

## Защита и продвижение интересов иностранного бизнеса в России»



2 декабря 2015 года в НИУ ВШЭ прошел круглый стол «Защита и продвижение интересов иностранного бизнеса в России» с участием руководителей зарубежных бизнес-ассоциаций, работающих в России. Мероприятие проведено в рамках общеуниверситетского факультатива «GR в современной России: теория и практика» кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ совместно с Научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций. Модерировал дискуссию на круглом столе президент Высшей школы экономики, президент РСПП А.Н.Шохин. Основными участниками дискуссии выступили руководители зарубежных бизнес-ассоциаций, а также Мытенков С.С., вице-президент, управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий РСПП; Поляков Л.В., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти; Юргелас М.В., доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, независимый эксперт в сфере информационных технологий и др.

Предлагаем вашему вниманию запись выступлений зарубежных участников круглого стола (с незначительными сокращениями).



**Шохин А.Н.** Сегодня мы решили обсудить на круглом столе тему защиты интересов иностранного бизнеса в России. Мы в Российском союзе промышленников и предпринимателей очень плотно работаем с ассоциациями иностранного бизнеса, которые объединяют зарубежные компании, работающие в России. Это ассоциации национального типа, они объединяются по интересам и продвигают свои интересы в России. Одновременно они выступают как системные интересы, защищающие иностранный бизнес в принципе, - это, с одной стороны. С другой стороны, мы обнаружили, что у иностранного капитала, присутствующего в нашей стране, системные проблемы те же самые, что и у российского бизнеса. И мы считаем важным найти точки соприкосновения и отстаивать эти системные интересы предпринимательского класса - совместно с иностранным бизнесом. Прежде всего, в части создания благоприятной инвестиционной среды, облегчения административного бремени и по многим другим вопросам.

У нас кроме национальных ассоциаций функционируют еще системные региональные организации, в частности, Ассоциация европейского бизнеса в России. Поэтому у нас сегодня в гостях Филипп Пегорье, председатель правления Ассоциации европейского бизнеса в России, президент Alstom в России и руководители нескольких национальных бизнес-ассоциаций. Назову их: Лу Наумовский, вице-президент и глава московского представительства корпорации Kinross Gold. Он одновременно является председателем Национального совета директоров Канадской деловой ассоциации в России и Евразии. Ален Томсон, директор по России Российско-британской торговой палаты; Михаэль Хармс, глава московского представительства Объединения торгово-промышленных палат Германии и председатель правления Российско-германской торгово-промышленной палаты; профессор Антонио Фаллико, председатель совета директоров АО Банк «Интеза», кроме того, он еще возглавляет фонд «Познаем Евразию», который провел несколько евразийских форумов в замечательном городе Верона. Чуть более месяца назад был четвертый форум, и, надо сказать, что этот форум превращается в место для обсуждения вопросов взаимодействия евразийской интеграции и интеграции

европейской. Как вы знаете, эта тема и на официальном уровне сегодня поддерживается. Не всегда просто Брюсселю сотрудничать с Москвой, как со столицей России, но легче сотрудничать с Москвой как с местом расположения Евразийской экономической комиссии. И может быть со следующего года, когда председателем Евразийской экономической комиссии станет представитель Республики Армения, диалог пойдет легче.

Итак, коллеги, я еще раз хочу подчеркнуть, что у нас налажено очень хорошее взаимодействие с коллегами, и, честно говоря, у них есть и другие каналы выхода на наше Правительство, в частности, Консультативный совет по иностранным инвестициям, который заседает раз в год. В октябре 2015 года он заседал в очередной раз (совет был создан при Председателе Правительства еще в 1994 году Виктором Черномырдиным, я у него был заместителем по этому совету в те годы). Есть также Санкт-Петербургский экономический форум, где традиционно проходят встречи представителей иностранных инвесторов, CEO иностранных компаний с Президентом России. Обычно мы стараемся, чтобы за одним столом встречались и иностранный бизнес и российский. Но в этом году россиян немного отсекали от диалога, и была встреча Президента России с иностранными главами компаний. Это лишний раз заставляет нас дружить с нашими иностранными коллегами, потому что иногда у них каналов больше, чем у нас. Это, конечно, шутка.



**Лу Наумовский** - вице-президент, глава и генеральный директор Московского представительства корпорации Kinross Gold, председатель Национального совета директоров Канадской деловой ассоциации в России и Евразии (CERBA).

Для меня большая честь присутствовать на этой встрече. Я попытаюсь коротко донести до аудитории взгляды канадского бизнеса. 2-3 года назад у нас было около 200 участников ассоциации, сейчас – всего 140. И это можно описать, как прямое следствие испорченных отношений между двумя государствами. Но мы всегда говорим: бизнес – есть бизнес. Я должен отметить: особое положение Канады в этой связи было неизбежно. Взгляды бывшего канадского правительства, общественных кругов, безусловно, повредили заинтересованности канадских компаний в сотрудничестве с российскими

фирмами. Я это говорю, поскольку работаю в бывшем Советском Союзе и в России с 1982 года. И мы всегда претендовали на какое-то определенное место для Канады, учитывая, как много общего между нашими странами.

Я могу представить эти три десятилетия как эпоху неисполняемых надежд или потенциала. Для меня лично это не очень приятно озвучивать, но мы находимся там, где находимся. Слава богу, что 19 октября канадский народ избрал новое правительство, с новыми взглядами. Мы видим готовность правительства быть более прагматичным по отношению к России, и это очень отратно. Нас, весь канадский бизнес, который заинтересован в сотрудничестве, радует возможность восстановить контакты в тех областях, где у нас есть очень много общего. Я не случайно упомянул Арктику, я представляю Kinross Gold, который работает на Чукотке и на севере-востоке России с 1995 года. И мы видим очень много возможностей для сотрудничества и во многих других секторах.

Наше взаимодействие с российским правительством можно назвать очень позитивным. Имеется в виду наша Ассоциация и конкретно компания Kinross Gold, как ведущий канадский инвестор, который вложил за последние 20 лет около 3 млрд. долларов в горнодобывающую промышленность России. И мы продолжаем сотрудничать с различными государственными органами России и как члены ИКСИ, и непосредственно как компания. Я иногда шучу с канадскими друзьями, что взаимодействие с российским правительством гораздо эффективнее, чем наше взаимодействие с канадским правительством. И понятно, почему. Потому что мы представляем большие инвестиции, у нас работает более 2200 сотрудников в регионе России, который требует инвестиций и огромной экономической активности.

Что мы думаем о будущем? Мы настроены более позитивно не только из-за смены правительства, но и потому, что канадский бизнес, который остался в России, бизнес больших, средних и мелких компаний, - не намерен сдаваться и продолжит работу. Я лично на следующей неделе буду выступать на конференции господина Чилингарова по Арктике в Санкт-Петербурге. Мы хотим показать, на что способны канадские фирмы, особенно на Крайнем Севере. Компании - члены нашей ассоциации - приезжают на различные форумы, на выставки в России, и мы пытаемся, как ассоциация, поднимать настроение тех, кто, может быть, за последние два года стал терять надежду. Мы показываем, что отношения могут вернуться к более благоприятному уровню. Мы будем стараться достичь того уровня сотрудничества, торговых оборотов и инвестиций, который логически должен быть между двумя державами.

**Шохин А.Н.:** Сейчас я хочу предоставить слово Филиппу Пегорье, председателю правления Ассоциации европейского бизнеса. Филипп, расскажите, как иностранные европейские компании, в частности, работающие в России, воспринимают изменения в экономической политике. Я имею в виду импортозамещение. Сегодня премьер-министр Медведев подписал постановление «третий лишний» применительно к лекарствам, до этого принцип «третий лишний» относился только к медицинским изделиям. Поясню для тех, кто не знает: это касается госзакупок и муниципальных закупок; в случае, если есть два отечественных поставщика, иностранный поставщик оказывается лишним.



**Филипп Пегорье** - Председатель правления Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) в России, Президент Alstom в России

АЕБ – это самая мощная ассоциация европейского бизнеса в России, в ней чуть больше 600 членов. Мы знаем, что есть европейская ассоциация, есть английская ассоциация, немецкая ассоциация, итальянская, французская. Какая разница? Разница большая, потому что все наши члены – это компании, которые здесь вложили деньги и присутствуют постоянно на российском рынке. Я уверен, что в остальных ассоциациях тоже есть такие члены, но они помогают компаниям, которые находятся в Германии, Англии, Италии, Франции, чтобы они пришли в Россию. Это не наша цель. Мы лоббируем наши интересы в российском правительстве, у российской власти.

Я должен вам сказать, что сегодняшняя ситуация - это не самые простые времена в моей карьере. Прошло 1,5 года, как меня избрали председателем, а я воспринимаю это, как будто прошло 10 лет. Я заслужил жить долго. Почему? Потому что ситуация чрезвычайно нестабильна, прежде всего политически. И, конечно, как из-за нашей европейской власти, так и из-за российской. Если вы здесь инвесторы, то вы вынуждены жить по российским законам. Госдума – это наша Госдума, и Совет Федерации тоже. Всегда тяжело, когда европейские и российские власти не находят общий язык. Для нас это неудобно.

Сегодня почти каждый день что-то происходит в России. Постоянно – законы, законы, новые и разные законы; эти законы так быстро меняются. Так быстро, что мы не успеваем адаптироваться. Можно, но сложно и дорого адаптироваться. Все дело в деньгах.

Мы, конечно, можем платить компаниям, чтобы нам помогали быть compliant с этим законом. Для софта, для хранения персональных данных, - все дорого. Когда нет бизнеса, когда все не так хорошо идет, в России кризис, то конечно, выдержать эти условия тяжело.

Лично для меня хороший закон – это закон, который действует и действует долго. Я напомнил своим российским друзьям, что кодекс Наполеона, например, действует со времен Наполеона, его меняли, но в основном он работает и работает хорошо. Это гражданский кодекс во Франции.

И сегодня у меня есть одно желание: отправить Госдуму на год в отпуск, в Крым или куда хотят. В Крым, Сочи, Абхазию, на Чукотку – куда угодно.

С европейскими санкциями наши компании поменяли свой sourcing и заказывают свои запчасти и компоненты в странах, где они производятся, где есть европейские компании, и нет санкций. Однако у нас циклы не такие простые, и поменять sourcing – это не происходит так быстро.

Для нас сейчас важно быть гибкими, мы стараемся быть гибкими. Нас если и слушают, то не слышат. Как лоббировать наши интересы, - это вопрос. Мы представляем 70 % прямых инвестиций в российскую экономику. Это значит 170 млрд. евро, это значит в орбиту вовлечены 1,5 млн. людей в России и 1 млн. за границей, может чуть побольше. Это все-таки российские рабочие места, что, конечно, важно и для политиков. Они нас слушают, но слышат не всегда. Это понятно, есть же другие вопросы, например, безопасность, а также вопрос конкуренции с российскими компаниями.

Еще раз хочу сказать, что сегодня для нас - не самые простые времена. Мы понимаем, что это все краткосрочно. Но думать мы должны долгосрочно. Например, все, что касается Турции, - это эмоциональные реакции. А мы должны немножко держать свои нервы в узде.

Самое главное, по-моему, сохранять хорошие отношения со своими партнерами в России. Это ключ. С российскими властями надо разговаривать, доводить наши требования, потому что это рабочие места в России, и это важно.

Локализация. Мы не против локализовать, по сути мы уже локализовали производство, поскольку у нас 170 млрд евро инвестиций. Это значит, что это не деньги, а заводы, большинство из них уже локализованы. Но, честно говоря, я думаю, что Эльвира Набиуллина делает больше для локализации, чем Министерство

промышленности. Если есть экономическая база, мы будем локализовать. Совсем забывают: чтобы локализовать, нужен рынок. Извините, если никто ничего не покупает, не заказывает, то что мы будем локализовать? Если нет заказа, то нет производства, нет локализации. Для меня ясно: если есть стабильный и твердый экономический фундамент, то мы всегда готовы продолжать работать в России.

**Шохин А.Н.:** Спасибо Филипп. Несколько слов о локализации. Все-таки подход к иностранным компаниям такой: если они локализованы на определенный процент, то считаются равными с отечественными компаниями по доступу к различного рода госзакупкам и т.д. И уже есть примеры заключенных контрактов. И при этом, например, российский производитель сельхозтехники Россельмаш критикует сильно Минпромторг за такое непатриотическое поведение.



**Михаэль Хармс** - глава Московского представительства Объединения Торгово-промышленных палат Германии/ председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Два слова про нашу ассоциацию. Мы представляем, как мы считаем, крупнейшую национальную экономику в РФ: у нас около 6 тыс. фирм с немецким капиталом работают на территории России. И мы особенно гордимся тем, что у нас в ассоциации много именно классического среднего немецкого бизнеса. Мы представляем не только фирмы, которые работают здесь, но и фирмы, которые работают в Германии. А также многие российские компании, и, скажем, японские фирмы, которые бизнес в России делают через дочерние структуры в Германии. У нас также несколько представительств в Петербурге, в регионах мы хорошо представлены. Если говорить о структурных вопросах, такая система двусторонних палат представлена в немецкой системе в 90 странах в 130 бюро. И это всегда такой *private public partnership*, потому что поддерживается, субсидируется федеральным правительством, но делается самим бизнесом. Это кажется нам очень правильным, что поддержку внешнего бизнеса делают не чиновники, а сам бизнес. Вот почему система лучше адаптируется к меняющимся условиям бизнеса, и это

экономически очень выгодно, потому что на 1 евро, который мы получаем из государственного бюджета, сами компании добавляют еще 4 евро. Т.е. общий бюджет федеральное правительство поддерживает, дает в эту систему 35 млн. евро в год, а общий оборот у нас 170 млн. евро. Вот почему мне кажется, что эта система достаточно эффективна.

Два слова об импортозамещении и локализации. Здесь я бы процитировал Фауста: «два сердца борются в моей груди». Потому что процесс локализации и импортозамещения -это объективный процесс, и он только начался с санкций. Конечно, каждое правительство заботится о том, чтобы получить больше добавленной стоимости, больше рабочих мест, больше технологий в своей стране. И мы понимаем, что Россия - такой большой рынок, что вы можете быть успешными только, если работаете непосредственно в стране. Многие фирмы, в том числе немецкие, уже пошли по этому пути.

Но сейчас нам не нравится, что этот процесс происходит, по нашему мнению, слишком административно. Например, нет четкого определения категории made in Russia. В автомобильной промышленности компания Клаас уже 4 года разговаривает с Минпромторгом, чтобы, наконец, получить определение, что же такое made in Russia. Сейчас появился очень интересный формат «специнвестконтракт», он дает большую гибкость, и мы надеемся, что многие фирмы будут с этим успешно работать.

Импортозамещение не всегда проводится по-умному. Протекционизм, конечно, всегда плох для конкуренции. А.И.Шохин сказал о том, что структурные проблемы иностранного бизнеса в части совпадают с российскими проблемами. И, мне кажется, что как раз те ассоциации, с которыми мы работаем (РСПП) и российский бизнес, у которого есть глобальные амбиции, - они очень хорошо нас понимают. У нас абсолютно одинаковые здесь точки зрения, что нас радует.

Несколько слов о нашем сотрудничестве с Ассоциацией европейского бизнеса. Я абсолютно согласен с ФилиппомПегорье, который обозначил его красивым словом «субсидиарность», что предполагает, что каждый уровень делает только то, за что отвечает.Мыработаем по каким-то национальным вопросам, а, скажем, вопросы торговой политики, технического регулирования, - это, конечно, европейские вопросы.

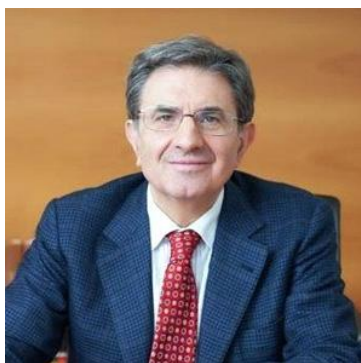
Доминирование политики над экономикой. Да, часто, когда мы в политической дискуссии не знаем ответа, мы говорим «примат политики». Это очень красивое немецкое выражение, но я думаю, что это не то, что думает реально бизнес. Совсем недавно мы



делали опрос по санкциям, и это достаточно репрезентативный опрос. Уже 80 % немецких фирм говорят, что они затронуты санкциями. Все начиналось 1,5 года назад с 15 % и достигло 80%. И все они говорят, что санкции политически не эффективны. Поэтому мнение бизнеса достаточно четкое, и я думаю, что наша совместная задача – работать над тем, чтобы практически хотя бы поэтапно с этой проблемой справиться.

Наша политика такая: мы выступаем за то, чтобы адекватно политическому прогрессу поэтапно отменять санкции. Я очень надеюсь, что мы выйдем на такой уровень.

**Шохин А.Н.:** Я к профессору Фаллико хочу обратиться с вопросом: Антонио, какие все-таки нужны формы сотрудничества в условиях санкций, преобладания политики над экономикой и т.д.?



**Антонио Фаллико** - Председатель совета директоров АО "Банк Интеза", президент Ассоциации "Познаем Евразию"

Александр Николаевич, мы знакомы с 1992 года, когда Вас только что назначили заместителем Премьера. Хочу поблагодарить за Вашу помощь, за Ваш личный вклад в развитие нашего скромного Веронского форума. Он был одной из площадок для дискуссии по евразийским проблемам, но сейчас стал площадкой обсуждения вопросов Евразийского сотрудничества.

Мы считаем, что настоящая ситуация очень сложная. Тем не менее, мы не теряем оптимизма и считаем, что причина всех сложностей – не экономическая, поскольку экономический кризис затрагивает весь мир. Мы забываем, что мир переживает системный кризис, кризис конъюнктурный. Структурный кризис касается всех, и мы понимаем, что политика Федерального резервного фонда Америки, Центрального европейского банка – абсолютно неадекватна. Будучи монетарной политикой, она не решает социальные и экономические вопросы.

Итальянский банк «Интеза», который я имею честь возглавлять, работает в вашей стране через дочерний банк «Интеза-Россия» и через всю нашу банковскую группу. И я с большим удовольствием и гордостью констатирую, что мы инвестируем 10% той цифры, которую называл Филипп. Мы не только продолжаем финансировать проекты, но и развиваем отношения с самыми крупными российскими компаниями, представляем самые крупные кредитные линии российским банкам. И для нас это большая честь.

Веронский форум, который мы создавали вместе с Александром Николаевичем Шохиним 8 лет тому назад как форум итало-российский, а уже 4 года проводится как евразийский. Напомню всем, что Александр Николаевич является председателем научного факультета форума от российской стороны. Мы создали этот форум, потому что хотели найти общий язык и в Европе, и в России, и со странами евразийского блока.

Каждый год мы собираем банки, фонды, которые действительно инвестируют в Россию. 8 лет тому назад мы сумели на первом форуме, когда шла речь о проведении Олимпиады в Сочи, собрать 1,5 млрд. долларов. В этом году мы собрали немного – 5 млн. евро. для живых проектов и живых инвестиций. Нас интересуют результаты, мы собираем самые крупные фирмы – итальянские, европейские и евразийские, и мы хотели бы продолжать эту работу. Конечно, экономика диктует свои условия политике, но, к сожалению, сейчас есть еще один вариант – геополитика. Геополитика, которая нас всех лишает покоя. И пока у власти будет Б. Обама, пока неоконсервативный блок американский не проиграет, мы будем бороться. Турция, Украина - это только маски, марионетки. Если бы не было Турции и Украины, были бы другие варианты, к сожалению. Но мы уверены, что победим. Потому что интересы бизнеса, интересы всех народов нельзя игнорировать. Никакая геополитика не может выиграть у интересов человечества. В этом я убежден и уверен.

**Шохин А.Н.** Я хотел бы предоставить слово Алену Томпсону. Ален, нынешние условия осложнили отношения британского бизнеса с российским?



**Алан Томпсон** - директор по России Российско-Британской Торговой Палаты (РБТП)

Традиционные сложные государства для отношений – это старая Европа. Самый молодой по возрасту, я представляю самую старшую по возрасту структуру. Наша палата в 2016 году будет отмечать столетие. И традиционно сложные отношения для нас начались в 1916 году, когда мы еле получили наши учредительные документы в октябре 1916 года.

Возможно, это сподвигло меня на то, чтобы говорить о нашей деятельности в России. У нас достаточно скромная структура, в отличие от немецких коллег мы находимся на самофинансировании. Поэтому, в первую очередь, наша задача – представлять интересы наших компаний. Мы стараемся конструктивно подключиться, применить их опыт к развитию некоторых ситуаций. Для нас ключевыми в этом году были программы: локализация, поддержка малого и среднего бизнеса, вопрос об экспорте, в которых Набиуллина, мне кажется, всех победила, благодаря обвалу русского рубля. Многие российские экспортеры нашли очень хороший рынок в Великобритании из-за демпинговых цен.

Вопросы импортозамещения и локализации. Многие из этих вопросов вполне разумно вписываются в общее развитие, вполне ожидаемо созревают именно сейчас. А то, что мы испытываем некоторые сложности, связанные с политическим уровнем и разногласиями, разрешается в рамках подхода, например, британской компании ВР, где ищут более длительные отношения и более значимые стратегические точки взаимодействия. В частности, это программы инвестирования в регионы России. Они позволили нам сыграть некую роль в поддержке малого и среднего бизнеса, что для нас имеет ключевое значение. Потому что общая наша цель, в первую очередь, способствовать развитию торговли между нашими странами.

Хотелось бы остановиться на понимании «лоббирования», которое обеспечивает конструктивный подход, в частности, на базе опыта тех компаний, которые у нас есть в структуре палаты. Мы нашли возможность ведения конструктивных бесед с одним регулятором и даже провели круглые столы на тему внедрения закона о защите персональных данных. Я говорю, конечно, о Роскомнадзоре. Да, для многих этот закон, в том виде, в котором был представлен в сентябре, сыроват и вызывает больше вопросов, чем ответов. Но благодаря общению и желанию со стороны регулятора найти общий язык, мы сейчас находимся в конструктивном положении, мы можем задать вопросы напрямую от лица бизнеса, чтобы бизнес не чувствовал себя под угрозой. Меняется поведение регулятора, поскольку залог успеха вступления в силу этих новых новшеств – это

осведомленность общественности и понимание того, зачем это нужно. Появляется некоторая стабильность.

Пара слов по поводу инвестиционной привлекательности и развития малого и среднего бизнеса в регионах. О тех преобразованиях, которые имеют место быть в регионах, и каким образом они воспринимаются в Москве и за рубежом. У нас был блестящий повод сделать road show с Агентством стратегических инициатив в марте 2015 года в Лондоне. Должен отметить, что в феврале было самое холодное время в отношениях с Россией, мне кажется, самое критичное время для рядового британца, который не был настолько осведомлен о происходящем. У меня сложилось такое впечатление в феврале, что если спросить рядового британца, кто сейчас враг, то ответили бы – Россия.

15 марта совместно с АСИ мы сделали презентацию российских регионов. Была непростая задача - достичь понимания того уровня развития, которое мы можем оценить и представить впервые британскому бизнесу, особенно в такой обстановке, учитывая политическую конъюнктуру, дезинформацию или необъективную информацию со стороны СМИ и все остальное. Бизнес, который присутствовал, реагировал самым положительным образом. Вот так и нашли инвестора, который искал, с кем лучше общаться. Компания Smith and Mathew за лето смогла выкупить своего дистрибьютора и сделать локализацию. Т.е. развитие регионов, мне кажется, - это положительный пример динамики и развития. И наша цель - найти такие положительные примеры и пропагандировать работу, которая ведется. Поскольку мы живем за счет маркетинговых средств компаний, мы призваны их защищать в первую очередь. Помочь им достичь цели экспорта – это самое интересное, что для них может быть.

Сегодня у меня создается впечатление, что малый и средний бизнес, вопреки всему, что делает правительство и вопреки условиям среды, находит возможности расти и развиваться. Поэтому мы должны оставаться открытыми для диалога со всеми и можем найти точки соприкосновения в отношениях, хоть и сложных с виду. И очень хочется верить, что следующее столетие мы проведем вместе.