

КРУГЛЫЙ СТОЛ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ КАФЕДРЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РАМКАХ XXIV ЯСИНСКОЙ (АПРЕЛЬСКОЙ) МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА «АДАПТАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ К НОВЫМ ВЫЗОВАМ» (12 АПРЕЛЯ 2023 Г.)

Шохин Александр Николаевич (д.э.н., профессор, заведующий Кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, президент НИУ ВШЭ, президент Российского союза промышленников и предпринимателей): Добрый вечер, уважаемые коллеги. Сегодня мы проводим традиционный специальный круглый стол нашей кафедры, который на протяжении многих лет проходит в рамках Апрельской (теперь Ясинской) международной научной конференции. Мы традиционно обсуждаем наиболее актуальные вопросы взаимодействия бизнеса и власти с учетом специфики экономической и политической жизни страны. В частности, сегодня мы обсуждаем целый ряд тем, которые связаны с адаптацией российской экономики и бизнеса к санкциям. В контексте заявленной тематики мы рассмотрим также меры государственной поддержки предпринимательской деятельности и, прежде всего, антикризисные системные мероприятия, которые способствуют этой адаптации.

Однако в последнее время мы говорим, что российская экономика не только адаптируется, но и развивается в условиях санкций. Поэтому, говоря о мерах поддержки предпринимательской и инвестиционной деятельности, мы одновременно имеем в виду, что эти меры способствуют развитию экономики страны. Безусловно, мы собираемся обсуждать эти темы не в общем виде, а в их связи с инфраструктурными проектами и механизмами государственно-частного партнерства.

Мы договариваемся работать достаточно динамично. У основных спикеров будет возможность в течение не более пяти минут высказать основные тезисы. Я же, как модератор, постараюсь ставить дополнительные вопросы, исходя из того, что уже было сказано или, наоборот, не сказано. Я хотел бы посоветоваться, как нам лучше вести дискуссию: после каждого выступления или после всех?

Кириллина Валентина Николаевна (д.философ.наук, профессор, заместитель

заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, директор института коммуникационного менеджмента, заведующая секретариатом президента НИУ ВШЭ): Александр Николаевич, у нас есть онлайн-участники, задающие вопросы в чате. Может быть, все-таки задавать вопросы в конце?

Шохин А.Н.: В чате могут задавать вопросы сразу, но это не значит, что мы должны давать преференции тем, кто физически отсутствует на нашем круглом столе. Хотел бы начать с вопросов внешнеполитической и политической повестки дня. Леонид Владимирович, хотел бы попросить осветить заявленную Вами тему: «Российская экономика в свете концепции внешней политики: от оборонительной адаптации к наступательному лидерству».

Поляков Леонид Владимирович (д.ф.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор-исследователь департамента политики и управления факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека): В этой концепции меня привлекло то, что она с точки зрения экономического анализа, с одной стороны, аргументированная, а с другой стороны, ставит некоторые вопросы. В частности, первый тезис уходит в прошлое - неравновесная модель традиционного доминирования колониальных держав. Второй тезис - кризис экономической глобализации. Третий тезис - процесс фрагментации мировой экономики, в результате чего формируются предпосылки для диверсификации механизмов международного экономического сотрудничества. Вот три позиции, которые четко рисуют внешний контекст, из которого идут к нам вызовы.

Еще два тезиса. Это, во-первых, структурная перестройка экономики, связанная с новыми технологиями. И, во вторых, процессы перераспределения

потенциала развития в пользу новых центров экономического роста. Меня этот пункт особенно заинтересовал, так как очевидно, подразумевается, в том числе, Россия тоже.

А теперь о том, что ожидается и предлагается государству делать в связи с этим. Первое - мы будем защищаться от дискриминации и недобросовестной конкуренции, попыток иностранных государств в одностороннем порядке регулировать мировые рынки. Мы будем защищать российскую экономику от недружественных действий непосредственным применением специальных экономических мер. И еще три тезиса - это расширение участия развивающихся государств в глобальном экономическом управлении. Я предполагаю, что имеется в виду G20, конечно, ОПЕК+, БРИКС, СНГ, ШОС и так далее, где Россия активно участвует. Еще тезис - формирование большого евразийского пространства. И, наконец, последний тезис - это развитие деполитизированной, безопасной, независимой от недружественных государств международной платежной инфраструктуры и использование национальных валют в расчетах с союзниками и партнерами.

Теперь задача государства: увеличение не сырьевого, не энергетического экспорта; привлечение иностранных инвестиций, передовых знаний и технологий и высококвалифицированных специалистов; использование уникального географического положения России.

Можно констатировать, что неравновесный экономический порядок, основанный на эксплуатации Западом всего остального мира, уходит в прошлое. Растут новые центры силы и экономического влияния. Мировая экономика структурно перестраивается на основе появления новых технологий. В новых условиях Россия будет защищать свои экономические интересы с помощью специальных экономических мер. будет

наращивать несырьевой энергетический экспорт. Ей необходимо выгодно использовать географическое положение, привлекать зарубежные инвестиции, передовые технологии и иностранных специалистов. Что подразумевает применение государством определенных мер.

Шохин А.Н.: Конечно, многие из Ваших решений требуют дополнительного обсуждения. Чтобы привлечь инвестиции надо, чтобы у инвестора была возможность вывода капиталов, заработанных в России. А мы пока такой возможности не даем, естественно. А иностранные специалисты – это ведь не только гастарбайтеры из Центральной Азии и китайские специалисты. Конечно, многие из Ваших характеристик глобальной экономики и политики не напрямую являются реакцией на санкции. Многие из этих технологических структурных сдвигов и деглобализация начались раньше. Поэтому я хотел бы привлечь внимание собравшихся к тому, как российская экономика и бизнес адаптируется к санкционным режимам. Хотел бы дать слово профессору кафедры Марату Фаатовичу Баширову.

Баширов Марат Фаатович (эксперт фонда «Институт экономических и социальных исследований (ИЭСИ), член Национального реестра независимых директоров и комиссии по энергетике при РСПП, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти): Спасибо, Александр Николаевич. Я перед этим выступлением провел встречу со своими коллегами, которые работают в крупных отраслях – авиации и автомобилестроения, прежде всего, со специалистами «ВАЗ» и «газовцами». И у них, понятно, огромные проблемы из-за того, что ушли партнеры. У «ГАЗ» ушел Volkswagen и Mercedes у «вазовцев» - Renault. Вот темы, которые для них сегодня крайне актуальны. Они говорят, что все, что касается логистики, они решают. То есть они привезут любые комплектующие, которые можно получить

на рынке. Проблема в том, что прямые расчетные системы не работают. Соответственно, появляются посредники, которые предлагают: «Давай ты там деньги нам внесешь, а мы тебе здесь выдадим». Огромный процент (до 5%) берут эти финансовые организации. Возможно, стоит поставить вопрос перед нашими финансовыми властями, перед Центральным Банком, что следует создать российскую компанию, которая бы осуществляла аналогичные услуги, но подпадающий процент. Второй вопрос касается санкционных споров в наших арбитражных судах. Правовая основа для этого есть: Президент Российской Федерации 8 июля 2020 г. подписал ФЗ о том, что в Административный кодекс появились поправки на случай возникновения санкционных споров с теми, кто работал на территории РФ. «ГАЗ» сейчас судится, предъявив огромный иск к Volkswagen о возмещении ущерба из-за того, что те ушли. У Volkswagen есть активы на территории Российской Федерации. Но арбитражные суды требуют доказательств чрезвычайного характера ситуации, ее не предотвратимости, уникальности товаров и услуг, проявления должной осмотрительности. То есть это очень сложно преодолеть. На эту практику с арбитражными судами нужно посмотреть коллективно с судебными органами и законодателями. Эти квалифицирующие признаки для арбитражных судов необходимо пересматривать.

Шохин А.Н.: Там есть, если говорить об исках и арбитражных спорах, еще проблема подсудности: в каких судах контракты заключались, и по какому праву они регулируются, где зарегистрированы те или иные акционеры и т.д. Поэтому не всегда наш, даже самый справедливый, суд может рассматривать это дело. Кроме того, если мы споры, которые не оговорены в контрактах и соглашениях, будем рассматривать в российских судах, это не значит, что решения будут признаваться за пределами России.

Баширов М.Ф.: Это абсолютно точно, но, например, ситуация по «ГАЗ» состоит в том, что их партнеры нарушили контракт, который заключался в России. Требуется компенсация, у Volkswagen есть активы, зарегистрированные в российской юрисдикции.

Шохин А.Н.: Если будет решение, что мы здесь компенсируем активами Volkswagen, а Volkswagen компенсирует какими-то активами за рубежом, в том числе, не обязательно «Группы ГАЗ», то Центральный Банк в таких случаях беспокоится, что под удар попадут суверенные активы и золотовалютные резервы. Конечно, совершенствовать арбитражную практику и ускорять многие процессы, наверное, нужно. Хотя судебные процедуры требуют определенного времени, в том числе, на основное рассмотрение, апелляцию, кассацию и т.д.

Что касается платежно-расчетных отношений, на самом деле, кроме схемы борьбы с пятипроцентной комиссией за исламский и иной банкинг, сегодня обсуждается много других механизмов трансграничных расчетов, например, цифровой рубль и криптовалюта. Вроде Центральный Банк даже согласен. Владимир Борисович, на трансграничные расчеты крипто можно использовать?

Сенин Владимир Борисович (к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, депутат Государственной Думы Федерального Собрания РФ, председатель подкомитета и экспертного совета по устойчивому развитию, первый заместитель председателя Совета Ассоциации Банков России, член Совета по развитию финансового рынка Совета Федерации Федерального Собрания РФ, член комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности, действительный государственный советник Российской Федерации III класса): Сегодня проходило заключительное рабочее заседание по подготовке отчета Банка России за 2022 год.

И по поводу трансграничных расчетов Эльвира Сахипзадовна ничего на этот счет не говорила конкретно. Но возвращаясь к вопросу, который Марат Фаатович затрагивал: обмен активами, арест активов – это действительно очень чувствительная история. И Банк России действительно внимательно следит за этой ситуацией, потому что попасть еще раз под арест ЗВР не хотелось бы.

Кстати, к Банку России был один из вопросов депутатов по поводу того, что сделано и как делается с точки зрения различных судебных исков к недружественным странам и тем структурам, которые арестовали, обездвижили часть наших золотовалютных резервов? Мне кажется очень важно то, что сегодня прозвучало от председателя Банка России: все те экстренные меры, которые принимались в течение 2022 г., действительно обеспечили финансовую стабильность системы. Это, несомненно, положительный результат с учетом произошедшего форс-мажора. Это дает возможность оценить действия Банка России как, несомненно, эффективные и на время прекратить дискуссию о расширении мандата Банка России. Многие мои коллеги с левого «фланга» все время говорят о том, что Банк России должен отвечать не только за устойчивость рубля и финансовой системы, но и за рост ВВП.

Главный вывод заключается в том, что Банк России будет стараться вернуться к нормальному регулированию и снятию тех послаблений, которые давались в определенный момент. Это касается в целом финансового сектора и кредитных организаций, в частности. Для помощи развитию технологических отраслей Банк России должен подготовить специальные инструменты.

Шохин А.Н.: Я хотел бы представить Татьяну Александровну Илюшникову. Кроме того, что она заместитель министра экономического развития, она только что написала заявление на кафедру. Вчера была стратегическая сессия у председателя

Правительства, где министр Решетников рассказывал о таксономии - совместном проекте Минэкономразвития и Банка России. Ждем постановление Правительства и соответствующих документов ЦБ. Идея состоит в том, что по проектам, которые будут соответствовать параметрам таксономии, будет возможность привлекать средства по другим ставкам и под другое обеспечение. Николай Викторович Цехомский об этом может тоже рассказать. Татьяна Александровна, у нас сейчас таксономии так много, не запутаться бы. Может, скажете несколько слов? И в частности о малом и среднем предпринимательстве как о наиболее адаптивной части российского бизнеса, которая, как считается, вытягивала в основном российскую экономику из кризисной ситуации.

Илюшникова Татьяна Александровна (к.э.н., заместитель Министра экономического развития Российской Федерации): Александр Николаевич, спасибо за приглашение выступить на круглом столе. Действительно, в последнее время я много занимаюсь малым и средним бизнесом, но помимо этого у нас старейшие институты взаимодействия с иностранными инвесторами. Например, Координационный совет по иностранным инвестициям, который продолжает функционировать.

Давайте по первому вопросу - про таксономию. Как это примерно будет работать? Есть приоритетные планы технологического развития по линии Минпрома, которые формируют необходимость выпуска определенных видов продукции, наращивания или модернизации. На основании этого формируются коды классификатора ОКПД. И к ним уже привязываются инвестиционные проекты, модернизация текущего производства или новые производства. И если инвестиционный проект, так или иначе, соответствует требованиям ОКПД, и выпуск продукции в общей доли выпуска составляет не менее

50%, то этот проект признается соответствующим таксономии.

Что это означает? По кредитным ресурсам, которые предоставляются таким проектом, установлены ослабленные нормы банковского регулирования Центрального Банка и пониженные нормы резервирования. Это позволяет более эффективно, с большим плечом использовать капитал банков для финансирования именно этих проектов, с одной стороны. А с другой стороны, так как не нужно создавать 100% или иного объема резерв в зависимости от категории качества заемщика, это позволит в каких-то случаях снизить ставку для таких кредитов чуть ниже рыночной потому, что ликвидность обходится в другую стоимость для банков.

Есть восемь сейчас обсуждаемых верификаторов, которые по инициативе банка или самого инвестора должны верифицировать соответствие инвестпроектов требованиям таксономии. Такие же подходы по таксономии можно применить к новому механизму инвестиционного налогового вычета (ИНВ).

Что касается малого бизнеса, я поделюсь некоторыми своими наблюдениями за период работы. Мы за последние пять-семь лет в эпоху приоритетных (а теперь национальных) проектов выстроили достаточно понятную систему поддержки системообразующих предприятий и малого и бизнеса. А вот для среднего бизнеса, который не соответствует критериям 209-ФЗ о МСП (с выручкой выше 2 млрд. руб. и численностью сотрудников больше 1500 чел.) у нас нет логичной системы мер поддержки. Эти меры разрозненные, зависящие от жизненного цикла и отрасли. Мы называем этот сегмент МСП+, участники которого хотят и стремятся попасть в периметр институциональной системы поддержки сектора МСП.

Какие мы уроки извлекли из COVID и антисанкционных пакетов. Во-первых,

должен быть принцип адресности. Приведу пример. Проанализировав кредитную программу МСП, мы выяснили, что коммерческий размер среднего чека кредита по рынку для МСП был 60 млн. руб., а по госпрограмме – 120. По идее программа должна наоборот микробизнес поддерживать, там, где тяжело без залогов прийти кредитоваться, а у нас программа наоборот работала на крупный бизнес. Мы перестроили программу так, что у нас средний чек упал, и мы выставили цели банкам не только по количеству денег в абсолютном выражении, но и по числу заемщиков. Это наглядный пример адресности.

Дальше – технологизация мер поддержки и встречные обязательства. Что такое встречные обязательства? ФОТ 2.0 – это самая известная антикризисная программа со списанием долгов. Впервые вообще в истории мер господдержки бизнесу были изначально выставлены встречные требования: мы тебе спишем кредит, если ты сохраняешь численность и белую зарплату на определенном уровне. То есть такой подход никогда не использовался, но он себя оправдал. Это логично и сейчас мы стараемся во всех новых и даже действующих мерах поддержки этот подход применять.

Технологизация и прозрачность с точки зрения чего? Мы опять же впервые на примере COVID и антисанкционных мер поддержки в рамках нацпроекта перешли на блокчейн-платформу. Теперь не нужно бизнесу приносить бумажки для подтверждения численности и выполнения обязательств перед государством. То есть информационный обмен (абсолютно прозрачный и понятный) между Федеральной налоговой службы, нашей статистикой и институтами поддержки бизнеса избавил предпринимателей от непонятных рутинных телодвижений. У нас был вал обращений: «Мне полагается мера поддержки кредита, а мне не дают». Мы говорим: «Да, потому что у тебя нет официально трудоустроенных

сотрудников, и ты не платишь законодательно минимально установленный объем зарплаты». Этот подход позволяет достучаться до тех, кто действительно в этом нуждается и более эффективно тратит свои ресурсы.

Понятно, что информатизация процессов – это сервисы, перевод в цифру, что позволяет стандартизировать меры поддержки. Это принцип «Макдональдса», когда в любом центре «Мой бизнес» или в любой точке страны, если ты приходишь получать, допустим, грант молодым в рамках национального проекта, ты везде получишь минимально необходимый набор консультационных услуг и стандартизированный пакет документов, что делает условия абсолютно прозрачными и равными, прежде всего, для бизнеса.

Какие сейчас текущие основные задачи, и какие вызовы? Первое – это кадровый голод. Это будет конкуренция за квалифицированные кадры. Малый и средний бизнес всегда будет проигрывать крупному бизнесу в конкуренции за кадры. Второй вызов – это структурная перестройка. Если действительно до сих пор считалось, что флагманами структурной перестройки являются системообразующие крупные предприятия, то постфактум анализ того, что происходило в сегменте МСП, показал, что его не уронили ни COVID, ни санкции. Мы видим, что работа инструментами в структурных направлениях (туризм, переработка, общепит, производственный сегмент) дают наибольший вклад и мультипликативный эффект. Торговля и без нас хорошо справляется. Нужно работать с элементами именно структурной перестройки.

Дальше нужно работать с системными переходами: как вырасти из микробизнеса в малый, из малого в средний, из среднего в крупный, – вот основная ключевая институциональная задача. Это, прежде всего, налоги. У нас есть упрощенная система налогообложения, есть основная система

налогообложения, есть еще куча специальных режимов.

Шохин А.Н.: А есть еще добровольные взносы крупного бизнеса.

Илюшников Т.А.: Еще добровольно-принудительная система. От 250 млн. – резко налоговая нагрузка растет. Но денег в бюджете больше не становится. Поэтому нужно значит агрегировать, делать, может быть, госпрограмм поддержки меньше, но они должны быть более универсальные, с одной стороны, а с другой стороны, более таргетными по отраслям, но на одинаковых принципах. Зачем нам 15 программ отдельно для текстильщиков, отдельно для народных промыслов, отдельно для животноводов? Везде разная маржа банку, разные условия для заемщиков, разный пакет документов. Очевидно, это нужно стандартизировать, систематизировать и «опрозрачивать». Тогда каждый рубль бюджетных средств позволит нам достучаться до нужного сегмента гораздо быстрее и на более понятных условиях.

Шохин А.Н.: Спасибо, Татьяна Александровна. Я думаю, что эта дифференциация подходов связана с лоббистскими возможностями тех или иных отраслей: кто сколько выбил, столько и получил. Поэтому стандартизация хорошо, а куда девать отраслевых лоббистов? Но все-таки мы не забываем и про крупный бизнес. Я сейчас хотел бы поговорить о возможностях (инвестиционных, в том числе) крупного бизнеса. Николай Викторович, может Вы начнете? Профессор Цехомский – первый зампред «ВЭБ.РФ».

Цехомский Николай Викторович (к.э.н., доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, первый заместитель председателя ВЭБ.РФ – член правления ВЭБ.РФ): Спасибо большое. С удовольствием продолжу, очень интересно и спасибо Татьяне Александровне. Я, во-первых, хочу отреагировать на тему таксономии. Действительно, это сейчас это

популярная и модная тема. Она сейчас активно обсуждается, в том числе, в области ГЧП. Сегодня есть не только внешние ограничения, а, в том числе, к сожалению, и внутренние бюджетные ограничения. И в этих бюджетных ограничениях все более и более поднимается тема ГЧП.

Во-первых, это очень важно, если говорить о таксономии, кластеризации или какой-то систематизации ГЧП. Важно понимать отличие разных ГЧП-проектов с точки зрения возврата средств. Здесь можно выделить три вида проектов. Первый – это те, которым практически не нужны бюджетные средства, и они готовы взять в концессию или в ГЧП тот или иной объект и спокойно самостоятельно возвращают инвестиционный ресурс. Эти проекты все любят, с удовольствием с ними заключается ГЧП, с удовольствием с ними делается концессия. Эти проекты зачастую даже не влияют на тарифы, например, водоснабжения. У нас целый ряд таких проектов есть, например, проекты парковок, у которых есть окупаемость, которым не нужны никакие бюджетные средства.

Второй кластер проектов – те, которые имеют рыночные доходы, но этих доходов не хватает для возврата инвестиционных средств. Эти проекты находятся в пограничной зоне, и их не очень любят. Но мы всегда беремся за такие сложные проекты: для ВЭБ это главный вызов. Например, проекты городского электротранспорта, которые имеют какую-то билетную выручку, но при этом, естественно, не окупаются полностью. Те инвестиционные вложения, которые мы делаем, естественно, никогда окупаться. Поэтому необходимы бюджетные средства.

И третья группа проектов – это проекты, у которых вообще нет (или почти нет) источников возврата, например, школы или большие спортивные объекты, которые тоже можно реализовывать на принципах ГЧП. Мы верим, что у частного инвестора есть дополнительные знания, профессионализм, умение. Он их может

мультиплицировать от одного региона к другому. И набрав нужную базу зданий, может добавить, конечно, большую стоимость, управляя такого рода проектами. В данном случае это, по сути, является проектом государственной ипотеки, то есть в данном случае коммерческие банки дают государству ипотеку. Да, этот объект будет стоить дороже, но он будет сегодня или в ближайшее время, а не тогда, когда у региона появятся бюджетные средства на реализацию такого проекта.

Сейчас в дискуссии возникает новый кластер, который, наверное, очень важен в стране и связан с внешними вызовами – это проекты технологического суверенитета, которые необходимо реализовывать. Эти сложные проекты более высоких переделов сегодня, с одной стороны, естественно, намного более рискованные. А с другой стороны, доходность на них намного меньше, чем базовые переделы или сырьевые проекты. Кроме того, у тебя нет гарантированного спроса. То есть, когда ты будешь внедрять сложный проект микроэлектроники, ты не уверен, что через какой-то период времени твоя продукция полностью будет заменена продукцией, например, из Китая или из другой какой-то страны. И ты потратишь время, силы и деньги, возможно, зря.

Поэтому эта сложнейшая категория проектов примерно пересекается с категорией невозвратных проектов третьего класса, когда источники не определены. Они возможно будут, и они возможно перекроют, но они сегодня неизвестны. Сегодня главная тема – подумать, как государство могло бы эти проекты поддержать. Мы сегодня активно говорим о том, что ВЭБ может выступать гарантом таких проектов с учетом опыта совместных с правительством гарантийных и зонтичных программ. Мы понимаем, что сегодня банки с удовольствием в этих программах участвуют, но они бы хотели видеть какой-то гарантийный продукт в этой части. Но вызов очень большой, потому что это не просто гарантийный

продукт. Мы, когда выдаем гарантию, практически берем стопроцентный риск, потому что не знаем, потребуется эта микросхема в результате или не потребуется, либо ее себестоимость окажется в два раза выше, чем рыночная цена аналогичного китайского продукта, и никто ее не будет покупать.

Поэтому сегодня, наверное, надо посмотреть, в том числе, на ФЗ-115, что там у нас есть? У нас, например, есть целый ряд объектов, которые вообще сегодня невозможно взять в ГЧП. Например, не предусмотрели, что такой объект, как спутник, может быть элементом ГЧП. Мы понимаем, что главным потребителем, если мы говорим о спутниках, скорее всего, будет государство. Это может быть и Минобороны, и Минсельхоз и многие другие, кому эти данные очень нужны. Также самый большой вызов – это потенциальный off-take, который для наших уважаемых инвесторов совершенно не гарантирован. Крупный бизнес сейчас думает о том, что он готов идти в эти проекты, но для них него, естественно, это проекты высокого риска и низкой маржи. И здесь без участия государства, которое могло бы создать правильную экосистему для бизнеса, скорее всего, мы не увидим этих инновационных проектов в большом объеме.

Шохин А.Н.: На самом деле, есть действительно реальная дилемма между импортозамещением и инвестиционными программами компаний, частных компаний, в том числе, и ситуации, связанной с поставщиками из того же Китая, которые продвинулись достаточно далеко в ряде направлений. Мы привыкли считать, что китайское это недорого, но плохо. А сейчас это и дорого, и не так уж и плохо, но по сравнению с нашими ценами, где издержки будут высокими, это будет дешево. А если принять во внимание меры поддержки экспертной экспансии со стороны Китая, то сравнение, безусловно, не в пользу рискованных инвестиций в создание новых продуктов высоких переделов.

Многие наши компании так и ставят вопрос: «Мы готовы инвестировать, но только ограничьте импорт китайской продукции по ценам, которые делают бессмысленными эти инвестиции. Или придумайте механизм, обложите утилизационным сбором это все, а утилизационный сбор пустите на поддержку импортозамещающих проектов.

Цехомский Н.В.: Александр Николаевич, важный аспект, что мы фактически финансируем будущую вещь, которой сегодня еще нет. И здесь, конечно, сколько она будет стоить, зачастую мы не знаем. Это настолько большая неизвестность, что инвесторам очень сложно.

Шохин А.Н.: Будущую вещь, к сожалению, мы знаем. Если бы мы создавали на шаг вперед по сравнению с технологическим уровнем компаний, ушедших из России, это было бы полбеда. Риски там оправданы, это фактически венчурное финансирование. Но мы-то пытаемся на основе, в том числе, и реверсного инжиниринга, создать ту вещь, которую мы потеряли. Но вопрос в том, можем ли мы произвести тот же чип или микросхему сейчас? Тайвань производит, а у нас нет такого оборудования. Поэтому если мы хотим продвинуться в искусственном интеллекте или в обработке больших данных, нам придется комбинировать каким-то образом. Надо для инпромторгской промышленной политики, для Минэко, для мер поддержки найти золотую середину: создавать свое, обеспечивать технологический суверенитет и двигаться там, где мы сейчас сами не можем, так, чтобы задел был какой-то. Мы догоняем, что-то совершенствуем, но и они не стоят на месте. Поэтому, безусловно, мы знаем, что мы хотим получить, какой технологический продукт, но инвестировать в него тоже риск. Несмотря на то, что мы прекрасно знаем, что мы хотим сделать, сделать не так просто. В том числе, по причине той, что здесь и сейчас нужен этот продукт, в том

числе по линии и новых поставщиков или параллельного импорта от старых поставщиков, по серым схемам и т.д. Но мы об этом еще поговорим. Сейчас я хотел бы, чтобы профессор Вдовин продолжил тему, как инфраструктурные проекты могли бы вытягивать экономику России.

Вдовин Игорь Александрович (председатель совета Национальной ассоциации инфраструктурных компаний, д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ): Александр Николаевич, спасибо большое. Николай Викторович, на самом деле, сделал хорошую для инфраструктурной части нашей конференции подводку. Очевидно, что в условиях, когда бюджетный дефицит уже перестал быть угрозой, а превратился в реальность, надо понимать, как это влияет на различные направления, сектора и отрасли. Если, как это правильно сказала Татьяна Александровна, торговля сама разберется, то инфраструктура – это долгоиграющий эффект. Помните, из «Трех мушкетеров»:

- А деньги есть?

- Да, 300 кардинальских пистолей.

- Понятно, на дорогу туда. А на дорогу обратно?

- Я хочу успокоить: обратно вернутся не все.

Если мостик бросать от этой истории к дорогам, то сейчас начинает развиваться ассоциация, состоящая из крупнейших банков и крупнейших инфраструктурных инвесторов. Один из ответов – это внебюджетное финансирование. Но внебюджетное финансирование – штука довольно скользкая: внебюджетный финансист, инвестор тоже требует для себя человеческих условий. У нас сегодня на депозитах в банках лежат сумасшедшие деньги лежат, и вообще никак не работают в экономике. Эти дороги нужны сейчас, включая те эффекты, которые можем иметь: эффекты эксплуатации, строительства, агломерационные и т.д. Может произойти ситуация, при которой

дорога под названием «Потом» приведет в страну под названием «Никогда». Нельзя будет сократить те разрывы, которые сейчас у нас намечаются. Они настолько критичные, что об этом нужно думать прямо сейчас. Поэтому мы возвращаем старые добрые концессии с новыми подходами. Складывается финансовая модель не только по дорогам, но и по другим инфраструктурным проектам. Но у многих наших начальников сложилось мнение о концессии или о ГЧП, что это очень дорого, но это совершенно не так. И самое главное, чтобы эта дорога из пункта «А» в пункт «Б» не лежала через пункт «Ж», Александр Николаевич. На этом я хочу завершить свое выступление и пригласить всех к дискуссии.

Шохин А.Н.: Я хотел упомянуть, что на съезде РСПП Президент упомянул тему международного транспортного коридора «Север-Юг» и очень агитировал бизнес вкладываться, уверяя, что это очень прибыльный проект. Может быть, посмотреть, как реализовать идею Президента? Я хотел бы продолжить тему инвестиционных возможностей в условиях санкционных ограничений и предоставить слово профессору Кириллу Геннадьевичу Андросову.

Андросов Кирилл Геннадьевич (к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, член Общественных советов при Федеральной налоговой службе России и при Федеральной службе государственной статистики): Спасибо, Александр Николаевич. Прежде, чем говорить о возможностях, позволю краткий анализ того, что произошло. Потому что те изменения, которые произошли за последние 12 месяцев в экономике нашей страны, на мой взгляд, имеют тектонические последствия. Если посмотреть на внешний торговый баланс, то таких изменений мы не видели с начала 1990-х гг. Несмотря на все санкционные ограничения, экспорт России в 2022 г. вырос на 20% к 2021 г. в долларовом выражении и составил 628 млрд. долл. Это

исторический рекорд: предыдущий рекорд 2013 г. составлял 592 млрд. На этом фоне импорт в 2022 г. в долларовом выражении упал на 12% по данным Росстата, а сальдо внешнеторгового баланса составило 332 млрд. долл. – на 68% больше, чем в 2021 г.

Этот краткосрочный эффект, в первую очередь, вызванный ростом цен на углеводороды, минеральные удобрения, уголь, дал колоссальный приток валюты в страну, следствием чего стало естественное укрепление рубля. Поскольку Центральному Банку удалось отстоять логику плавающего курса, в конечном счете, в стране оказалось много долларов и мало на них спроса. В итоге в июле мы увидели впервые за семь лет курс 53 руб. за американский доллар.

На этом фоне у нас практически перестала работать система международных платежей в связи с тем, что большинство нашей банковской системы попало в санкционные ограничения. Против России был введен огромный пакет технологических санкций, когда не только международный научно-технический обмен стал невозможен, но и, по сути, доступ к международной технологической кооперации. Это будет иметь для нас далеко идущие последствия. Произошел масштабный уход иностранцев с российского рынка. И ведь это не только распродажа активов. Это уход капитала с финансовых рынков, уход технологий и комплектующих. И, в конечном счете, произошел отток людей. По самым разным оценкам нашу страну за последний год покинуло около миллиона человек, а отток капитала в терминологии сальдо внешнего счета составил 217 млрд. долл. Это самая большая цифра за весь период наблюдения Центральным банком за движением капитала.

И, тем не менее, падение ВВП на уровне 3% и полная адаптивность, быстрая реакция на шок. Какие из этого можно сделать выводы? Я считаю, что наша экономика доказала свою рыночность, как, может быть, ни странно это прозвучит.

Конечно, это результат прекрасных действий Центрального банка и Министерства экономического развития по снижению регуляторного воздействия на экономику, Минпромторга с точечным финансированием необходимых проектов. Но если бы в экономике не работали базовые рыночные механизмы баланса спроса и предложения, ничего этого бы не произошло.

В 2023 г. мы вошли с огромными вызовами. Дефицит бюджета, скорее всего, будет существенно выше, чем было заложено в бюджете. Ближе к концу лета мы будем понимать эти цифры. 55% нашего экспорта было ориентировано в страны ЕС. Сколько в 2023 г. будет экспорта в страны ЕС, трудно сказать, но эта цифра будет стремиться к нулю. 45% экспорта нефти тоже шло в страны ЕС. К концу 2022 г. уже было 12%, а к концу 2023 г. мы будем видеть 0%. Нам придется переориентироваться на Китай и Индию, что сегодня уже произошло. На сегодняшний день в балансе потребления Индии и Китая 90% составляет наша нефть.

Но повторяю, что это все увеличивающиеся издержки. Адаптивность экономики в первую очередь – это адаптивность людей. На мой взгляд, мы этот тест в 2022 г. прошли. Сейчас перед нами стоят уже системные долгосрочные вызовы. И если рыночность нам удастся сохранить, то, на мой взгляд, российская экономика решит все задачи, которые перед ней стоят.

Я ничего не сказал про инвестиционные возможности, которые являются производной от всего того, что я только что сказал. Российскому бизнесу нужно искать новые рынки сбыта, выстраивать новую логистику и систему расчетов, искать новые комплектующие, заниматься эшелонированным импортозамещением, – то, о чем мы говорили последние лет десять, но мало что сделали в этом направлении. Появилось много нишевых инвестиционных возможностей в сфере

туризма, недвижимости, общественного и частного автомобильного транспорта и развлекательного контента. Но возможности всегда являются производной от тех макро вводных, о которых я только что сказал. Но я уверен в том, что рыночность позволит нам со всем справиться.

Шохин А.Н.: Рыночность и конкуренция.

Андросов К.Г.: Для меня это близнецы-братья.

Шохин А.Н.: Яков Моисеевич давно хочет рассказать про вклад малого и среднего бизнеса в адаптацию. Правильно, Яков Моисеевич, я понял?

Уринсон Яков Моисеевич (д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, советник председателя правления АО «Роснано», член Правления фонда инфраструктуры и образовательных программ, руководитель ревизионной комиссии Российского еврейского конгресса): Да, спасибо. Но вернусь к исходной дискуссии. На мой взгляд, в нашей стране за последние годы действительно сделано много для поддержки отечественных предпринимателей. В частности, по оценкам Всемирного банка Россия поднялась со 124 на 28 место в рейтинге стран мира по условиям ведения бизнеса. Прогресс заметный.

И все же у нас доля малого и среднего бизнеса в экономике всего ок. 20%. Для справки: в Германии – это 43%, в США – 56%, а в Китае – 60%. Между тем, именно малый и средний бизнес, как уже сегодня упоминалось, играет очень важную роль в экономике и, главное, является основной движущей силой и конкуренции. Он же вносит наибольший вклад во внедрение инноваций. Уверен, что государство должно способствовать льготному кредитованию малого и среднего бизнеса, в частности, выделять МСП гранты. Ведь зачастую у малых и средних бизнесменов нет свободного

залогового имущества для получения банковского кредита.

Сегодня почти половина малых и средних предприятий расположена в Центральном и Приволжском федеральном округах, причем большинство из них, как уже упоминалось, работает в сфере торговли и в строительстве. Вероятно, следует подумать и внедрить адресные меры поддержки малых и средних предпринимателей для конкретных регионов и для отдельных отраслей. При этом особое внимание, конечно, необходимо уделить образовательным и, конечно, финансовым услугам малому и среднему бизнесу. Спасибо.

Шохин А.Н.: Спасибо. Я хотел бы, коллеги, вернуться к теме системы платежей и расчетов, к доступности денег. У нас Владимир Борисович начал эту тему. Александр Васильевич, где деньги?

Мурычев Александр Васильевич (д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, вице-президент РСПП, Председатель Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка, заместитель Председателя Совета Ассоциации банков России): Александр Николаевич, я хотел бы сказать, что в денежно-кредитной политике нам мешает волатильность рубля. Причем, немыслимая волатильность в сравнении с нашими партнерами из Китая и Индии.

Шохин А.Н.: На базе рубля мы не построим новую мировую валюту.

Мурычев А.В.: Конечно, нет. У нас вся динамика идет к тому, что мы доллар меняем на юань, а поддержку рубля никак не обеспечиваем. Только в экспортных поставках энергоресурсов, где ситуация достаточно управляемая. По последним данным Центрального банка уже 30% в экспортной структуре составляют рублевые расчеты.

Если же говорим о малом и среднем предпринимательстве, то у нас высокая

процентная ставка (7,5). Тогда как в Китае - 3,65, а в Индии - 6,5. Нам хотя бы сравняться с процентными ставками дружественных государств с тем, чтобы выходить на более прогнозируемые расчеты в наших национальных валютах. Мы боремся за более низкую ставку, нам объясняют, что мы не можем опустить ее. Но при всем при этом, я хотел бы отметить, что, когда я сказал, у нас ужасающее положение с девальвацией рубля - 420% за последние 20 лет. Для сравнения - у юаня девальвация 30%.

Российский рубль на текущий момент не может претендовать на роль платежного инструмента в расчетах. Помимо уже существующих санкций, банки боятся вторичных санкций и неохотно идут на платежно-расчетные схемы. Но главное все-таки волатильность рубля. Наши партнеры не понимают, как в таких условиях делать прогнозы и подписывать хотя бы годичные соглашения. Надо регулятору и Правительству озаботиться формированием стабильного курса рубля. Это нужно всем компаниям, прежде всего.

Шохин А.Н.: У нас Президент ценит председателя Центрального банка, в том числе, за то, что уже десять лет проводится политика плавающего курса рубля.

Мурычев А.В.: Я намекаю на активную ЦФА в наших расчетах.

Шохин А.Н.: Если говорить о международной системе расчетов, альтернативной Бреттон-Вудской системе, то о ней говорят китайцы, бразильцы и юаровцы. В августе месяце на саммите БРИКС тема будет обсуждаться в прикладном плане, насколько я понимаю. Другое дело, что рубль не может быть частью этой системы: юанизация неизбежна. И чем мы можем помочь этой системе? Если кроме корзины валют по типу СДР Международного валютного фонда и специальных прав заимствования, будут платина, золото и т.п., мы могли бы внести свой вклад. Я напомню, что на протяжении пары десятилетий до

введения евро существовала расчетная единица в Европе - European currency unit (ECU).

Мурычев А.В.: Но в данном случае мы не можем говорить о долларах в расчетах. Не хватает валюты – рубль плавает, хватает – рубль более стабильный.

Шохин А.Н.: Александр Васильевич, поскольку внешняя среда непредсказуема и неопределенна, заранее не скажешь, как реагировать на нее, и какие ресурсы на интервенции могут быть потрачены. Они могут быть, мягко говоря, быстро исчерпаны. И тогда свободное плавание рубля будет просто неизбежным. Другое дело, что мы неоднократно говорили, как минимизировать волатильность, не уйти к фиксированному курсу, как обрубить максимальные взлеты и падения.

С другой стороны, если посмотреть на годичный период до 120 руб. за доллар доходило в конце февраля-марта, потом до 53 укрепился, а сейчас за 80 ушел. Тем не менее, создание системы платежно-расчетных отношений предполагает и другие инструменты: ЦФА и даже криптовалюту, поскольку многолетние споры ЦБ, Минфина и бизнес-сообщества о роли криптовалюты привели к выводу, что в международных трансграничных расчетах криптовалюту использовать можно. Нельзя использовать в виде платежного средства внутри страны. Безусловно, вместо долларизации юанизация тоже имеет свои риски, так же, как и любая труба имеет риски. Мы сейчас «Силу Сибири – 2» построим, а потом выяснится, что пока мы ее строили, какие-то потоки изменились, и уже Австралия, Индонезия и Малайзия поставляют в Китай в тех объемах, на которые мы рассчитывали. Поэтому нужно газовозы строить, судостроение развивать и т.д. И гибкую трубу надо иметь, которая будет реагировать, в том числе, на изменение геополитики. Гибкая труба – это СПГ, когда мы можем направить газовозы туда, куда в данный момент выгодно, и где нет жестких ограничений.

Коллеги, хочу напомнить, что у нас возникла дискуссия по поводу импортозамещающих схем инвестиционных проектов, в том числе, ориентированных на технологический суверенитет в рамках стратегии импортозамещения. Но есть еще тема параллельного импорта. Я хотел бы, чтобы на этой теме немного остановились Ирина Васильевна.

Котелевская Ирина Васильевна (к.ю.н., заслуженный юрист РФ, заместитель председателя Комитета по развитию конкуренции, исполнительный директор Центра развития корпоративных отношений РСПП, доцент Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти): Действительно, если говорить о способах адаптации к новым экономическим условиям, то параллельный импорт как раз выступил в качестве такой меры. Правительство, как мы видим, сделало осторожный выбор в пользу нормального насыщения рынка, вопреки привлечению инвестиций любой ценой и любыми средствами и защиты иностранных инвестиций. В целом, международный принцип исчерпания прав всегда казался привлекательным. В частности, Федеральная антимонопольная служба многие годы поддерживала идею перехода к такому варианту отношений, но в силу разного рода обстоятельств Россия сохраняла даже скорее не региональный, хотя он был закреплен, а общенациональный принцип исчерпания прав. Таким образом, крупные западные компании-производители приобретали условия монопольного распространения своих товаров на территории России. Для них создавалась особая ситуация, которая не всегда была выгодна отечественному производителю.

Это решение было одним из первых, и в 46-й ФЗ вошли положения о допуске параллельного импорта. Затем были приняты постановление Правительства и приказ Минпрома, который утверждал список с изменяемым (последние

изменения были внесены в марте текущего года) перечнем товаров, допущенных к параллельному импорту. Так что ситуация оказалась гибкой, и это сделано было разумно. Очень важным оказалось решение об освобождении от ответственности за несанкционированное использование товаров, ввезенных в условиях параллельного импорта. Такие поправки были внесены еще летом прошлого года, так как этого требовал рынок. Пусть и с некоторым запозданием, но такие поправки были реализованы.

Но сегодня сохраняется целый ряд проблем и рисков, связанных с применением такого половинчатого решения. Во-первых, перечень меняется гибко, что не дает возможности тем, кто занимается ввозом товаров в этом режиме, вкладываться в долгосрочные отношения. Во-вторых, растет риск контрафакта в силу такого явления как «выгоды безбилетника», когда выгоду получают те, кто ввозит совсем нелегальную и контрафактную продукцию. А это минимизирует маржу тех, кто добросовестно ввозит по параллельному импорту. В третьих, есть проблемы, связанные с преодолением отраслевых регуляторных барьеров, но они даже не столько барьеры, сколько требования. Это касается, в особенности, фармацевтики, косметики и еще целого ряда товаров, когда ввоз сопровождается необходимостью выполнения целого ряда дополнительных требований.

Параллельный импорт – это, прежде всего, оборот правообладателя товарного знака. Комитет по интеллектуальной собственности даже внес предложение ввести уполномоченного по защите прав интеллектуальной собственности, который бы вел реестр недружественных правообладателей и осуществлял подготовительные функции по защите лиц, занимающихся ввозом на территорию России товаров по режиму параллельного импорта.

В любом случае контролировать нужно каждый рынок в отдельности,

потому что ожидание, что параллельный импорт снизит цены, не оправдывает себя. Мы видим каждый день из сообщений, что на автомобили у нас цены возрастут. И даже те, кто лоббировал многие годы международные режимы (а именно поставщики автозапчастей), тоже оказываются далеко не в выигрышном положении в этих условиях. Так что каждый рынок требует особого внимания. Конечно, здесь нужны методические разъяснения ФАС, оценка наполненности рынка и маржи, которую получают ввозящие субъекты. Есть много вопросов, связанных с тем, как будет меняться перечень товаров. И хорошо было бы обсуждать эти вопросы с бизнесом до того, как решения будут приняты.

Шохин А.Н.: Насколько я понимаю, Минпромторг, обновляя эти перечни, как раз консультируется с бизнесом, а лоббистские структуры, отраслевые и крупные компании пробивают те или иные решения об исключении из списка или включении в список. Другое дело, насколько этот механизм предсказуем для всех участников. Кроме того, есть дилемма: параллельный импорт versus инвестиции в импортозамещение. Тут тоже идет постоянно если не борьба, то дискуссия между заинтересованными сторонами. Это тоже отражается на списках и на введение запретительных пошлин. По поводу торговой таможенной политики можете сказать?

Котелевская И.В.: Можно одно замечание. Нужно же еще защитить и добросовестных производителей, которые с нами общаются. Права этих правообладателей тоже нуждаются в защите.

Саламатов Владимир Юрьевич (д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, генеральный директор Исследовательского центра «Международная торговля и интеграция», председатель комитета Делового Совета ЕАЭС по торгово-экономическому сотрудничеству с Китаем и другими

приоритетными направлениями):
 Александр Николаевич, несколько комментариёв, к тому, что я услышал: об импортозамещении и опережающем развитии современных технологий. Мне кажется, мы попали в достаточно серьезную ситуацию, потому что, если мы работали с европейскими коллегами, то мы вместе развивали исследования, новые технологии, делали вместе патентования. И таким образом развивали собственную инфраструктуру и собственное производство, технологии. С Китайской Народной Республикой, которая для нас является главным торговым партнером, ситуация следующая: любая локализация будет априори невыгодна, потому что мы не достигнем той экономической стоимости, которая позволит нам конкурировать. Легче купить новое для всех, в том числе и для автокомпонентщиков, которые должны были сами что-то локализовать, но кроме Москвы, я думаю, никто не сумеет этого сделать. Москва сможет выделить соответствующие субсидии для того, чтобы компенсировать эти вещи. Вопрос весьма сложный.

А для того, чтобы делать опережающие технологии, нам нужно иметь большой задел по технологиям, который мы не везде можем достичь. Но мне кажется, что есть достаточно быстрое решение с точки зрения международной торговли – это понимать, что мы сырьевая страна в значительной степени, мы не сможем быстро перестроиться на высокие технологии, поэтому нужно логистическими цепочками очень быстро наладить новые связи, потому что с Европой мы оборвали все. Датская компания Maersk в течение нескольких дней остановила все перевозки морем, поэтому Северный маршрут необходимо достроить. По этому поводу дискуссия идет почти год, но мы пока сильно не сдвинулись в этом направлении. Нужны быстрые решения с точки зрения логистики.

Нужно развивать порты на Дальнем Востоке для того, чтобы обеспечить отгрузку угля и других сырьевых товаров на этом регионе. Не хватает тех портов, которые там есть. Есть бизнес, который готов это дело финансировать. Нужен третий путь на Транссибирской магистрали, можно потом и четвертый путь там строить, но тоже мы этот вопрос решаем достаточно медленно. Мне кажется, что с точки зрения развития нашей экономики это является предельно важным. Мы быстро решили с танкерным флотом, приобрели необходимый флот для того, чтобы возить нефть в Китай и самое главное – в Индию. То же самое нужно делать на сухопутных переходах. Может быть, нужно и сейчас нефть возить цистернами, как это делали в начале 2000-х гг. Ничего нам не мешает это дело реализовать.

Железнодорожники вернулись к старой схеме, когда из Центральной России на Дальний Восток идут полувагоны с углем, а на обратном пути туда грузят контейнеры, и они едут обратным ходом, тем самым выигрывая то, что мы исключаем порожние переходы с Дальнего Востока сюда. Нужно строить для развития нашей экономики терминальную сеть по всей длине нашей железной дороги от Санкт-Петербурга до Дальнего Востока. Такая сейчас работа ведется. Мне кажется, это тоже очень сильный стимул и с точки зрения ускорения работы логистических цепочек, и одновременно развития дополнительного производства по подготовке тех узлов, деталей, которые приходят оттуда. Мне кажется, это отрасль очень для нас сегодня предельно важная. Если мы на ней сконцентрируемся, сможем и для нашей высокотехнологичной отрасли создать соответствующий задел, в том числе денежный.

Имеет смысл сделать ревизию для быстрой подготовки специалистов, которые нам необходимы, чтобы, если говорить о логистике, мы могли высадить специалистов по всей Юго-Восточной Азии, которые знают языки, культуру,

умеют вести переговоры и формировать точки приема и формирования грузов. Мне кажется, в этой логистической части у нас есть большой потенциал, надо его максимально быстро использовать. Спасибо.

Шохин А.Н.: Спасибо. У нас, как говорится, бизнес весь в регионах. Сергей Сергеевич много ездил по регионам последние недели и месяцы. Сергей Сергеевич, что там народ думает, малый и средний бизнес на местах, адаптировались они?

Мытенков Сергей Сергеевич (вице-президент РСПП, старший преподаватель кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ): Александр Николаевич, Вы абсолютно правильно сказали, что у нас очень много в регионах компаний. Региональные компании приходят в РСПП, в том числе, из региональных отделений. Заняв уверенные позиции в отделениях и входя в органы управления, они видят потенциал в федеральном РСПП. Небольшая статистика: у нас примерно на 40% увеличилась членская база центрального РСПП, и где-то на треть увеличилась региональная база. Сейчас порядка больше 7000 компаний, аффилированных с РСПП, и порядка 1000 компаний прямых членов РСПП. Это достаточно серьезный прирост.

Все приходят в РСПП за тем, чтобы объединиться, получить поддержку и новые компетенции, обменявшись друг у друга. Очень интересная ситуация, когда сейчас произошел переход собственника, то есть дети получили в управление предприятия. Они занимают достаточно активную позицию.

Шохин А.Н.: Они не проматывают состояние отцов?

Мытенков С.С.: Вы знаете, нет. Нет упаднического настроения в регионах, в региональных отделениях. У нас есть ряд инициатив по развитию малого и среднего бизнеса. Я знаю, что Виктор Михайлович Черепов обращался как руководитель

«Фосагро», чтобы формировать цепочку именно малых и средних компаний для работы напрямую с крупными компаниями. Но тут вопрос, конечно, объема и компетенций, потому что обычно этого не всегда хватает малым компаниям. Но, тем не менее, мы видим динамику развития очень хорошую. Малый и средний бизнес адаптировался и готов становиться крупным бизнесом.

Шохин А.Н.: Есть еще одна тема, которую мы, наверное, уже подробно обсудить не сумеем, это тема, затронутая некоторыми коллегами, – кадры. Мы действительно оказываемся в ситуации, когда для решения этих задач и по адаптации, и по технологическому развитию, и суверенитету нам катастрофически не хватает людей. И в абсолютных значениях, и по квалификациям, и компетенциям и т.д. Есть длинные проекты, та же система образования, которая может за счет более точного попадания в запросы рынка труда (и текущие, и перспективные), сократить эти разрывы и потребности, но с другой стороны, нам действительно физически не хватает людей. Причем сокращение идет и по демографической линии: провалы еще 1990-х гг. У нас один из крупнейших провалов молодежи в возрасте до 35 лет (активный трудоспособный возраст) – более миллиона человек, плюс еще миллион уехали по разным причинам. И в итоге идет формирование добровольческого корпуса на основе контрактов.

И здесь проекты типа производительность труда, бережливое производство, – все это имеет значение. И, естественно, часто возникает проблема роста издержек, связанная с этим дефицитом. Компании борются за кадры, переманивают их друг друга. И проблема уровня оплаты труда решается противоестественным способом, а не в связи с ростом эффективности, производительности и т.д. Марина Валерьевна, что делается у нас? Вы на

комиссии Голиковой фиксируете тревожную ситуацию?

Москвина Марина Валерьевна (*Управляющий директор Управления рынка труда и социального партнерства РСПП, член Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений*): Добрый день, уважаемые коллеги. На комиссии Татьяны Алексеевны рассматриваются общие ситуации на рынке труда. Понятно, что сегодня, как сейчас принято говорить, исторический минимум по уровню безработицы. У нас общая безработица по методологии МОТ где-то 3,5%, а официально зарегистрированная - 0,6-0,7%. Действительно очень низкий уровень безработицы. Но сейчас характер рынка труда кардинально изменился. На фоне такой низкой безработицы наблюдается дефицит кадров. РСПП проводит опрос уже в течение 15 лет, и дефицит квалифицированных кадров всегда находился в тройке основных проблем бизнеса.

Александр Николаевич сказал об этих факторах, которые сейчас формируют рынок труда. Надо сказать, что задача обучения кадров сейчас ставится актуальной. Необходимо обучение под запрос экономики, для чего реализуется программа «Профессионалитет». Я думаю, что все в курсе программы в среднем профессиональном образовании. Суть этой программы состоит в том, что бизнес более активно участвует в организации процессов обучения. В частности, сокращаются сроки обучения, но без ущерба для качества. Создаются кластеры, в которые входят и образовательные организации, и бизнес. В рамках этой программы значительное количество специалистов со средним профессиональным образованием будет подготовлено в достаточно сжатые сроки.

В рамках высшего образования также известен проект «Передовые инженерные школы» с теми же принципами взаимодействия бизнеса и

образовательных организаций. Сейчас по инициативе РСПП принят закон, который дает возможность инвестиционного вычета компаниям, которые инвестируют в образовательные организации. Но в этом законе написано, что право на этот вычет возникает тогда, когда соответствующие законы принимают субъекты Российской Федерации. А на сегодняшний день такой закон принят только в одном субъекте Российской Федерации. Некоторые просто говорят, что они не видят целесообразности в таких инвестиционных вычетах, некоторые до сих пор продолжают рассматривать инвестиции бизнеса в образование и инвестиционный вычет как расходы бюджета вместо того, чтобы рассматривать это как дополнительное финансирование системы профессионального образования.

Сейчас разрабатывается законопроект о занятости. Он принят в первом чтении. По нашим оценкам, там принципиально мало что изменилось по сравнению с действующим законодательством, но возникли как минимум такие новации как описание новых форм занятости. Там есть упоминание платформенной занятости и самозанятости. Одновременно с этим законом, готовится проект закона о платформенной занятости. Очень много споров по поводу этого закона. Главный вопрос состоит в том, чем является тип этой занятости: в рамках гражданско-правовых или трудовых отношений? Профсоюзы, естественно, считают, что гражданско-правовые отношения – это скрытая форма трудовых отношений. Мы сейчас работаем на площадке Государственной Думы, чтобы решить этот вопрос. Спасибо.

Шохин А.Н.: Коллеги, у нас еще есть несколько минут для того, чтобы провести общую дискуссию. Можно и комментарии делать, и задавать вопросы тем, кто уже выступил. Давайте, но короткий.

Котелевская И.В.: Марат Фаатович говорил про арбитраж и про все процедуры, но вопрос с исполнением судебных решений, когда они приняты не

в пользу иностранной стороны, остается сложным. Сохраняется, к сожалению, неопределенность. Сегодня Александр Николаевич подписал обращение к господину Белоусову, чтобы продвинуть поправки в Гражданский кодекс и освободить от ответственности должников из-за невыполнения ими обязательств в связи с принятыми мерами. Причем и в отношении должника, и тех лиц, которых он привлек для выполнения тех или иных работ на оказание услуг. Оказалось, что ни услуги, ни работы выполнить невозможно, потому что поставки прекращены. Этот вопрос, конечно, нужно решать очень срочно.

Шохин А.Н.: РСПП «захлебывалась» год назад по выдаче свидетельств о форс-мажорах. В предыдущей жизни такие полномочия давали региональным палатам. Потом выяснилось, что у них специалистов нет, но эксперты региональных палат не задорого выписывают форс-мажоры, но суды не обращают на них внимания. Конечно, нужен более эффективный и устойчивый механизм признания обстоятельств непреодолимой силы. Но есть и другая тема – негосударственные арбитражные центры. К сожалению, механизм таков, что не сразу работает исполнительный лист по решениям. Надо еще в государственном суде отметиться и получить решение, что сводит на нет разрешение споров в арбитражных негосударственных центрах. Будем над этим тоже работать.

Поляков Л.В.: Я просто обратил внимание на то, что Кирилл Геннадьевич заявил очень важный тезис: если удастся сохранить рыночность, потому что рыночность вывезла нас в этот критический год. Кирилл Геннадьевич, а что значит «если удастся»? Вы видите какие-то группы и организации, которые заинтересованы в том, чтобы свернуть рыночность?

Шохин А.Н.: Вот конкретный пример. Недавно Президент подписал указ о том, что в условиях военного положения в любой частной компании, которая

срывает гособоронзаказ, вводится внешнее управление под эгидой государственных структур. Мы год назад «ВЭБ.РФ» освободили от этой тяжелой функции по всем уходящим иностранным компаниям. Сегодня юристы не дают однозначное толкование Указа. Что имеется в виду: военное положение в стране в целом, военное положение в четырех субъектах Федерации? Выполнение гособоронзаказа для целей СВО создает опасность, что весь частный бизнес, который какой-нибудь болт, гайку или подшипник делает в рамках заказа, может оказаться во внешнем управлении и стать фактически государственной структурой. Наблюдается ползучее расширение государства в экономике как хозяйствующего субъекта. Мы за то, чтобы государство эффективно присутствовало в экономике как регулятор, как структура, вырабатывающая меры антикризисной системной поддержки бизнеса. Но нужен ли для этого Госплан 2.0, не уверен, хотя роль Минэкономразвития должна вырасти как координатора всех этих программ поддержки.

Недавно наш коллега, член бюро РСПП Андрей Леонидович Костин призвал запустить широкомасштабную приватизацию. Считаю, что, во-первых, фискальный компонент сработает (не надо будет бизнес облагать дополнительными сборами) и институциональный элемент, а именно, повышение эффективности управления активами. А сколько у нас банков занимают ведущие места, и сколько среди них государственных?

Сенин В.Б.: Говорят, уже за 80%.

Шохин А.Н.: За 2022 г. на один процентный пункт снизился удельный вес первых десяти банков. Правда, говорят, что это статистическая ошибка. От того, насколько эффективно будут выстраиваться площадки взаимодействия бизнеса и власти, зависит не только сохранение как таковой рыночности экономики, но и баланс между рыночными инструментами, инструментами вмешательства, инструментами защиты прав собственности и т.п. Тут постоянно

надо держать руку на пульсе. Ничего само по себе не фиксируется на вечные времена.

Владимир Владимирович неоднократно говорил, что свобода предпринимательства, экономические свободы, частная инициатива – это главный драйвер экономического роста и развития, и противодействия санкционным ограничениям. Но надо, чтобы и имплементация этих идей была достаточно эффективной. Поэтому даже в механизмах поддержки есть более рыночные инструменты и более жесткие государственные. Даже баланс внутри этих инструментов поддержки имеет значение. Например, субсидирование процентной ставки, когда доступ фактически всех, кто соответствует каким-то критериям таксономии, заложен или методы ручной поддержки тех, кто первый добежал. Выбор даже инструментов имеет значение, чтобы сохранить рыночность и конкуренцию.

Поляков Л.В.: Александр Николаевич, какие угрозы бизнесу и с чьей стороны конкретно имеются?

Шохин А.Н.: Силовое избыточное давление на бизнес – это отдельная тема, хотя, безусловно, важная. Но Дума и Президент время от времени заявляют о декриминализации, освобождению от уголовной ответственности в случае возмещения ущерба. Но до сих пор сохраняется квалифицирующий признак в Уголовном кодексе – группа лиц по предварительному сговору. Три человека из любой компании: гендиректор, главбух и любой другой (снабженец, шофер и т.д.) – это группа по предварительному сговору. А это отягчающие обстоятельство, не дающее возможности использовать либеральные механизмы по мерам пресечения. В 2016 г. по инициативе Президента была создана рабочая группа по правоприменению в предпринимательской сфере. Но так как в этой группе в основном бизнес и силовики, договориться не удастся. Мы видим, что репрессивное начало никуда пока не делось.

Сенин В.Б.: Пару слов скажу пока по поводу рыночных механизмов. Есть некоторые вещи, которые не принимаются, и правильно не принимаются. Кстати, сегодня многие ратуют за то, чтобы запретить вывоз капитала. Но Банк России вместе с Министерством финансов на эти меры не идут, потому что есть понимание того, что как раз когда частный бизнес имеет возможность за пределами Российской Федерации иметь ресурсы, он быстрее адаптируется и может что-то привозить сюда и что-то покупать.

Шохин А.Н.: Сегодня, по-моему, Эльвира Сахипзадовна об этом говорила. Но есть и другая тема. Про логистику Владимир Юрьевич тоже сказал, но ведь в некоторых странах не хватает логистических структур, чтобы принимать наши грузы. Недавно я встречался с генсеком правящей «Партии трудящихся» Бразилии. Они говорят, что нашим экспортерам минеральных удобрений приходится куда-то втискиваться и предлагают нам построить свой порт. Плюс действительно у нас малый и средний бизнес, кроме всего прочего, о чем Татьяна Александровна подробно рассказывала, это малые и средние компании, которые могут и параллельный импорт и прочие механизмы задействовать как прокси-структуры. Коллеги, спасибо большое. До новой встречи.