных поступлений поделиться с регионом, чтобы он мог компенсировать затраты, которые понес на создание инфраструктуры для индустриальных площадок. То есть давать деньги не сразу, а из заработанного. Если эта логика возьмет верх, то регионы начнут бурно развиваться.

Д. Щугорев:

Спасибо! Мы выслушали и представителей бизнеса, и представителей органов власти. Давайте резюмируем все вышесказанное. Игорь Иванович Шувалов, первый вице-премьер, Вам слово!

И. Шувалов:

Спасибо! Я не претендую на то, чтобы подводить итоги: я бы поделился вот какими мыслями. Мы регулярно встречаемся в рамках такого завтрака, и он происходит так спокойно! Александр Арнольдович, как я понимаю, не предпринимает усилий для того, чтобы это сильно пиарить. Наверное, это правильно, потому что некоторые другие сессии показывают сразу в прямом эфире. Если серьезно, мы всегда воспринимаем эту встречу как определенный план работы. В прошлый раз Марк Гарбер говорил про недостаточность финансового инструментария. В принципе, рынок уже в таком состоянии, когда нужно переходить к другому инструменту, вообще к другому конструктору. Мы подумали и решили создать этот институт. На самом деле фонд РЖС справился со своей задачей. Спасибо Александру Арнольдовичу, он поставил эту работу с нуля. Что касается АИЖК, то мы уже два-три года назад понимали, что Агентство по ипотечному жилищному кредитованию уже выполнило свою основную функцию по запуску проекта. Теперь нужно переходить к новым формам работы с рынком: с банками, с

заемщиками. Сейчас есть запрос на эту новую сложную услугу. Это будет и финансовый инструментарий, и работа с конкретными заемщиками, если они попали в тяжелую жизненную ситуацию. Сейчас мы как раз работаем с несколькими такими заемщиками. Предоставление земельных ресурсов, обеспечение этих земельных ресурсов инфраструктурой через выпуск длинных облигационных займов. Это будет очень сложная работа. Мы уже сейчас пытаемся договориться с консультантами о том, как лучше построить этот институт, как он будет работать на рынке, как правильно обучить персонал. Михаил Александрович сказал, что мы создаем из двух институтов один, но формально это будет так: к АИЖК присоединяется фонд РЖС. Мы долго выбирали, кого назначить руководителем. По рекомендациям Михаила Александровича Меня и Александра Арнольдовича Бравермана мы решили выдвинуть на эту сложную позицию Александра Плутника. Посмотрим, как он справится. Это очень сложная задача.

Сегодня я вновь услышал запрос на нечто новое, еще вчера казавшееся ненужным или избыточным. Мы общались здесь с губернаторами и мэрами по поводу кластеров, сложного развития, комплексного развития территорий. Многие, наверное, думали так: ну что они несут? Нет денег на это, на это, на это — на первостепенные нужды, а вы о каком-то комплексном развитии и о кластерах. Вот сейчас появился запрос: власти, поработайте с нами для того, чтобы кластерный подход мог быть реализован! У нас с вами для этого все есть, даже при всех бюджетных ограничениях. Вы видите, что мы переживаем спад в экономике, бюджетные ограничения. Но мы думаем, что бюджет на будущий год будет около 16 триллионов рублей, может быть чуть меньше. Это огромные средства! Вместе с бюджетными средствами муниципалитетов, крупных муниципальных городов, субъектов Российской Федерации мы с вами обладаем возможностями и вкладывать в инфраструктуру, и вообще

понимать, как развивать города. Вот то, что Александр Арнольдovich рассказал сначала: «живи, работай, отдыхай». И хотя Доминик критиковал некоторые наши проекты, я скажу: надо набраться терпения, подождать и посмотреть, что будет в Сколково через два года. Сейчас туда ездил Председатель Правительства, и я тоже поехал посмотреть перед тем, как он там побывал. Я встречался с теми, кто там работает, кто учится (Сколтех работает как университет, но на другой площадке, еще не в Сколково). Они уже начинают размещать свои продукты через технопарки. Там образовывается кластер, основанный на лучшем мировом опыте. Этот опыт мы подглядели в Сингапуре. В первый раз мы тогда увидели fusion park. Посмотрели и решили делать то же самое. У нас есть хороший пример такого же подхода в Иннополисе в Татарстане, и пока еще не начат проект «Жуковский», но мы считаем, что это может быть хороший — и промышленный, и интеллектуальный — кластер в Подмоскovie: город авиаторов, например. Пока у нас нет средств на инфраструктуру для этого города, но в ближайшие годы мы этот проект начнем.

Нынешний кризис часто сравнивают с тем, который начинался в 2008 году. Это совсем другой кризис, развивающийся в совсем других условиях. Если посмотреть на коммерческий и жилищный девелопмент, на всё, что связано с улучшением качества жизни, — сейчас ситуация совершенно другая. Нельзя сказать, что инвесторы так напуганы, как это было в 2008 году. Есть, конечно, определенная напряженность на рынке. Люди испытывают сложности: мы видим, как сложно они работают с банками, в том числе со Сбербанком и ВТБ, но нет никакого испуга. Некоторые чувствуют себя очень неплохо и начинают активно продвигать свои проекты. У кого идеи конкурентные, кто способен работать лучше и быстрее, обходя конкурентов, у тех все получается. Нельзя сказать, что мы наблюдаем на рынке какое-то уныние. В первом квартале у нас, к сожалению, была нехорошая статистика по выданным ипотечным кредитам. Сейчас эта ситуация исправляется. Не

знаю, будет ли у нас такое же количество выданных ипотечных кредитов, как в прошлом году, — скорее всего, нет, — но и ужасной ситуации не будет. Мы в этот раз практически не помогаем, не выделяем бюджетные средства для поддержки семей в сложном положении, потому что у нас нет такого количества семей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации, какое было в 2008—2009 годах. Был запрос на федеральную поддержку для семей, которые взяли ипотеку в иностранной валюте. Вопрос очень сложный. Люди, которые брали в рублях под высокие проценты, рисковали и должны были платить больше. Теперь нам задают вопрос: а почему вы будете помогать тем, кто считал себя умнее и хитрее? Живя в стране, в которой возможны определенные ценовые дисбалансы на энергоресурсы, нужно было принимать ответственное решение. Почему вы, власть, сейчас готовы выделить из того, что принадлежит нам всем, из бюджета средства на помощь этим людям? На самом деле у нас есть на это деньги. Мы перечислили эти деньги Агентству по ипотечному жилищному кредитованию, мы готовы работать с семьями, которые действительно находятся в сложной жизненной ситуации. Будем отрабатывать это и с банками. Однако раздавать деньги направо-налево мы не собираемся. Я могу сказать, что это уже совсем другая линия работы Правительства. Пять-семь лет назад все было по-другому.

Скажу о работе с заемщиками, о том, как сейчас с ними работает Сбербанк. У них целая индустрия: как обслужить ипотечного заемщика. То, что сейчас будет делать АИЖК или наш новый институт, — очень сложный продукт. Мы видим, что девелоперы наконец-то готовы быть абсолютно прозрачными. В прошлом году на таком же завтраке мы это обсуждали. У Сбербанка, например, были одна-две, ну три компании, готовые полностью открывать свои бухгалтерские книги, а теперь ситуация такова, что они приходят и говорят: «Мы понимаем, что без этого нам деваться некуда. Здесь весь наш бизнес, смотрите, какой он есть, и кредитуйте нас на

строительство». А банк на это говорит: «Хорошо, я не только буду вас кредитовать, я при этом буду вам давать конечного приобретателя». Мы не могли внедрить это много лет. Это то же самое, что кластерный подход. Теперь есть запрос на такую услугу, и есть понимание, что по-другому рыночная модель уже работать не будет. Мы с вами стоим на пороге изменения принципов работы в СУ-155 и в других компаниях, в которых раньше были огромные непрозрачные продажи. Они теперь понимают: доступ к кредитному ресурсу и к конечному заемщику требует стопроцентной открытости. Это совершенно новые стандарты работ. Думаю, что в ближайшее десятилетие мы увидим совершенно другой жилищный рынок, он будет меняться.

Вернемся к основной теме кластерного подхода: задача теперь состоит не в том, чтобы просто строить и шлепать башни из жилья. Двадцать лет назад было за счастье построить жилой дом в хорошем, престижном месте вместо детской площадки или какого-то другого социального объекта. Это называлось точечной застройкой. Теперь люди сами не хотят жить в таких домах. Никто не хочет, чтобы такие дома строились, и никто не хочет там жить. Все хотят, чтобы создавалась новая, современная инфраструктура, совершенно другое качество жизни. Живи, работай, развивайся. Дай возможность развиваться детям и развивайся сам — это уже совершенно другой запрос на качество жизни. Я скажу, что мы принимаем этот вызов. Конкуренция идет уже не между государствами, а между городами. В России есть города, жить в которых очень комфортно. В рамках подготовки к чемпионату мира по футболу мы смотрим и видим, что Москва, Питер, Казань, например, — это уже абсолютно современные города, которые могут конкурировать в международном масштабе. Таких городов будет появляться все больше. У нас много городов-миллионников; очень большая перспектива имеется у городов с населением около 500 тысяч человек. Сейчас все уже понимают, что нужно конкурировать по линии «город—

город», «регион—регион», что в глобальном мире конкуренция вряд ли будет складываться по-другому.

Спасибо вам за все идеи, которые были сегодня высказаны. Мы их обязательно резюмируем для себя, отработаем, и я надеюсь, что в будущем году на таком же завтраке или на каком-то другом мы вам отчитаемся о новых инициативах. Спасибо!

Д. Щугорев:

Спасибо, Игорь Иванович! Я думаю, что это хорошее завершение нашей сегодняшней дискуссии. Мы, конечно же, ждем Вас на нашей дискуссионной площадке на телеканале «Россия 24» здесь, в седьмом павильоне. Александр Арнольдович, Вас тоже ждем через час! Вы хотели еще что-то сказать?

А. Браверман:

Дмитрий, я хотел поблагодарить Вас, уже традиционного ведущего нашего завтрака. Надеемся, что и в новом институте развития эта традиция будет продолжена. Спасибо всем большое!

Д. Щугорев:

Спасибо всем за участие, спасибо всем за внимание!