

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
20—22 июня 2013

Россия в глобальной повестке
ПРОГРАММА РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ
Панельная сессия

21 июня 2013
09:45—11:00, Павильон 4, Конференц-зал 4.3

Санкт-Петербург, Россия
2013

Модератор:

Джош Лернер, Профессор, Гарвардская школа бизнеса

Выступающие:

Бруно Анселэн, Старший вице-президент, Renault

Станислав Воскресенский, Заместитель полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе; Российский шерпа в «Группе двадцати» (2012 г.)

Владимир Дмитриев, Председатель, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Кирилл Дмитриев, Генеральный директор, УК «Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)»

Тадаши Маеда, Управляющий директор, Японский банк международного сотрудничества

Гао Сицин, Заместитель председателя совета директоров, президент, China Investment Corporation

Участники дискуссии:

Ричард Гойдер, Главный исполнительный директор, управляющий директор, Wesfarmers

Артем Кудрявцев, Президент, ЗАО «Компания Транстелеком»

Александр Пироженко, Директор по развитию приоритетных программ, Агентство стратегических инициатив

Антон Роп, Вице-президент по развитию бизнеса и информационных технологий, Европейский инвестиционный банк

Мартин Стэнли, Глава, Macquarie Infrastructure and Real Assets

Даниэл Труэлл, Директор по инвестициям, Wellcome Trust

Димитрис Цицирагос, Вице-президент по Европе, Центральной Азии, Ближнему Востоку и Северной Африке, International Finance Corporation

Джозеф Шалл, Управляющий директор, глава по европейскому региону,
Warburg Pincus

Д. Лернер:

Доброе утро. Меня зовут Джош Лернер, я профессор Гарвардской школы бизнеса, стипендиат Джейкоба Шиффа. Я рад выступать в качестве модератора дискуссии на тему «Программа российских инвестиций: возможности и риски». Думаю, можно сказать, что наступило во многих отношениях благоприятное время для инвестиций в Российскую Федерацию и для развития инвестиционного климата в России. Мы наблюдали существенные изменения, например, присоединение Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО). Мы отметили изменения в росте экономики Российской Федерации, который, по прогнозам, продолжится и в следующем десятилетии. Наиболее важные перемены, вероятно, коснулись демографических показателей, роста среднего класса: по оценкам многих источников, за последние пять лет средний класс увеличился в три раза. Кроме того, отмечается рост чистого дохода. Россияне — несомненно, высокообразованный народ. Все эти факторы в совокупности создают благоприятную динамику для инвестиций различного объема в Российскую Федерацию. Тем не менее, тема нашей сессии подразумевает наличие определенных рисков, связанных с инвестициями в Россию, и, вероятно, более важным фактором является восприятие рисков — обоснованное или необоснованное. Сегодня мы рассмотрим данную проблему. Мы взглянем на положение вещей с позиции государства, выслушаем основных политиков, формирующих инвестиционный климат в России. Мы услышим мнение частных инвесторов и обсудим вопрос принятия инвестиционных решений с одними из самых важных здравомыслящих инвесторов во всем мире. Кроме того, мы вкратце рассмотрим особые возможности инвестирования в Российскую Федерацию. Сегодня нас ожидает увлекательная повестка дня, и я уверен, что дискуссия получится продуктивная и интересная. Перед вами — звездный состав участников, а в первом ряду — несколько авторитетных и интересных людей. Мы привлечем к обсуждению обе стороны, но начнем с первого ряда.

Мы немного задерживаемся, поэтому я прошу каждого участника кратко представиться. Если никто не возражает, начнем с Владимира Дмитриева, председателя «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанка)». Господин Дмитриев, расскажите нам о деятельности этого банка, об участии в ней Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), а также о более общих стратегиях экономического развития Российской Федерации, в частности о привлечении иностранных инвестиций.

В. Дмитриев:

Спасибо, Джош. Доброе утро, дамы и господа, коллеги, партнеры.

Джош, представляя меня, сказал о «Банке развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанке)», который я возглавляю, но — очевидно, сознательно — умолчал о «Группе “Внешэкономбанка”», оставив рассказать о ней мне. «Группа» создавалась как структура, призванная обеспечить экономическое развитие нашей страны и привлечь инвестиции в экономику Российской Федерации, потому что миссия любого финансового института развития состоит в том, чтобы обеспечивать преодоление инфраструктурных ограничений роста, повышать конкурентоспособность экономики, обеспечивать равное развитие регионов России. В связи с этим важно иметь в виду, что «Внешэкономбанк» и «Группа “Внешэкономбанка”» — это объединение организаций, которые призваны обеспечивать реализацию основных задач институтов развития, каждая в своей сфере или нише. «Внешэкономбанк» существует чуть более пяти лет, но за это время из «Банка внешнеэкономической деятельности СССР» он превратился в организацию, объединяющую такие институты, как «Российский фонд прямых инвестиций» (РФПИ), «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов», «Корпорацию развития Северного Кавказа», «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», целый ряд других организаций, которые, каждая в своей нише, играют если не ключевую, то весьма существенную роль в развитии экономики нашей страны, в обеспечении притока инвестиций в

приоритетные отрасли российской экономики. Важно подчеркнуть: существуют досужие мнения о том, что Россия для инвестиций непривлекательна (эти сомнения, опасения, угрозы чаще слышишь от российских представителей, нежели от иностранных партнеров), что существуют административные барьеры, что коррупция душит бизнес, что законодательство несовершенно и так далее. Вы прекрасно знаете, о каких угрозах я говорю. Но, вопреки этим мнениям, деятельность наших структур, прежде всего профильно ориентированных, таких как «Российский фонд прямых инвестиций», наглядно демонстрирует, что Россия весьма привлекательна даже для самых консервативных инвесторов. Здесь речь идет не только о каких-то меморандумах о взаимопонимании, но и о конкретных сделках, реализуемых нашим фондом. Я не буду отнимать хлеб у Кирилла Дмитриева. Думаю, он сам расскажет о деятельности фонда и о его последних достижениях.

Вы наверняка в курсе того, какие договоренности были достигнуты вчера, и сегодня также предстоит подписание нескольких документов, которые наглядно демонстрируют готовность иностранных партнеров, фондов прямых инвестиций и суверенных фондов. При этом география их деятельности весьма широка: и Персидский залив, и Юго-Восточная Азия, и Соединенный Штаты Америки, и другие регионы. Речь идет о тех фондах, которые до сих пор в России не присутствовали. Важно, что деятельность РФПИ дает возможность и обеспечивает синергию. Независимо от наличия или отсутствия договоренностей с РФПИ, но учитывая возможности, которые предоставляет российская экономика, фонды самостоятельно приходят в Россию и обеспечивают вложение стратегических инвестиций в отдельные отрасли нашей экономики.

Важно подчеркнуть, что структуры, входящие в орбиту ответственности «Внешэкономбанка», сами по себе обеспечивают синергетический эффект от своей деятельности. Возьмем, к примеру, «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона». Образован он всего год назад, но он весьма важен для обеспечения инвестиционной привлекательности этого региона. Государство

уже обеспечило его уставным капиталом в размере 15 миллиардов рублей. У фонда есть своя миссия: обеспечение прежде всего инфраструктурного развития региона. В то же время, «Российский фонд прямых инвестиций», получив в прошлом году 60 миллиардов рублей очередного взноса, обязан 25 миллиардов из этих объемов внести в экономику и экономическое развитие Дальневосточного региона. Есть конкретные сделки, где наши фонды выступают в качестве структур, обеспечивающих приток инвестиций, в то время как «Внешэкономбанк» обеспечивает долговое плечо и таким образом способствует привлекательности проектов и привлечению как российских, так и иностранных инвестиций. Кроме того, работая над реализацией конкретных инвест-проектов, мы создаем потенциал для повышения экспортных возможностей российских компаний как на Дальнем Востоке, так и в европейской части нашей страны. Здесь на помощь нашим компаниям, которые стремятся усилить свои позиции на традиционных рынках (а это прежде всего рынки развивающихся государств), приходит «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», созданное тоже совсем недавно, но уже серьезно заявившее о себе целым рядом сделок, которые обеспечили экспорт российской промышленной продукции в такие страны, как Китай, Индия, страны Латинской Америки, страны СНГ.

Таким образом, государство сознательно и целенаправленно идет на формирование и усиление позиций институтов развития. Здесь большую роль играет наше законодательство, связанное с конституционными соглашениями, связанное с созданием и развитием особых экономических зон, связанное с государственно-частным партнерством. Все эти инициативы и их реализация дают возможность вместе с иностранными инвесторами идти в российскую экономику и развивать отдельные ее сектора. Думаю, что мои коллеги скажут подробнее и о других направлениях деятельности нашего государства, которые связаны с обеспечением притока российских и иностранных инвестиций. Но что касается роли и места институтов развития, можно уверенно констатировать, что созданы серьезные, надежные механизмы,

которые, к счастью, являются интересными и надежными партнерами для иностранных инвесторов, заинтересованных в работе с Российской Федерацией. Спасибо.

Д. Лернер:

Большое спасибо, господин Дмитриев. Теперь мы слушаем Кирилла Дмитриева, генерального директора Российского фонда прямых инвестиций. Данный институт самым непосредственным образом занимается привлечением иностранных инвестиций в Российскую Федерацию, в частности в акционерный капитал. Кирилл, расскажите, чем занимается РФПИ, каких результатов вы достигли в решении указанных задач?

К. Дмитриев:

Спасибо, Джош. Я очень рад видеть много знакомых лиц, многие были здесь на похожей панели два года назад, когда «Российский фонд прямых инвестиций» был просто концепцией. Мы с Владимиром Александровичем Дмитриевым, который возглавляет «Группу “Внешэкономбанка”» и который провел очень активную работу, чтобы РФПИ был создан и запущен, сидели в этой комнате два года назад и обсуждали фонд просто как идею. Сейчас можно сказать, что РФПИ — это пример построения успешного института. Правда, нам еще предстоит окончательно доказать свою успешность, но, по крайней мере, мы быстро движемся к этой цели на базе «Группы “Внешэкономбанка”». Наш опыт показывает, что в довольно сжатые сроки можно от идеи прийти к результатам и действительно сфокусированно, четко выполнять задачи, которые перед нами поставили руководство страны и Владимир Александрович.

Что мы сделали? Полгода нам понадобилось на то, чтобы просто оформить фонд, создать его. А потом буквально за полтора года мы проинвестировали 600 миллионов долларов своих средств, привлекли два миллиарда долларов от соинвесторов в конкретные проекты, а также привлекли три миллиарда

долларов, которые инвесторы вложили в проекты при нашей поддержке (но мы как «Российский фонд прямых инвестиций» туда не зашли). Кроме того, мы привлекли четыре миллиарда долларов в совместные инвестиционные платформы. В общем, для первых полутора лет, как нам кажется, это неплохой результат.

Мы активно фокусируемся на интересных сделках. Я хотел рассказать немного про логику: куда мы инвестируем, зачем и как. «Российский фонд прямых инвестиций» базируется на двух основных принципах. Мы должны фокусироваться на доходных инвестициях, и мы можем инвестировать, только если с нами есть ведущий соинвестор. Мы используем несколько инвестиционных подходов и концепций. Первая — это растущий средний класс в России. Джош уже упоминал, что за последние пять лет он вырос в три раза. Исходя из этой инвестиционной стратегии, мы делаем инвестиции в медицинский сектор, в кинотеатры. Мы видим много иных возможностей для продолжения инвестирования в связи с ростом среднего класса. Вторая наша тематика — это рост в регионах России. Мы знаем, что многие бизнесы первоначально развиваются в Москве более активно, но потом понемногу перемещаются в регионы, и возникает все больше и больше хороших региональных бизнесов. Мы видим здесь тоже значительные возможности. Например, мы сейчас провели инвестирование в компанию по производству шин в регионах и будем активно развивать свое региональное присутствие. Третья тема — повышение эффективности предприятий, потому что мы знаем, что российской экономике надо становиться все более и более конкурентоспособной. Эффективность многих предприятий может быть улучшена. Соответственно, мы рассматриваем множество подобных возможностей. И еще одна, последняя основная тема — это инвестиции в инфраструктуру, потому что мы считаем, что это крайне важный для России сектор. Сейчас недостаточно инвестиционных инструментов для инвестиций в инфраструктуру. У «Внешэкономбанка» есть очень мощная экспертиза инфраструктуры и, безусловно, мы привлекаем соинвесторов, которые

являются лидерами в инфраструктурных инвестициях. Здесь неслучайно присутствует Мартин Стэнли, который является руководителем Macquarie Infrastructure and Real Assets, одного из ведущих фондов инвестиций в инфраструктуру. Безусловно, господин Роп из European Investment Bank (EIB), тоже активно инвестирует в инфраструктуру. Это партнерство между «Внешэкономбанком», РФПИ и ведущими иностранными соинвесторами в инфраструктуру нам кажется весьма плодотворным и перспективным.

Мы также создаем платформы с ведущими инвесторами. Здесь присутствует господин Гао, президент Китайской инвестиционной корпорации China Investment Corporation (CIC), Тадаши Маеда из Японского банка международного сотрудничества (ЯБМС). Это пример страновых партнерств, которые мы создаем. Китайская инвестиционная корпорация создала с нами фонд буквально в первые четыре месяца с начала нашего существования. Это, во-первых, показатель того, что различные инвесторы верят в наши инвестиционные процессы. Во-вторых, как в случае с Японией, это также возможность привлечь много денег от стратегических инвесторов. Ведь когда стратегический японский инвестор смотрит на рынок и видит, что может проинвестировать вместе с ЯБМС, вместе с РФПИ и, возможно, с «Внешэкономбанком», ему это, безусловно, комфортнее, чем инвестировать в России без партнеров. Поэтому страновые партнерства — это крайне важно.

Вчера был очень успешный, очень важный ужин с Президентом Владимиром Владимировичем Путиным, где были практически все ведущие суверенные фонды мира. Они подтвердили несколько вещей. Во-первых, Россия остается крайне интересным рынком для их инвестиций. Во-вторых, им нравится предсказуемость политики, которая проводится в России. В-третьих, они видят, что на фоне замедляющегося роста в других странах Россия имеет значительный потенциал для дальнейшего роста, но рост этот надо реализовать в рамках повышения конкурентоспособности. Кроме того, мы объявили об очень важном партнерстве — с Mubadala, суверенным фондом Объединенных Арабских Эмиратов. Это фактически первый российско-

арабский фонд. Нам Mubadala важен как инвестор, который обладает очень сильной экспертизой в инфраструктурных проектах, в IT-индустрии и многих других.

Итак, мы построили некую систему, которая позволяет любому инвестору, исходя из своих интересов, находить партнерство с РФПИ в рамках «Группы “Внешэкономбанка”». Если этот инвестор более пассивен и хочет делегировать полномочия нам, как, например, Кувейтский инвестиционный фонд, то у нас есть автоматическая модель инвестирования, куда этот фонд положил 500 миллионов долларов, и теперь он автоматически входит на 5% во все наши сделки. Часть денег, которые Mubadala выделил нам вчера, будет идти по модели автоматического соинвестирования. Если кто-то хочет играть активную роль в инвестициях, как СИС, как ЯБМС, мы можем вместе инвестировать в конкретные проекты. Поэтому я действительно благодарен всем, кто присутствует здесь: многие из вас сопричастны этому процессу, тому пути, который был пройден за последние два года. Этот путь показывает, что Россия на основе «Группы “Внешэкономбанка”» создает успешные институты развития, которые решают важные задачи и привлекают ведущих партнеров для инвестиций. Спасибо.

Д. Лернер:

Большое спасибо, господин Дмитриев. Перейдем к точке зрения инвесторов. В частности, обратимся к двум наиболее значительным мировым инвесторам, сотрудничающим с РФПИ. Я надеюсь, что они расскажут нам о перспективах сотрудничества с РФПИ, о своем восприятии инвестиционных возможностей в Российской Федерации в целом. Начнем с Гао Сицина, заместителя председателя совета директоров, президента China Investment Corporation. Господин Гао, поделитесь с нами Вашими мыслями.

Гао Сицин:

Прежде всего я хотел бы сказать, что мне приятно находиться здесь и обсуждать с нашими друзьями возможности и риски, связанные с осуществлением инвестиций в Российскую Федерацию, в частности взаимодействие China Investment Corporation и Российского фонда прямых инвестиций. Возможности и преимущества инвестиций для нас очевидны, однако зачастую мои друзья, представляющие в основном западные инвестиционные компании, спрашивают меня: «Почему Вы так оптимистично настроены в отношении России?» Я отвечаю: «Разве это не очевидно?» На что слышу: «Мы не уверены. Расскажите, почему это должно быть очевидным». Многие годы я говорю об этом и по-прежнему слышу мнения о рисках, связанных с Российской Федерацией. Расскажу вам о том, каковы типичные представления об инвестиционных рисках в Российской Федерации, и поделюсь своим мнением на этот счет.

Прежде всего, когда вы говорите об инвестициях и спрашиваете: «Достаточно ли стабильна валюта?», — я отвечаю: «Вы знаете, все валюты относительно стабильны, даже золото». Что касается валюты Китая, то долгое время считалось, что китайский юань может только расти. Неожиданно в прошлом месяце появилось мнение: «Возможно, он падает!» То же самое касается и других валют. Как мне кажется, российская валюта — гораздо более предсказуемая, чем большинство валют, с которыми мы имеем дело. Почему? Преимущества российского рубля связаны с преимуществами потенциала всей российской экономики. Долгое время российский рубль сравнивали с сырьевыми валютами. В нашей деятельности мы имеем дело со многими сырьевыми валютами, в частности с австралийским долларом и канадским долларом. Я слышу: «Российский рубль может попасть в эту категорию, а может и не попасть, не только из-за сырьевого характера валюты, но и вследствие многих других факторов». Мы работаем на долгосрочную перспективу. Являясь государственным инвестиционным фондом, СІС должен работать на долгосрочную перспективу. Мы не можем работать так, как большая часть краткосрочных фондов хеджирования или даже обычных

компаний по управлению активами, поскольку мы не смотрим на результаты нашей деятельности в перспективе одного, двух или даже пяти лет. Государственный совет предоставляет нам десятилетний срок для оценки наших результатов. Если взглянуть на общую динамику развития современной китайской экономики, мы поймем, что десять лет — очень короткий срок. Мы знаем, что есть гораздо более длительная перспектива, о чем говорят наши друзья на Ближнем Востоке: «Мы смотрим на 25 или даже 50 лет вперед». Учитывая это, а также оценивая качество российской экономики, можно поверить в правдивость такого заявления. Поэтому меня не заботят краткосрочные колебания валютного курса. Я рассматриваю данную проблему в более долгосрочной перспективе, тем самым отвечая на второй вопрос, который мне часто задают: «Является ли система достаточно стабильной? Являются ли надежными правовые, судебные и административные системы?» Задержки и коррупция рассматриваются как барьеры на пути к инвестициям. Подобные проблемы можно наблюдать в каждой стране. Я не говорю о развивающихся рынках. СИС осуществляет больше инвестиций в развивающиеся рынки, нежели многие подобные ей структуры. Работая на долгосрочную перспективу, с самого первого дня мы знали, что нужно уделять внимание общим вложениям стран и развивающихся рынков, которые были недостаточно представлены на рынке капитала.

Каждый год я подписываю нормативные документы из более чем 120 стран и, как правило, слышу: «Это рыночные страны, у них нет таких проблем». Проблемы есть везде, и в связи с этим скажу, что мы вполне спокойно воспринимаем так называемые проблемы стабильности. По сравнению с большинством стран, Российская Федерация имеет очень стабильную политическую систему, правительство твердо контролирует ситуацию и правовую систему. Я сравниваю ее правовую систему со многими другими развивающимися рынками. Российская правовая система достаточно стабильна, чтобы нам было комфортно. Мы слышим о соглашениях, о возможностях обеспечения правопорядка, об административной стороне

вопроса. Проблемы будут возникать очень часто. Имея дело с определенным случаем, определенными инвестициями, мы понимаем, что будем работать не только с центральным Правительством, но и с местными органами власти различных уровней. Найдутся те, кто излишне затягивает процесс. Мы сталкиваемся с этой проблемой в большинстве стран. Не буду называть конкретные страны. Мы периодически сталкиваемся с этим в странах, которые имеют очень стабильную систему и в которых правительство поддерживает рыночные принципы, однако нам как государственному инвестиционному фонду приходится иметь дело с политическими вопросами. В этом отношении в Российской Федерации мы чувствуем себя вполне комфортно. Одно из главных преимуществ наших инвестиций состоит в том, что наше правительство и Правительство Российской Федерации оказывают значительную поддержку нашим инвестициям и иностранным инвестициям в целом. Когда возникают проблемы, мы обращаемся к правительству и взаимодействуем с теми, кто управляет ситуацией. Нам гораздо проще решать проблемы в России, чем во многих других или даже в большинстве других стран. В некоторых странах нас обычно воспринимают как рыночную организацию, мы сталкиваемся с высокопоставленными политиками, которые говорят: «Извините, у нас проверки и итоги. Наша страна только встает на этот путь, мы не можем работать с вами. Обратитесь к соответствующему государственному органу вашей страны». Это происходит в различных странах по всему миру. Здесь, в Российской Федерации, мы чувствуем себя комфортно.

Мы слышим мнение о потенциальной нехватке рабочей силы. Даже Китай сталкивается с этой проблемой, особенно в восточных прибрежных районах. Долгие годы мы думали, что у Китая — огромный избыток рабочей силы, учитывая миграцию людей в восточные прибрежные районы. Это привело к формированию очень дешевой и хорошо образованной рабочей силы. Однако за последние несколько лет ситуация изменилась. Стоимость рабочей силы в Китае за последние десять лет возросла в несколько раз. Это происходит во

многих странах. Только что Президент Российской Федерации говорил о том, что в настоящее время трудовые ресурсы в стране выравниваются после падения последних лет. Мы считаем, что это, действительно, хорошая тенденция. Конечно, некоторые регионы страны (например, Дальний Восток) и определенные отрасли сталкиваются с проблемами. Я считаю, что страна, и особенно федеральное Правительство, предпринимают много усилий для решения этих проблем. Мы считаем нехватку рабочей силы реальной проблемой, однако она решается.

Кроме того, люди говорят об инфраструктуре. За последние 14 лет я несколько раз был в Российской Федерации, и я вижу разницу между 1999 годом и сегодняшним днем. Во время последнего посещения Москвы я около трех часов добирался из аэропорта до центра города, а в 1999 году такая поездка занимала всего полчаса. Естественно, это огромная проблема для многих людей, чья работа зависит от времени, — для людей, которые беспокоятся об эффективности и количестве затраченного времени. Однако если взглянуть на ситуацию с другой стороны, она предоставляет огромные возможности. Мы, как долгосрочный инвестор, возлагаем надежды на инвестиции в инфраструктуру, возлагаем надежды на недвижимость и на другие подобные факторы. Стоит только взглянуть на Российскую Федерацию, чтобы увидеть возможности. В Китае, даже в отдаленных районах, есть дороги. Недавно на западе Китая мы ехали по большому шоссе, где было очень мало машин. Я думал: «Почему у нас не хватает машин, чтобы заполнить все эти дороги?» Нужно подождать еще два-три года — и все будет. В Российской Федерации сегодня меньше дорог, мы можем воспользоваться этой возможностью. После осуществления инвестиций в дороги, вы очень скоро увидите приток других инвестиций. Мы превращаем факторы, которые называют «проблемами», «потенциальными рисками», в большие возможности. Это моя точка зрения. Спасибо.

Д. Лернер:

Большое спасибо. Теперь выслушаем другую точку зрения от Тадаши Маеда, управляющего директора Японского банка международного сотрудничества (ЯБМС).

Т. Маеда:

Мне очень приятно находиться здесь. Я управляющий директор Японского банка международного сотрудничества. Расскажу вам вкратце о роли ЯБМС. Япония — долгосрочный партнер Российской Федерации еще с советских времен, а ЯБМС был крупнейшим заимодателем Российской Федерации, в основном в нефтяном и газовом секторах. Например, недавно мы предоставили значительное долговое финансирование для проекта «Сахалин-2» по добыче и сжижению природного газа. После аварии на атомной электростанции «Фукусима» мы импортировали около 80 миллионов тонн сжиженного природного газа (СПГ), что эквивалентно примерно 40% объема мировой торговли СПГ. Таким образом, природный газ и другие виды органического топлива Российской Федерации по-прежнему имеют жизненно важное значение для Японии. Однако мы смещаем внимание с традиционного нефтегазового сектора Дальнего Востока России и острова Сахалин и диверсифицируем его. В других отраслях существует больше возможностей в отношении инфраструктуры. Около трех лет я был специальным советником кабинета министров Японии. Я впервые встретился с Кириллом Дмитриевым год назад, летом 2012 года. Я был очень рад нашей встрече, так как искал возможности осуществления инвестиций с помощью Российского фонда прямых инвестиций в более широкий круг секторов Российской Федерации, а не только в нефтегазовый сектор. После первой встречи с Кириллом я начал переговоры о создании новой концепции, совместной инвестиционной платформы. В отличие от Российско-китайского инвестиционного фонда, новая структура представляет собой, скорее, не фонд, а функцию ЯБМС не только как акционера, но и как крупного заимодателя, имеющего длительный опыт предоставления экспортных и инвестиционных кредитов с целью

поддержки деятельности японских предпринимателей в Российской Федерации. Совсем недавно мы укрепили нашу функцию акционера. Кстати, наши годовые обязательства — общая сумма собственных и заемных средств — в 2012 году составили около 40 миллиардов долларов США. Это рекордно высокий показатель; среднегодовой показатель ЯБМС составляет примерно 30 миллиардов долларов США. В настоящее время мы укрепляем возможности вложений в акционерный капитал. Мы не являемся государственным инвестиционным фондом, поскольку в Японии такие фонды отсутствуют. Тем не менее, ряд наших функций схож с функциями государственных инвестиционных фондов в части вложений в акционерный капитал. В результате нашего сотрудничества с РФПИ мы подписали Меморандум о взаимопонимании (МОВ) для создания совместной инвестиционной платформы, воспользовавшись возможностью, предоставленной в результате визита премьер-министра Синдзо Абэ в Москву 29 апреля 2013 года. Меморандум заложил определенные механизмы для совместных инвестиций. Мы также подписали соглашение с «Внешэкономбанком», выступающим в качестве заимодателя для потенциальных проектов, поддерживаемых совместной инвестиционной платформой.

Два фактора характеризуют совместную инвестиционную платформу. Во-первых, мы договорились о приоритетных секторах для инвестиций: это инвестиции в городское развитие, включая развитие «интеллектуального» города; инвестиции в современное медицинское обслуживание; инвестиции в минеральные ресурсы и смежные достаточно крупные отрасли. Японская промышленность имеет определенные технологии, стратегически важные для развития «умных» городов. В отношении современного медицинского обслуживания мы рассматриваем лучевую терапию, которая является побочным продуктом ядерной промышленности. Новый тип лучевой терапии очень полезен и эффективен в борьбе с определенными типами опухолей. Технологии в Японии значительно продвинулись вперед благодаря так

называемой терапии ионами углерода. В Японии имеется целый ряд больниц, которые могут служить примерами для России. Однако необходима мобилизация компаний с точки зрения прямых инвестиций и внедрения технологий. Передача технологий является ключевым моментом.

Вторая черта совместной инвестиционной платформы — роль обеих сторон в создании с нуля нового, инициативного взаимодействия, а не только в создании активных, оперативных инвестиций в акционерный капитал. Для большей жизнеспособности проекта обе стороны согласились принять участие в его начальных стадиях. Это новый подход, очень амбициозный и агрессивный, и обе стороны подписали договор и согласились на создание совместной инвестиционной платформы. Именно поэтому мы назвали ее «совместной инвестиционной платформой». У нее огромный потенциал. Мы планируем обеспечить взаимодействие потенциальных инвесторов японской промышленности и российских партнеров, главным образом, в частном секторе. «Внешэкономбанк» планирует внести свой вклад и делиться информацией о потенциальном неисполнении долговых обязательств. Это очень важно. Благодаря этому мы создали новый подход к сотрудничеству трех сторон. Я искренне уверен, что это даст новые плодотворные результаты с точки зрения вложений в акционерный капитал в Российской Федерации.

Д. Лернер:

Большое спасибо. Мы ценим это. Сейчас мы выслушаем точку зрения компаний: она станет интересным дополнением к тому, что было сказано. Воспользуюсь возможностью подчеркнуть мою двойственную роль. Одна из моих ролей — задавать интересные вопросы, другая — обеспечить завершение сессии ровно в 11 часов. Я буду очень строгим и предоставлю нашим последним двум докладчикам всего четыре с половиной — пять минут, чтобы оставить немного времени для выступления других участников. Нам повезло, что нас посетил Бруно Анселэн, старший вице-президент компании

Renault. Изложите Вашу точку зрения относительно инвестиций в Российскую Федерацию.

Б. Анселэн:

Спасибо, Джош. Прежде всего, я хотел бы поблагодарить организаторов Форума за приглашение. Я француз, а здесь не так много французов. Я представляю очень небольшую французскую компанию, которая занимает лишь четвертое место по производству автомобилей в мире в партнерстве с компанией Nissan. Мы надеемся, что партнерство с нашими друзьями из ОАО «АВТОВАЗ» поможет нам стать третьими в мире. Ваша улыбка подсказывает мне, что я должен говорить кратко, поэтому позвольте мне просто рассказать анекдот: мы ведем уж слишком серьезную дискуссию. Шутка очень простая и иллюстрирует мою точку зрения и взгляд компании Renault на инвестиционный климат в России, на потенциал российского рынка, на уровень нашей дружбы с российскими коллегами и компаниями. Шутка заключается в следующем: в начале каждого года — вероятно, как и в российских крупных компаниях, — вы проводите оценку результатов со своим боссом. Босс задает вам вопрос: «Ваши результаты были хорошими?» Я ответил: «Да», — по всем пунктам. Мы значительно увеличили нашу долю на рынке; мы значительно увеличили прибыль; мы значительно увеличили объемы; мы укрепили партнерство с «ОАО «АВТОВАЗ» с целью оживления деятельности данной компании, что является нашей следующей крупной целью. Естественно, босс был всем доволен. Тогда он спросил: «Тебе нравится климат? Тебе понравилось работать в России в течение трех лет? Учитывая, что ты француз, тебе придется когда-нибудь вернуться во Францию». На что я ответил: «Да, нравится». «Когда ты хочешь вернуться во Францию?» — спросил он. Я ответил: «Никогда».

Эта короткая шутка показывает, что я думаю о Российской Федерации. Признаюсь, что, когда я впервые приехал сюда три года назад, я очень мало знал о Российской Федерации. Я приезжал сюда два раза. В то время я был

ответственным за глобальную систему поставок Renault. Я приехал, чтобы создать Renault и организовать систему поставок запчастей для нашего нового завода в Москве. В то время доля рынка Renault составляла менее 1%. К началу этого года доля составила около 8%. На сегодняшний день Renault — второй по величине производитель и продавец автомобилей на российском рынке после ОАО «АВТОВАЗ». ОАО «АВТОВАЗ» планирует стать нашим партнером в результате интеграции с альянсом Renault Nissan — не в качестве дочерней компании, а в качестве бренда. Мы готовы развивать этот бренд в будущем — фактически, первый российский бренд. Несмотря на то, что это не является нашим главным приоритетом на сегодня, мы планируем возродить бренд LADA как российский экспортный бренд. Мы чувствуем потенциал этой страны. Конечно, многие говорят о стабильности иностранной валюты, но я повторяю то, что сказал мой китайский коллега. Если сравнить колебания российского рубля и других валют, то окажется, что это самая стабильная валюта в истории Renault. Все критикуют бюрократию. Конечно, приходится заполнять тонны документов, тонны бумаг, подписывать их сотни раз каждый день, наклеивать сотни марок, однако российская бюрократия, в отличие от французской, очень надежна и предсказуема. У меня есть возможность сравнить обе эти страны. Признаюсь, французская бюрократия проще, но иногда гораздо менее предсказуема, чем российская. Ключевые показатели эффективности (КПЭ), стимулирующие развитие автомобильной промышленности в России, внушают оптимизм. Благосостояние народа улучшается, доходные статьи налицо. Народ может платить за автомобили, которых раньше не мог себе позволить. Показатель моторизации населения, демонстрирующий количество автомобилей на рынке на тысячу жителей, в два раза меньше по сравнению с Европой, Японией или Соединенными Штатами Америки. В России имеются огромный потенциал, и, я бы сказал, стабильный инвестиционный климат. Конечно, возникают кризисы. Конечно, многие компании испытывают недовольство, говоря, что они хотят начать революцию из-за налогов и прочих подобных барьеров. Но если у вас имеются

хорошие и долгосрочные отношения с людьми, я уверен, вы получите огромный потенциал. В завершение, я хотел бы сказать, что компания Renault продала свой первый автомобиль в России в 1912 году. Мы поставили машину царю Николаю II. Впоследствии мы остановили поставки по понятным причинам. Мы повторно начали деятельность в России в 1998 году. Четыре года назад, до моего приезда в Российскую Федерацию, это был 14-й по величине рынок Renault в мире. Затем он стал девятым, четвертым и, наконец, вторым. Сегодня Российская Федерация — второй по величине рынок Renault в мире. Все просто: если вы стабильны, если у вас есть стратегия, то нет никаких сомнений в том, что развитие будет осуществляться. Нужно быть очень последовательным, очень стабильным, но потенциал есть. Спасибо.

Д. Лернер:

Большое спасибо. Прежде чем мы перейдем к блицопросу первого ряда, я хотел бы дать слово одному из наших основных участников, который изложит свою точку зрения, — Станиславу Воскресенскому. Он является заместителем полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе. Думаю, он объяснит нам, в чем состоит инновационность этого региона, и оценит перспективы его развития. Мы обсуждали вопросы на уровне национальной политики. Было бы интересно узнать региональное видение, учитывая Вашу прошлую работу в федеральном Правительстве. Для изложения Вашей точки зрения у Вас есть несколько минут.

С. Воскресенский:

Когда я работал в Правительстве России, инвесторы говорили нам, что если мы хотим инвестиций, то нужно делать три вещи: развивать инфраструктуру, устранять все барьеры, инвестировать в человеческий капитал. Я хочу на примере территории, где я сейчас работаю, рассказать о федеральных — я

подчеркиваю, о федеральных — подходах к решению этих проблем. Это Калининградская область, самая западная область России, наша особая экономическая зона, российский эксклав. Итак, что здесь делается?

Инфраструктура. Пятнадцатого апреля началась модернизация аэропорта, приняты все необходимые разрешения Правительства России, и уже началось проектирование взлетно-посадочной полосы под все типы воздушных судов. Через два года аэропорт примет все типы самолетов.

Энергетика. Нас часто критиковали на федеральном уровне за качество сетей. В отношении Калининградской области принято особое решение о докапитализации региональной сетевой компании. На прошлой неделе министром энергетики России подписана пятилетняя инвестиционная программа этой компании. Ее реализация позволит, во-первых, остановить необоснованный рост тарифов, во-вторых, повысить качество и надежность сетей и решить проблемы с подключениями. В-третьих, Калининград будет принимать ряд матчей чемпионата мира по футболу в 2018 году, и в связи с этим потребуются федеральные инвестиции.

Какие предстоит взять барьеры. Всемирный банк в свое время, года два назад, сравнил 30 российских регионов по рейтингу ведения бизнеса. Калининград — 19-й из 30. Нехорошее начало, но, как совершенно верно говорил наш коллега, один из панелистов, — это вызов, это и есть возможность. В Калининградской области очень пассионарная предпринимательская среда и сильное давление бизнеса на власть по улучшению инвест-климата, поэтому мы ставим перед Калининградом весьма амбициозную задачу: в течение десяти лет войти в десятку отдельно измеряемых территорий в мире по рейтингу ведения бизнеса. Трудная, но реалистичная задача. Кроме того, ряд экономистов, как российских, так и международных, считают, что за десять лет Калининградская область вполне в состоянии увеличить валовой региональный продукт (ВРП) в два раза и, что еще важнее, в два раза увеличить зарплаты. Трудная, но амбициозная задача. Понятно, что она требует повышения качества работы региональных властей

и объединения усилий федеральных и региональных властей по улучшению инвестиционного климата.

Инвестиции в человеческий капитал. У нас есть Балтийский федеральный университет, сформирована стратегия, Президент Путин ее в целом одобрил. Ставка будет сделана на медицину и биотехнологии, подтянутся и другие естественнонаучные направления. Сейчас начинается реализация этой стратегии.

В свое время я работал в Правительстве Путина. Помню, за что нас критиковали инвесторы, — за качество работы власти в целом. Я хотел бы на эту тему тоже высказаться. Один европейский философ в начале 20 века писал, что человек может думать не только мозгом. Я уверен, что русский человек думает еще и сердцем. В этом, наверное, причина нашей силы, нашего консерватизма и талантов русского народа. Я имею в виду, что успех любой политики — экономической, социальной — зависит от того, какие условия создаются для реализации талантов. Великий русский писатель Достоевский писал, что русскому человеку нужны три вещи: чудо, тайна и авторитет. С того времени прошло много лет. Мне кажется, эти высокие запросы трансформировались в очень конкретные запросы людей к власти, которые я вижу, работая с людьми. Это очень простые требования: честность, эффективность и справедливость. На этих принципах, наверное, все уровни власти и должны работать.

Более того, я хотел напомнить нашим иностранным гостям, что все-таки Россия за 20 лет сдала экстерном экзамены, которые западноевропейская цивилизация сдавала лет 200—300. Я имею в виду развитие экономики, развитие политической системы. Но дальше нам придется сдавать эти экзамены только на «отлично», потому что мир становится более открытым, более глобальным. Наши граждане имеют возможность сравнивать с соседями, с другими странами. И «четверок» нам наши граждане уже прощать не будут. Именно поэтому Президент Путин, если вы помните его послание 2012 года, сформулировал общность целей, общность ценностей, и поставил

на повестку создание 25 миллионов рабочих мест нового качества. Сейчас Президент требует от всех уровней власти совершенно другого качества работы, потому что без этого мы не добьемся амбициозных темпов экономического роста, которые нам нужны. Поверьте, я это чувствую в своем кресле каждый день. Поскольку требование это довольно жесткое, я уверен, что мы справимся. И призываю вас: инвестируйте в Россию сейчас, потом это будет дороже. Спасибо.

Д. Лернер:

Спасибо. Мы подошли к моему первому вопросу. Даниэл Труэлл, Вы являетесь директором по инвестициям Wellcome Trust и, безусловно, имеете заслуженную репутацию одного из самых рациональных инвесторов в мире. Что Вы думаете о Российской Федерации в контексте Ваших мировых инвестиционных возможностей?

Д. Труэлл:

Я инвестирую 30 миллиардов долларов США. Что меня волнует? Глобальная доходность активов и риск премии за ликвидность, которую я получаю от отдельных активов. В отличие от предыдущего докладчика, я думаю, что текущий риск заключается в том, что Российская Федерация становится намного дешевле. Нам это нравится, потому что кризисы дают хорошие возможности для инвестиций. Мы не упомянули небольшой спорный пункт в деятельности Федеральной резервной системы США — «количественное смягчение», которое осуществится в ближайшие полтора года. Мы ожидаем, что Европейский центральный банк (ЕЦБ) вернется к обычной денежно-кредитной политике. Друзья господина Маеды участвуют в необычном финансовом эксперименте: образовавшийся пузырь только начинает сдуваться на развивающихся рынках долговых обязательств. Я считаю, что есть риск дальнейшего падения, а не роста активов. Кроме того, возникают и локальные макрориски. Вчера я общался с замечательным новым

председателем вашего Центрального банка. Я сказал ей, что мало кого из глав центральных банков обвиняют в излишнем консерватизме. В Российской Федерации инфляция по-прежнему составляет 6,5%. На данный момент процентные ставки — практически нереальные, но люди призывают к их снижению. Я считаю, что это опасно, если вы имеете дело с текущим дефицитом платежного баланса на основе сырьевой валюты. Мы видели такую ситуацию раньше, и, на мой взгляд, Российской Федерации не стоит снова ослаблять денежную или фискальную политику. Я думаю, что нужно быть очень осторожными в управлении макрорисками в Российской Федерации в ближайшие пару лет, поскольку крупные мировые банки реализуют политику «количественного смягчения» в виде беспроцентных ставок. Кроме того, я считаю очень важным для международных инвесторов создать долг на российских рынках капитала. Я был председателем Международного совета по долгосрочным инвестициям на Всемирном экономическом форуме. Активы наших членов составляют шесть триллионов долларов США. Предполагаю, что на данный момент у отдельных международных корпораций, осуществляющих вложения в Российскую Федерацию, больше иностранных, чем прямых инвестиций на российских рынках. Я думаю, что глубина рынков капитала должна быть одним из главных приоритетов в России. Нужно призывать крупных международных игроков отказываться от того, что они делают сейчас: от того, чтобы инвестировать в Россию через транснациональные компании. Вместо этого они должны инвестировать напрямую. Спасибо.

Д. Лернер:

Спасибо за Ваше мнение. Сейчас мы обсудим одну из тем, озвученных в комментариях: интерес к инфраструктуре как к инвестиционной сфере. Я думаю, что стоит глубже раскрыть проблемы, плюсы и минусы, связанные с осуществлением инвестиций в эту сферу. Мы слушаем Димитриса Цицирагоса, вице-президента по Европе, Центральной Азии, Ближнему

Востоку и Северной Африке International Finance Corporation. Димитрис, рассматриваете ли Вы инфраструктуру, в частности в Российской Федерации, в качестве потенциального класса активов? Какие проблемы и возможности имеются в этой сфере?

Д. Цицирагос:

Спасибо, Джош. Благодарю вас, Владимир и Кирилл, за приглашение на это мероприятие. International Finance Corporation (IFC) и Всемирный банк представлены здесь в лице президента Кима. Наша цель — в том, чтобы положить конец бедности и приумножить наше общее благосостояние. Мы считаем, что инфраструктура — ключевой элемент деятельности в этом направлении. Я приведу два статистических примера. Анализ, выполненный банком, позволяет нам увидеть связь между усовершенствованием инфраструктуры и ростом валового внутреннего продукта (ВВП). Мы видим, что 20%-ное увеличение фонда инфраструктуры связано с 1%-ным увеличением роста ВВП. Могу также привести статистические данные по операциям, выполненным нами на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Существует четкая связь между инфраструктурой и созданием рабочих мест. Если в инфраструктуру Ближнего Востока инвестировать около миллиарда долларов США, можно создать до 140 тысяч прямых, дополнительных и новых рабочих мест. Поэтому для нас инфраструктура — это ключ к повышению конкурентоспособности, к росту занятости, к привлечению инвестиций, к улучшению условий торговли. Главная задача состоит в том, чтобы заниматься не только «жесткой» инфраструктурой, которая, конечно, очень важна, но и уделять особое внимание социальной инфраструктуре, особенно образованию и здравоохранению. Мы считаем, что Российская Федерация очень привлекательна с точки зрения инфраструктуры. Мы считаем, что потребности Российской Федерации в инфраструктуре могут обойтись в триллион долларов США. Основное направление, где мы видим возможности, — это транспорт: железные дороги, аэропорты, порты и городской транспорт.

Я думаю, что господин Гао сделал интересный комментарий, сравнив, сколько времени потребовалось, чтобы добраться из аэропорта в Москву, в 1999-м и в 2013 годах. В то же время, мы видим возможности и в муниципальном секторе, в социальной инфраструктуре Российской Федерации. В России, как и во всем мире, частный сектор играет роль ключевого звена инфраструктуры. Мы видим возможности для частного и государственного сектора в Российской Федерации. Мы видим в инфраструктуре ключевую роль правительства, однако частный сектор также играет важную роль, выступая в качестве инвестора.

Д. Лернер:

Спасибо. Перейдем к следующей теме, которую я хотел бы осветить: как видит эти вопросы частный сектор. Мартин Стэнли — глава Macquarie Infrastructure and Real Assets. Как Вы оцениваете инвестиции в Российскую Федерацию в сравнении с другими возможностями, существующими в мире?

М. Стэнли:

Спасибо, Джош. Мы инвестируем в инфраструктурные активы по всему миру около ста миллиардов долларов США, в прошлом году мы привлекли около десяти миллиардов долларов в инфраструктуру производства по всему миру, включая Европейский союз и Азию. Важно помнить, что капитал фактически ограничен. Это гибкий, привлекаемый, конкурентоспособный инструмент. Он чем-то похож на живое существо, он порождает возможности и очень чувствителен к риску и вознаграждению. Если мы этого не учтем, мы упустим его. Когда мы рассматриваем Российскую Федерацию с точки зрения инвестиций, когда наши инвесторы обдумывают положение в Российской Федерации, они видят возможности. Возможностей много, и инвесторов это привлекает, однако недостаточно быть просто рынком с большими возможностями. Рынок должен быть инвестиционным. Нам нужна инвестиционная сеть возможностей для привлечения капитала. Когда я

называл цифры, я говорил об управлении инфраструктурной компанией примерно на 630 миллионов долларов США. Эти средства поступают в основном от государственных инвестиционных фондов и международных компаний. Мы только что привлекли средства Европейского фонда инфраструктуры в размере 2,75 миллиардов евро, и бóльшая часть этих средств поступает от институциональных пенсионных фондов. Эти средства должны быть доступными для инвестиций в Российскую Федерацию, однако есть ряд причин, по которым они в данный момент недоступны. Некоторые из этих причин уже озвучил Даниэл. Я считаю, что Российской Федерации важно обеспечить оценку пространства, чтобы мы могли привлечь капитал такого рода, какой реализуется в крупных пенсионных планах в Северной Америке, Европе и Азии. В настоящее время я не верю в возможности осуществления инвестиций в Российскую Федерацию. Необходимо создать ряд факторов. Во-первых, нам нужна инвестиционная сеть, это очень важно. Нужна не просто сеть: она должна быть инвестиционной. Во-вторых, нам нужны четкие и понятные параметры риска. Какие параметры риска берут в расчет те, кто инвестирует в Россию? На современном рынке инфраструктуры некоторые из параметров риска не совсем понятны. В-третьих, компетентное управление очень важно и для нас, и для частного капитала. Компетентное управление не всегда доступно для осуществляемых нами инвестиций. Кроме того, большое значение имеют и верховенство закона, и свободное движение капитала на рынок и из рынка. На этом я останавлиюсь. Инфраструктура — это особый класс активов, поскольку он очень глубоко затрагивает жизнь людей. Он имеет возможность улучшить ее, а в случае ненадлежащей реализации — нанести вред. Эффект инфраструктурных изменений состоит в том, что все страны очень заинтересованы в инфраструктуре. В ней заинтересованы и государства, и политики. Основные риски инвесторов и инфраструктуры во всем мире — это риск неплатежеспособности государства и риск изменения законодательства. Значит, нам обязательно нужна поддержка со стороны правительства, но — в рамках четких параметров. Мы не хотим чрезмерной

государственной поддержки: в противном случае она вытеснит частный капитал. И нам нужна четкая, устойчивая, последовательная, предсказуемая нормативная система, которая позволила бы нам осуществлять инвестиции в долгосрочной перспективе.

Д. Лернер:

Прекрасно. Большое спасибо. Последний вопрос, который я хотел бы задать, прежде чем перейти к заключительным словам Кирилла, адресован Антону Ропу, вице-президенту по развитию бизнеса и информационных технологий Европейского инвестиционного банка (ЕИБ). Если рассматривать не только инфраструктуру, то какие отрасли ЕИБ считает наиболее привлекательными? У нас есть лишь несколько минут, но я хотел бы дать Вам возможность поделиться с нами Вашими соображениями. Я понимаю, это слишком значимый вопрос для двухминутного обсуждения, но таков характер мероприятия.

А. Роп:

Большое спасибо, Джош. Я очень рад здесь присутствовать. Постараюсь быть кратким. Наша дискуссия показала, что все мы согласны: Российская Федерация демонстрирует удивительный экономический рост в последние 10—15 лет, и мы этому рады. Мы также считаем, что экономика России имеет огромный потенциал. Однако мы должны знать, что валовой внутренний продукт на душу населения все еще находится в пределах 11 тысяч евро: это подразумевает огромный потенциал для будущего развития. Основной вопрос заключается в следующем: что изменилось? Я считаю, что Российская Федерация изменилась существенным образом. Исходя из этого, я хотел бы выделить два типа инвесторов в России: старомодный инвестор, который говорит об инфраструктуре, энергетике и так далее, желая использовать достаточно простой, устаревший способ финансирования, и современный инвестор, который понимает, что Российская Федерация изменилась и что

инвесторы должны инвестировать в частный сектор, в исследования и разработки, в сферу образования и так далее. Я не говорю, что в инфраструктуре нет потенциала. ЕИБ существенно изменил стратегию в отношении Российской Федерации. Я рад сообщить, что 2013 год является выдающимся для ЕИБ. В 2012 году ЕИБ инвестировал 500 миллионов евро в Российскую Федерацию. В этом году мы намерены инвестировать миллиард евро. Произошли действительно огромные изменения. Нам удалось развить отношения с крупнейшими банками России, в частности с «Внешэкономбанком». Я рад сообщить, что вчера мы подписали очень интересное кредитное соглашение с «Внешэкономбанком» и KfW в поддержку инвестиций в предпринимательство. Это — новый шаг. В текущем году мы планируем вложить около 500 миллионов евро в малые и средние предприятия частного сектора. Совместная деятельность с «Внешэкономбанком» — это очень интересное и совершенно новое направление. Мы готовим так называемый рамочный кредит. В рамках данного кредита мы собираемся осуществлять поддержку сфер исследований и разработок, энергоэффективности и образования. Сегодня мы сталкиваемся с совершенно новыми задачами, на которые мы должны реагировать. Я считаю, что совместно мы можем добиться успеха.

Д. Лернер:

Отлично! Большое спасибо. Я задам один дополнительный вопрос, он займет 30—40 секунд, не больше. Мы хотели бы услышать мнение частного сектора. Артем Кудрявцев, президент ЗАО «Компания Транстелеком», не могли бы Вы за 30 секунд поделиться с нами своими мыслями?

А. Кудрявцев:

Спасибо большое, я постараюсь уложиться в 30 секунд.

Компания, которую я представляю, занимается телекоммуникациями. Телекоммуникации не просто до неузнаваемости изменили нашу жизнь, но

стали базовой, неотъемлемой потребностью населения. Мы в первую очередь занимаемся развитием Интернета и связи в удаленных районах и видим в этом не только экономическую задачу, бизнес-задачу, но и большой вклад в социально-экономическое развитие, поскольку коммуникации дают широчайшие возможности для развития среднего и малого бизнеса, доступа к профессиональным услугам, дают населению возможность из удаленных мест дистанционно обучаться, дистанционно пользоваться медицинскими услугами. Телекоммуникации являются вложениями в человеческий капитал в тех местах, где еще нет должной инфраструктуры — как образовательной, так и медицинской.

В целом, конечно, Интернет — это еще и возможность развлечений и социализации, он увеличивает удовлетворенность жизнью людей, которые находятся на очень большом расстоянии друг от друга, и объединяет их в единое целое. Опыт Европы показывает, что 10%-ное повышение проникновения Интернета ведет к 1,5%-ному повышению ВВП страны. Это отрасль, которая показывает высокую рентабельность и высокую отдачу на капитал.

Д. Лернер:

Большое спасибо. Сегодня мы подняли много интересных тем. Хотя и вопросы, и возможности здесь не слишком очевидны. Кирилл, не хотели бы Вы высказать несколько заключительных соображений относительно сказанного? Затем мы завершим сессию. Спасибо.

К. Дмитриев:

Я хотел поблагодарить всех, кто пришел сюда. У нас, действительно, множество различных перспектив. Это перспектива суверенных фондов, банков, стратегических инвесторов, региональная перспектива для инвесторов в инфраструктуру. Множество интересных идей. Думаю, вывод очень простой: Россия остается интересным рынком для инвестиций для многих инвесторов.

Безусловно, есть ряд вопросов, которые надо решать, потому что капитал — это конкурентный инструмент, и для него надо создавать комфортные условия. Мы в РФПИ и в рамках «Группы “Внешэкономбанка”» максимально стараемся двигаться в этом направлении. Большое спасибо, что вы пришли на эту сессию.

Д. Лернер:

Еще раз спасибо. До свидания.