

Буклемишев. Добрый вечер, я сначала очень кратко напомню о том, каков наш регламент. Мы даём диспутантам по двадцать минут ровно на выступление, после чего оппонент задаёт два коротких вопроса, на которые первый выступающий диспутант столь же динамично отвечает, после чего двадцать минут имеет второй участник диспута, и то же самое, симметрично два вопроса, после чего мы даём слово залу. Зал задаёт вопросы, мы вопросы собираем, по очереди на вопросы отвечают наши диспутанты, и оставшееся время мы обычно уделяем для выступлений из зала. Я думаю, что сегодня такие выступления тоже обязательно будут, поскольку есть и теоретики в зале, как я вижу, и практикующие люди по данной теме. С большим удовольствием их послушаем.

Поэтому давайте начинать. Вы начинаете, Алексей Александрович, да?

Маслов. Да.

Ведущий. Давайте, тогда Ваши двадцать минут.

Маслов. Спасибо большое.

Уважаемые коллеги, я для начала ещё раз извинюсь за наше опоздание – моё и, наверное, Сергей Феликсович тоже ко мне присоединится. А во-вторых, я поздравлю Сергея Феликсовича с днём рождения.

Санакоев. Спасибо.

Маслов. Одевшись, как адвокат дьявола и адвокат Бога.

Санакоев. Да.

Маслов. Да, с этого, собственно, я и начну. Уважаемые коллеги, я не думаю, что между нами очень серьёзные расхождения, поэтому я, равно как наверняка и никто другой, не стану рассуждать о том, надо или не надо сотрудничать с Китаем; это вопрос, в общем, решённый. Я заострю внимание на тех вопросах, которые кажутся очень болезненными и которые вытекают из моего личного опыта и как теоретика, и как в известной степени практика, поскольку мы все принимаем участие в разработке планов и нашего руководства по развитию отношений с Китаем.

Тема наша обозначена как «разворот на Восток», и это, на мой взгляд, действительно ключевое слово, поскольку изначально эта программа разрабатывалась не под Китай. И абсолютно неправильно сейчас звучат многие рассуждения, что разворот на Восток – это разворот лишь на Китай. Так получилось, так вытекает из некоей логики событий. Однако разворот на Восток разрабатывался разными группами ещё, в общем, задолго до крымских событий, и поэтому он не был привязан к тому, что произошло потом. Но сегодня он выливается в то, что Россия в основном разворачивается в сторону Китая. Китай действительно является долгосрочным стратегическим партнёром. И основная ставка делается именно на Китай как на уровне государственного бизнеса, развития межгосударственных отношений, так и на уровне крупного, среднего и частного бизнеса.

Позитивов здесь масса, и здесь я не буду спорить с тем, что Китай должен оставаться нашим долгосрочным партнёром, однако я хотел бы обратить внимание на некоторые тенденции, которые должны сейчас готовить нас к ответу на те вопросы, которые ещё не возникли на сегодняшний момент. И вот один из вопросов, к которому мы, на мой взгляд, должны готовиться: а что мы будем делать, если отношения с Китаем будут более прохладными, чем сегодня? Не в том плане, что мы достигнем полного разрыва или, как многие, на мой взгляд, нелепо, предполагают столкновение, но именно охлаждение, или мы поймём, что многие обещанные инвестиции не столь активно к нам поступают.

Прежде всего, первая тенденция заключается в том, что мы опоздали на китайский рынок. Я смотрю на многие теоретические построения – они базируются на том Китае, которого сегодня уже нет, то есть на Китае относительно дешёвом, который приветствует любые иностранные инвестиции и который сам почти бесконтрольно эти инвестиции раздаёт. Китай сегодня резко подорожал, и более того, Китай сегодня является по стоимости рабочей силы одной из самых дорогих стран в Восточной и Юго-Восточной

Азии. То есть себестоимость рабочей силы в Китае в два раза больше, чем во Вьетнаме, почти на 60% больше, чем в Индии. При этом ставки по налогообложению, корпоративный налог, налог на прибыль в Китае является сейчас не самым высоким, но, тем не менее, достаточно высок, 25%, а подоходный налог 3-45% в отличие от, скажем, Вьетнама, Индии, где подоходный налог составляет соответственно 0-30%, 0-40%, а НДС может быть и 0% (в Китае 3-17%). То есть Китай начал развиваться в течение последних пяти лет как вполне экономически устойчивая страна с постепенным ростом налогов и высокой долей их собираемости (в отличие от Индии). Многие же наши построения основываются на том, что Китай – до сих пор страна развивающаяся, дешёвая, доступная с точки зрения вхождения на рынок. Именно поэтому многие бизнесмены, как крупные, так и средние, пытаются развивать с Китаем отношения именно как со страной дешёвой в производстве, тем самым забывая, что понятие «Восток» распространяется шире, чем лишь на Китай. На этой же платформе, на мой взгляд, стоит и программа правительства по развитию отношений с Китаем; когда мы знаем, что идёт постоянная борьба за нефтяные и газовые цены, во многом это обусловлено неправильным осмыслением ситуации и представлением о том, что Китай готов прогибаться под очень дешёвые цены или наоборот, слишком высокие цены, и вообще, скажем, любые предложения. Китай уже давно не таков. К этому Китаю мы сегодня не готовы.

Второй момент. Если мы посмотрим на логику современного развития Китая и в общих чертах рассмотрим ретроспективно историческую логику развития, которая, в принципе, на мой взгляд, хорошо описана, начиная от таких программных книг, как «Политическая культура» Люсьена Пая, ну и сегодня, кстати, её довольно хорошо описывают социальные экономисты и историки типа Andre Frank «ReORIENT: Global Economy in the Asian Age» или Keneth Pomeranz, его книга - «The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy», которые показывает процессы опережения экономического роста стран Востока относительно доиндустриальной Европы и причины возвращения этого опережения в настоящий момент. То есть все подобные работы демонстрируют с разных сторон несколько тенденций, которые мы должны учитывать и которые, на мой взгляд, сегодня не учитываются в наших политических построениях, но должны присутствовать в социально-экономических моделях развития дальнейших отношений с Китаем.

Китай всегда экономически был развитой страной кроме почти единственного периода - с последней четверти XIX в. до 70-х гг. XX столетия. Китай всегда опережал по производительности труда и доиндустриальную Европу, и практически все близлежащие страны. Китай значительно раньше создал систему корпораций – то, что в Европе понималось под гильдиями – и систему взаимной помощи, систему банковского кредитования, хотя она, конечно, не выглядела так, как сегодня. Мы даже приблизительно знаем, сколько Китай производил продукции в разные периоды своей истории - историкам жизнь облегчает то, что китайцы записывали в хрониках всё, начиная от III века до нашей эры, в том числе и продукты, выпускаемые по разным провинциям и регионам, то есть у нас есть некие хроникальные записи. Китай производил по разным оценкам до начала XVIII века, то есть до активного проникновения европейцев в Китай, от 25% до 30% мирового ВВП. Есть и другие подсчёты, 15%-25% мирового ВВП; но в данном контексте не важна точная цифра. Очень важно то, что Китай всегда был высокопроизводительной страной, это то, что потом стало называться «мировой фабрикой». Выпадение Китая из этого процесса, когда его доля в мировой ВВП упала до 5% и даже ниже в 1958 году, во многом обусловлено, конечно, долгими затяжными войнами 1930-1940-х годов, ну и потом - абсолютно неправильным, хотя, в общем, доброжелательным копированием советского опыта.

Дэн Сяопин делает то, что возвращает Китай на стандартную традиционную для Китая систему хозяйствования; естественно, на другом уровне, это уже не XVII век и не XVIII, но, тем не менее, он воспроизводит ту матрицу, которая и даёт этот огромный

прирост. И сегодня, когда мы слышим, что Си Цзиньпин и другие лидеры Китая говорят о том, что Китай должен воплотить «китайскую мечту» и вернуться на те позиции, на которых он находился раньше, речь идёт о воспроизведении той парадигмы, которой жил Китай и раньше, то есть Китай готов выступить как модератор огромного экономического и политического пространства. Та структура, которую продвигает Китай сегодня, то предложение, которое именуется обычно Шёлковым путём и которое воспринимается часто только как экономическая часть развития программы – на самом деле это и есть воспроизведение той традиционной парадигмы, в которой существовал Китай до активного европейского влияния на регион. Это значит, прежде всего, контроль над производством, контроль над инфраструктурой, идущей из Китая по всему миру, ровно настолько, насколько позволяют его экономические возможности; создание приоритетных систем торговли для Китая. Вот отсюда создание по всему миру и вокруг Китая специальных экономических зон. Это попытки – и, в общем, довольно успешные попытки, – перевести всё на торговлю через юань. Часто это воспринимается лишь как вытеснение доллара, но это лишь часть правды. Прежде всего – это укрепление внутренней китайской торговли. Ну и плюс к этому Китай готов сегодня финансировать создание новых инфраструктур, в том числе на территории России, это капиталовложения в будущее для того, чтобы в дальнейшем стимулировать и поддерживать развитие своей экономики.

Проблема нынешнего Китая заключается в том, что в Китае товары серьёзно подорожали, Китай утрачивает своё конкурентное преимущество. По ряду провинций и по ряду категорий товаров подорожание за последние пять лет составило от 15% до 50%, то есть, конечно, в качестве «мировой фабрики» Китай больше никогда не будет выступать. Собственно, то, что подчёркивает и Ли Кэцян, премьер-министр, который достаточно говорит об этом. Первая его идея заключается в том, что Китай развивается «нормальными темпами», то есть когда говорят, что 7% прироста ВВП – это мало, Ли Кэцян говорит, что это нормально, не надо ожидать цифр в 11%, как было в 2007 году. И второе – это его официальная позиция, он несколько раз говорил об этом в последнее время, о том, что Китай переходит из страны, производящей все категории товаров, в категорию страны, производящей высокотехнологичные товары. И это автоматически должно вывести Китай, в конечном счёте, в число передовых наукоёмких стран мира. То есть обозначена новая парадигма, новая модель развития Китая, которая в том числе требует и новую систему налогообложения. Скажем, уже сегодня налоговые льготы при производстве наукоёмких товаров составляют от полного освобождения от налогообложения до минус 50% в первые три года, минус 15% в последующие три года. Таким образом, Китай стремится, во-первых, контролировать систему сбыта своей продукции за своими рубежами, и это один из компонентов Шёлкового пути, и второе – это развитие Китая как высокотехнологичной державы.

Несмотря на некую инновационность, в сущности, эта парадигма абсолютно не нова, и мы увидим это, посмотрим, как Китай развивался в предыдущие столетия, используются те же самые методы, характерные для китайской политической культуры. То есть продвижение не военным путём и не явной экономической агрессией, а в прямом смысле «мягкой силой», причём мы имеем дело со специфической китайской трактовкой «мягкой силы», созданием своего лобби на близлежащих территориях, предоставлением довольно больших льгот в торговле, и безусловное обаяние. В ряде случаев Китай «промахивался» с этими моделями, затрачивая на «мягкость» слишком много средств. Например – правда, это было давно, – в III веке до нашей эры 60% китайского ВВП уходило на то, чтобы «кормить варваров», дабы они не нападали, и это стало одной из причин кризиса империи Хань. Но это было давно. И Китай сегодня, конечно, действует значительно грамотнее.

Если мы посмотрим, что сейчас творится вокруг России, мы понимаем, что Россию Китай окружает сетью специальных экономических зон, создаваемых на разных

принципах, и здесь существует несколько моделей, но, так или иначе, они базируются прежде всего на том, что товары освобождаются от экспортно-импортных пошлин, то есть это удешевляет поставки китайских товаров, и это нацелено на увеличение доступа китайских товаров к внутренним национальным рынкам, и именно поэтому Китай готов вкладываться в инфраструктурные и логистические проекты в этих странах. Есть известные проекты, о которых широко говорят – высокоскоростная ж/д дорога Москва-Казань, которая, возможно, перерастёт в магистраль Москва-Пекин, что само по себе очень здорово. Но если мы посмотрим на менее известные проекты, Китай сейчас предложил создание целого ряда специальных экономических зон в Восточной Европе. С Англией ведутся переговоры - буквально три недели назад Кэмерон во время посещения Китая подписал протокол об участии Англии в создании европейской свободной экономической зоны с Китаем. Активно развивается свободная экономическая зона с Южной Кореей. Ну и самое главное – Китай чётко придерживается формулы под названием, которая по-китайски звучит как «холодная политика, горячая экономика». Это значит, что со странами можно спорить, ругаться, вступать в конфликты, как, например, с США, но при этом уровень экономического развития взаимоотношений должен быть огромным. Хороший пример – Япония. Китай вкладывает в Японию, взаимные вложения, взаимные инвестиции Китая в Японию и Японии в Китай равняются почти двенадцати миллиардам долларов ежегодно. Это больше, чем Китай за всё время вложил в Россию, хотя Япония считается едва ли не ругательным словом в Китае. Япония же вложила в Китай за всю историю нового развития по разным подсчётам, учитывая прямые и непрямые инвестиции, от семидесяти до восьмидесяти миллиардов долларов. И пикируясь с США, как вы знаете, Китай идёт при этом на обмен ценными бумагами, на скупку активов в США. И в этом плане иногда политическая риторика является лишь «обманкой» для очень серьёзного экономического проникновения.

И вот, подходя к России, мы понимаем, что Россия очень чётко вписана в общую концепцию, в общую повестку дня развития Китая. Она не является важным или неважным партнёром, не является приоритетным другом или неприоритетным, потому что здесь, если смотреть по чистым цифрам, Россия находится на девятом-десятом местах в объёме внешнеторгового оборота Китая, то она не занимает ведущей позиции. Но не в этом дело. Цифры не всегда точно отражают истинное положение вещей. Дело в том, что Россия – очень важный компонент строительства новой концепции Китая – Шёлкового пути и экономического пояса Шёлкового пути. Обращу внимание, что сам Шёлковый путь включает в себя финансовый компонент, инфраструктурно-логистический компонент, и даже, как говорят китайцы, политическую интеграцию. Мы же не используем понятие «интеграция», мы говорим «взаимодействие».

И в этом плане договориться с Россией, уговорить Россию на более тесное сближение – для Китая это важнейший момент, который стоит на повестке дня. И Китай, безусловно, идёт на самые разные ухищрения, причем не только в отношении России, так как он стремится договариваться со всеми. Но вот самое интересное. Мои коллеги и мои студенты проводили контент-анализ. Они положили на стол около двадцати речей, которые Си Цзиньпин, лидер КНР, произнёс за последние два года на переговорах с Великобританией, Россией, США, Казахстаном, Киргизией и так далее. Эти страны разные по экономическому звучанию для Китая. И все же практически повсеместно используются одни и те же формулы. Всем странам нередко обещается одно и то же. Обращаюсь к Кэмерону, поскольку три недели назад было. Было заявлено, что наступил «золотой век» дружбы Китая и Великобритании. На встрече с Назарбаевым Си Цзиньпин говорит, что нет более важного партнёра для Китая, чем Казахстан. Через неделю то же самое произносится в адрес таджикских товарищей. Есть и великолепная фраза, произнесённая Си Цзиньпином в адрес Обамы о том, что отношения между Китаем и США «лучше чем когда бы то ни было». И все это на фоне столкновений в Южно-

Китайском море и многочисленных трений. Это та же самая формула, что Путин недавно произносил в адрес Китая, причем первый раз это было заявлено еще в 2004 году.

То есть у нас зачастую, и это главная, на мой взгляд, наша ошибка, политическая риторика путается с экономической целесообразностью. И, по сути дела, сегодня мы пришли к тому, что, создавая многочисленные ассоциации, клубы дружбы и развития отношений с Китаем (в чём самом по себе нет ничего плохого), оказалось, что структура торговли между Россией и Китаем остаётся на том же самом уровне, если не на худшем, как это было ещё в конце девяностых годов, то есть около 70% экспорта составляют минеральные ресурсы. И здесь, безусловно, нет никакой вины Китая. Россия продаёт то, что может продавать. Было бы что-то другое – Китай бы что-то другое купил. Я знаю массу случаев, когда небольшими партиями в Китай поставляются действительно продукты российских высоких технологий, но все это в незначительных объемах.

Китай не стал, и не станет, и не будет никогда стремиться стать неким заменителем Европы для России. Более того, он никогда этого не обещал. Это наша иллюзия, и я не знаю, честно говоря, откуда она берётся, в том числе в политических рассуждениях, о том, что Китай является как бы позитивной альтернативой разрушению экономических отношений с Западом. Китай на это никогда даже не намекал. Мы сами себя уговариваем, что газовые и нефтяные потоки вполне легко переключатся на Китай. Сейчас, если мы посмотрим на тот этап, к которому мы подходим, заключено очень много хороших соглашений с Китаем, и они широко обсуждаются, и развивается технологическое сотрудничество; «Сколково» заключило с Китаем соглашение о создании инвестиционного фонда. Но по-настоящему большие инвестиции в реальности в Россию не поступили. И главный вопрос, который тогда напрашивается: сколько подписано договоров, а сколько в реальности поступило инвестиций в Россию, сколько обещано и сколько получено, какая эффективность вообще этих инвестиций? На мой взгляд (это даже не мой взгляд - мы проводим некоторый мониторинг этих процессов), она очень низка. По крайней мере, ниже, чем, например, в Казахстане, ниже, чем в целом Центральной Азии, не говоря уже о других странах.

И, наконец, сейчас есть одна вещь, которая, на мой взгляд, не относится к экономике непосредственно, но очень важна с точки зрения политической ситуации. Мы всегда говорили о том, что да, действительно, экономические потенциалы стран не очень равны, но Китай – наш очень надежный и очень важный военно-политический партнёр, военно-стратегический партнёр в Азии; мы проводим совместные учения и так далее. Но Китай буквально недавно подписывает соглашение с США о военном сотрудничестве, которое помимо всего прочего включает и пункт о проведении совместных учений. И, опять-таки, сравнивая речи, которые произносят министра обороны двух стран, мы видим те же самые формулы, что произносились и в отношении России.

Вот здесь мы должны понимать, что Россия для Китая – не главный, не ведущий партнёр, и Китай отработывает выгодную для себя повестку дня с Россией. И если мы из нынешних отношений с Китаем, в том числе от тех инвестиций, которые обещаны, не научимся извлекать свои выгоды для воссоздания своей индустрии, а не торпедировать её, я думаю, что как раз тесные отношения с Китаем приведут к максимально позитивному эффекту для нашей страны. В противном случае все надежды окажутся не более чем иллюзиями и как результат, например, могут привести к коллапсу национальной экономики на российском Дальнем Востоке. И одна их причин этого в том, что политика часто путается с экономикой.

Спасибо большое.

Буклемишев. Спасибо, Алексей Александрович. Два вопроса.

Санакоев. Алексей Александрович, первый вопрос, наверное, из Вашего же контекста, то, о чём Вы говорили. Инвестиции из Китая в Россию значительно ниже, чем из Китая в другие страны. В Африку, понятно, там китайцы практически заместили когда-то работавший там Советский Союз, и сейчас гораздо значительнее там работают.

Латинская Америка, даже Европа. И, что самое важное, Вы правильно сказали, страны СНГ, такие как Казахстан, Белоруссия, даже Грузия и так далее. В чём причина? Это что, Китай думает: «Давай-ка я пока в Россию не вложусь», - вот как, на Ваш взгляд? Это первый вопрос.

Сразу второй?

Буклемишев. Давайте сразу второй.

Санакоев. Второе. Собственно, хотелось бы, знаете, прямо из названия нашей темы диспута сказать. Вы могли бы сказать некий вывод из того, что Вы собственно произнесли? Так нам стоит сотрудничать с Китаем для развития собственной экономики, развивать это сотрудничество, или нам нужно чего-то остерегаться?

Маслов. Спасибо, Сергей Феликсович.

Да, действительно, просто я на память назову некоторые цифры, могу ошибиться в каких-то единицах, но, например, в Северную Африку Китай вложил за последние пять лет двести миллиардов долларов. В Казахстан было вложено с кризиса 2008-2009 гг около тридцати миллиардов долларов, в основном в добычу нефти и газа и строительство магистральных трубопроводов. Это больше, чем в Россию. Почему Китай действительно так мало инвестирует в Россию, хотя инвестиционные договоры подписаны, и очень хорошие по своему содержанию? Предполагается, что от одиннадцати до двадцати миллиардов Китай может инвестировать в Россию. Я думаю, что есть три момента, просто перечислю их по-порядку.

Во-первых, Россия очень плохо сама себя подаёт на китайском рынке. Когда Китай привлекал иностранные инвестиции в 80-х-90-х годах, кто был в Китае в то время – помнит: буквально в любом ресторане, в любой гостинице, не говоря уже о любых форумах, в прямом смысле валялись на английском и даже на русском языке листочки, где описывалось, как инвестировать в Китай, давалась простая пошаговая инструкция. Она казалась, на первый взгляд, несерьёзной, но, в принципе, показывала, что очень просто можно все сделать, и демонстрировала, сколько вкладываешь и сколько получаешь. Вот телефон, куда можно позвонить, вот налоговое бюро, где тебя проконсультируют, как ты это можешь сделать. Первая причина: Китай, и я имею в виду здесь рядовых китайцев, очень мало знает о том, что вообще в Россию можно и нужно инвестировать. Наш последний опрос, проведённый в центральной части Китая в прошлом году, показал, что мало кто знает о наличии территорий опережающего развития в России, где есть налоговые льготы. Это первое - мы себя плохо подаём.

Второй момент. Я полагаю, что Россия не предлагает... Я переформулирую: Китаю абсолютно не нравится то, что Россия предлагает сейчас для Китая в плане неких преференций. И я полагаю, что в реальности это не столько желание реальных преференций, поскольку они есть в любом случае, сколько затягивание процесса.

Санакоев. Извините, особые преференции по отношению к другим странам? Или?..

Маслов. Абсолютно правильно, да. Ну вот, например, по допуску рабочей силы на территорию российского Дальнего Востока. У нас есть правила, которые в общем что для вьетнамцев, что для китайцев должны быть одинаковы. Ну и плюс государственные гарантии по защите китайских инвестиций, которые на самом деле на региональном уровне и так предоставляются, то есть Россия предоставляет целый ряд гарантий для Китая. То есть Китай, на мой взгляд, специально затягивает время, глядя на то, что будет сейчас происходить в России.

Ну и третий момент. Я скажу откровенно, но это надо учитывать. Не знаю, как Сергею Феликсовичу, но мне часто задавали вопрос: «Вот после 2018 года ситуация в России по отношению к Китаю изменится или нет? Мы сейчас вложимся, а потом произойдёт резкое изменение политического курса». Есть ли какие-то гарантии того, что Китай навсегда или, по крайней мере, на долгое время останется нашим главным партнёром? Вот эти заключения соглашений на тридцать лет, на двадцать лет – это в

известной степени и есть гарантия. Поэтому я думаю, что здесь Китай просто занял выжидательную позицию и наращивает просто количество итераций, а не количество инвестиций.

И вывод: да, конечно, надо развивать отношения с Китаем, сто процентов, этого никто не отрицает. Но, на мой взгляд, сейчас нет единой разумной системы и концепции развития отношений с Китаем. Мы это хорошо знаем. Потому что в действительности в России есть много хороших разумных проектов развития отношений с Китаем, но взятые по отдельности они не могут сработать, потому что то, что интересно региональному губернатору – привлечь китайские инвестиции - может быть не интересно в плане общего развития национальной экономики.

Санакоев. Последний пример.

Маслов. Абсолютно точно, я даже комментировать не буду, Серёжа, да.

Санакоев. А мне придётся. Я сейчас на «Русскую службу новостей» еду по этому поводу.

Маслов. Я сегодня в одной программе это уже комментировал. Это мы сейчас, простите, «в президиуме обменялись репликами» по поводу предоставления ста пятнадцати тысяч гектаров земли в аренду в Забайкальском крае. Конечно, там речь идёт о том, что Китай пообещал – сколько? – более двадцати миллиардов рублей инвестиций. Конечно, любой губернатор скажет, что это безумно здорово. Но в плане того, что произойдёт потом, через десятилетия, мало кто думает. Более того, никаких экспертиз подобных проектов не проводилось вообще. Вот это и есть самая большая проблема.

Буклемишев. Спасибо.

Сергей Феликсович, Ваши двадцать минут.

Санакоев. Спасибо большое.

Прежде всего, я благодарю организаторов за приглашение. Действительно, сегодня день рождения. Поверьте, я бы, наверное, не согласился, если бы не личность оппонента, потому что Алексей Маслов, как вы, наверное, догадались, очень давний мой друг, товарищ. Конечно, у нас есть определённые расхождения во мнениях, так что вам всё-таки будет интересно, надеюсь. Конечно, так же, как и Алексей, извиняюсь за опоздание. Ну, надеюсь, мы всё-таки достаточно эффективно поработаем оставшееся время.

Я, наверное, всё-таки начну прямо с последних высказываний, именно как с комментариев по выступлению Алексея, и потом уже выскажу и свою некую канву логики по поводу обсуждаемых вопросов. Почему? Потому что это очень принципиально и очень важно.

Никаких особых преференций китайцы, китайские предприятия по отношению к себе в России не требуют. Это очень важный момент. Ни в отношении рабочей силы, ни в отношении льгот, налогов. Они требуют преференций, конечно же, по отношению к инвестору, любому зарубежному инвестору; может быть, и внутреннему. Потому что они так воспитаны на протяжении тридцати лет своих реформ. Благодаря своим реформам результат Китая все видят и все знают: он становится экономикой номер один. Как они достигли такого чуда? За счёт того, что они создали условия для привлечения иностранных инвестиций. Этот самый коммунистический Китай сумел уговорить транснациональные корпорации вкладывать деньги. И за эти годы, тридцать лет реформ, они привлекли более одного триллиона долларов. Это абсолютный рекорд. Ни одна страна такого не смогла добиться за эти годы. Вот в чём дело.

И как они это делают? За счёт того, что фактически стелились, ковром стелились перед инвесторами. «Что вам нужно, может, это, может, то? Может быть, вот здесь освободить ещё от таких налогов? А может быть здесь вам предоставить такое плечо? А здесь мы вам дадим возможность землю взять бесплатно. А здесь мы вам дадим возможность подключиться к сетям бесплатно». И так далее. Вот каких они преференций ожидают. Не требуют. Они просто не понимают, если их нет, понимаете? Они просто не

понимают, они так воспитаны в этом своём видении того, как надо привлекать эти инвестиции.

На что они натываются в России? Им говорят условия. Не то что там какие-то льготы и преференции – им условия выставляют. Им говорят: «Знаете, вы если хотите построить у нас завод, вы пока должны губернатору что-то занести». И при этом, вот поверьте, я просто сталкивался с этой ситуацией, когда кому-то там, я не буду говорить про губернатора, наверное, слишком, даже не называя фамилии, их всего девяносто, поэтому не буду. Буду говорить – чиновник. Вот этому чиновнику кажется, что, если он сейчас начнёт торговаться, если скажет: «Ладно, не хочешь дать мне сто тысяч – ну так и быть, я тебе за пятьдесят тысяч предоставлю какую-то бумажку», - ему кажется, что в какой-то момент они найдут консенсус и в итоге они договорятся об этом. Нет, не договорятся. Речь идёт о том, что китаец не представляет даже вообще, с какой стати он должен что-то давать, а не ему должны давать, лишь бы он зашёл с инвестициями. Вот в чём дело. И когда мы говорим, почему везде, во всех остальных странах у них инвестиции пошли, а у нас нет – единственная причина, о которой я сегодня вам могу сказать (с вероятностью 90%, остальное – это ерунда) – это наша коррупция. Вот и всё. И они не идут к нам в Россию именно потому, что не понимают правил игры. Так не бывает, так не ведут себя с инвесторами. Всё очень просто.

Теперь я хотел бы всё-таки вернуться к теме обсуждаемого вопроса и вот о чём сказать. Разворот на Восток – я здесь абсолютно согласен с Алексеем. Знаете, это, может быть, кому-то показалось, что мы совершили разворот на Восток. Почему? Потому что произошло то, что произошло, мы все это знаем. Понятно, что основная причина – это Крым. Ну, может быть, даже это не причина; возможно, это повод. А причина в том, что Россия становится сильной. Россия заявляет о своих притязаниях на мировой карте, о том, что с ней, по крайней мере, надо считаться. И в дальнейшем реакция Запада известна – это санкции. Я сейчас не буду говорить об эффективности, насколько это правильно-неправильно. Сейчас вопрос в другом. Мы показали Западу, что вообще-то у нас есть ещё с кем работать в этом мире. Здесь нет альтернативы: если не Запад – так Восток. И в этом плане я тоже соглашусь с Алексеем, что речь не идёт о том, что Восток нам подменит Запад. Ничего подобного. Не об этом идёт речь. Речь идёт о том, что, если одни страны нам объявляют санкции – это ещё не означает, что мы будем изолированы. Вот это основная мысль. У нас есть страны-соседи, в том числе крупнейший сосед на востоке, у нас четыре тысячи километров протяжённость границы, это самая длинная сухопутная граница в мире. И, соответственно, мы не нуждаемся в каких-то там советах, или инструментах, в том числе и финансовых, для того чтобы проводить взаимовыгодные торгово-экономические отношения с нашими партнёрами. Это основная мысль.

И слава богу, что развивали мы эти отношения с Китаем не за последний год, когда вдруг кому-то показалось, что мы развернулись на Восток, а все двадцать лет с середины девяностых годов, скажем так, практически всю новейшую историю современной России. В середине девяностых годов торговый оборот с Китаем был менее пяти миллиардов долларов. Мы росли примерно на 30-40% в год в среднем, не считая провального 2009 года, который просел во всём мире в связи с известным финансовым кризисом. В среднем – 30-40% в год. Это хороший рост наших торговых отношений. Сегодня мы доходим до цифры сто миллиардов долларов. К 2020 году мы ставим задачу – двести миллиардов долларов.

Конечно, есть проблемы, в том числе с торговым оборотом. Можем их назвать. Во-первых, в абсолютных значениях, чтобы вы себе представляли, для Китая это, в общем-то, мизер. Может быть, для нас Китай является партнёром номер один, таковым и является по статистике. А для Китая мы где-то на седьмом месте.

Маслов. На девятом.

Санакоев. На девятом, да? Спасибо за подсказку. На девятом месте. Потому что оборот с США, оборот с Японией, оборот с европейскими странами значительно, в разы

превышает оборот с Россией, что тоже, кстати говоря, говорит о том, что, оказывается, всё-таки миру выгодно торговать с Китаем. Кстати об этом, мы просто сейчас возьмём, что называется, в уме подержим, что миру выгодно сотрудничать с Китаем.

Так вот, основная проблема, конечно, в структуре торговли. Об этом говорил уважаемый оппонент, и говорил о том, что у нас торговля с Китаем – в основном сырьевой экспорт, импорт – товары народного потребления. Но извините, у нас это что, только с Китаем? У нас это проблема с Китаем? Нет, у нас это проблема нашей внешней торговли. Теперь я вам скажу другое. Давайте возьмём и сравним цифры, весь сырьевой экспорт России и не сырьевой экспорт России на мировой рынок, и сравним его с такими же долями экспорта сырья и не сырьевого экспорта в Китай. Так вот, мы поставляем в Китай в два раза больше, чем в мир, понимаете? Это означает, что Китай больше покупает у нас товаров с высокой добавленной стоимостью, чем мы куда-либо ещё продаём. Вот что я называю настоящим партнёрством. Вот они, наши партнёры. Не надо сваливать с больной головы на здоровую, понимаете? Если мы что-то не можем дать, нормальное конкурентоспособное предложение – это не значит, что у нас есть с той стороны какие-то враги, и вот китайцы у нас не покупают наши велосипеды. Правильно, конечно не покупают. Было бы удивительно, если бы они покупали наши велосипеды. Но всё-таки давайте называть вещи своими именами. Я думаю, что придерживаться правды и правильной информации – это прежде всего и будет правильным залогом для нашего развития.

Дальше. Вот самая обсуждаемая сделка на сегодняшний день - Сила Сибири. Весь мир прямо взорвался, и у нас сразу же в стране пошли разговоры: вот, в очередной раз мы стали сырьевым придатком Китая. Позвольте, а почему мы никогда не слышим такие вещи, когда речь идёт о поставках газа и нефти в Европу? Никогда не говорят об этом. Но если в Китай, то тут же начинают бить во все колокола. Мы ведь приобрели ещё одно направление экспорта. Это самое важное, что мы смогли сделать. Кстати, именно благодаря этому мы сегодня в состоянии отвечать на ту санкционную политику, которую нам предъявляет Запад. Мы диверсифицировали направления нашего экспорта. У нас есть возможность не только в Европу поставлять газ и нефть, но ещё и в Китай.

При этом хочу обратить ваше внимание, что на сегодняшний день доля России в энергопотреблении Китая, продукции из России, в том числе и сырья, и других энергоносителей, менее 10%. Поэтому если кому-то кажется, что мы прямо-таки спасаем Китай своими поставками и тем самым, в общем-то, полностью меняем расклад – это не так. В принципе, если очень понадобится, представим себе такую гипотетическую картину: Китай может отказаться от российских энергоносителей. Но надо ли нам это? Опять-таки, я говорю, что, если иметь дополнительный рынок сбыта, наверное, это только хорошо.

Торгуются китайцы, «вот сволочи такие», а! Торгуются, они жмут по ценам и говорят: «Нет, мы хотим дешевле». А что в этом плохого? Каждый защищает в торговле свои позиции. Так и мы должны точно так же уметь отстаивать позиции, в том числе и цены. Но разумные, понимаете? Когда мы ссылаемся на то, что газ в будущем будет стоить очень дорого, потому что будет очень дорого стоить строительство самого трубопровода, то они разумно говорят: «Давайте мы его построим. Это будет примерно в пять раз дешевле». «Нет, мы вас не запустим на строительство, потому что мы любим строить дорого». Мы не любим строить дёшево. И опять-таки все прекрасно понимают, почему. Так что ещё раз подчёркиваю, что и этот вопрос связан с тем, что мы только приобрели плюсы, и если не видим некоторые моменты, то это наша головная боль, а не китайцев.

Что ещё я хотел бы вам сказать. Собственно, интересно не только сотрудничество с Китаем. Интересно посмотреть на историю самих реформ в Китае: а как они вот достигли такого уровня, как они проводили эти реформы? Мы ведь, в принципе, с китайцами очень сильно похожи, в том числе и в духовном плане. Здесь я вторгаюсь больше как раз на

«поляну» Алексея Маслова, потому что мы как-то так в своё время распределились: говорим, что я больше торгово-экономическими вопросами занимаюсь, а Алексей очень давно, кстати говоря, известен в кругу синологов как «белый монах», если кто-то не знал, и очень хороший знаток конфуцианства. Но, тем не менее, я, во всяком случае, со своей колокольни скажу, может быть, не специалиста. Мы во многом похожи тем, что и Россия, и Китай в XX веке потерпели серьёзные гуманитарные изменения, и они связаны с тем, что и наше общество, и их общество больше ценят справедливость, понимаете? Такие истинные ценности у нас, духовные ценности схожи. Если Запад, наоборот, может гнаться только за материальным чем-то, то здесь надо понимать, ведь почему произошли и у нас и в Китае революции? Общества требовали справедливости. И в этом плане мы похожи. Я уверен, что в итоге мы именно эти скрепы найдём и сможем выстроить очень интересные взаимоотношения.

Так вот, в своих поисках более справедливого мироустройства китайцы шли, нащупывая каждый следующий шаг и ни в коем случае не посягая на интересы своего общества. Конечно, в Китае тоже есть коррупция, безусловно, поверьте мне. Но там власть – она для народа, и народ об этом знает. Народ точно знает, что все попытки, которые предпринимаются, в том числе и в путях построения общества среднего достатка – это как раз для людей. Власти верят. Люди готовы идти за этой властью. У нас, наверное, всему виной наши пресловутые девяностые годы. К сожалению, вышло так, что власть стала ненавистна людям. Они понимают, что всё, что устраивается – это только для того чтобы где-то что-то «перепилить», но только не для людей.

Мы должны эти моменты понимать, потому что политика реформ в Китае происходила поэтапно, постепенно и вывела на определённый результат. Возможно, нам надо говорить не о том, что мы пойдём китайским путём, или мы пойдём путём сотрудничества только с Китаем. Нет, мы должны сказать о том, что основной урок китайских реформ заключается в том, что мы должны пойти своим путём, российским путём, и делать то, что нам будет выгодно.

И в этом плане основной мой тезис, и я хотел, сегодня он чтобы прозвучал: сотрудничество, развитие сотрудничества с Китаем очень выгодно. И то, что мы сегодня часто слышим мифы о неких китайских угрозах – это специальные вбросы. Это специальные вбросы тех сил, которые страшно боятся того, что Россия и Китай в своём сотрудничестве будут создавать новый миропорядок. Есть ли для этого предпосылки? Конечно, есть. Вот смотрите, что было подписано 8 мая в Кремле. Это совместное заявление помимо десятков очень интересных экономических соглашений. Было подписано совместное заявление Российской Федерации и Китайской Народной Республики о сопряжении строительства Евразийского Экономического Союза и Экономического пояса «Шёлкового пути». Фактически речь идёт о том, чтобы объединить в своих мерах две концепции внешней политики Китая и Евразийского Экономического Союза, России. Наши оппоненты всегда говорили, что именно в этом мы расходимся с китайцами, а мы им говорим: «Нет, именно вот в этом мы будем как раз больше всего сотрудничать и строить современные транснациональные коридоры». Кстати, по терминалам я хотел бы добавить одну фразу, Алексей. Вот это как раз из лексикона, из риторики наших оппонентов: «Китай окружает Россию терминалами». Вы так сказали. «Окружает Россию»?

Маслов. Не терминалами, зонами.

Санакоев. Знаете, сразу впечатление такое, что идёт окружение, всё, мы должны защищаться. Ничего такого нет. Китай прежде всего думает о товаропроводящих услугах по всему Евразийскому континенту, с тем, чтобы максимально эффективно доставлять свои товары в Европейскую часть континента. Что мы должны делать в этом плане, в том числе и для ускоренного развития Дальнего Востока? Создать условия для того, чтобы эти услуги были предоставлены именно в России, чтобы эти терминалы не вокруг России, а в

России были. Вот это будет для нас правильно. Тогда мы будем создавать рабочие места. Тогда мы будем создавать и повышать налоговую базу и так далее.

Ну и в завершение хочу сказать то, о чём, собственно мы вынуждены были сказать. Я, кстати, через час на «Русской службе новостей» в прямом эфире тоже продолжу эту тему. Вот такой вброс информации. Китайцы взяли в аренду сто пятнадцать тысяч гектаров в Забайкальском крае. И начинается сразу паника. Если меня спросить, это полная провокация. Провокация дебилов, во-первых, взяточников, которые наверняка считали, сколько они получают из какого-нибудь расчёта, типа, там, доллар за гектар и так далее. Но, к сожалению, это тут же подхвачено нашими информационными противниками. Почему? Потому что, во-первых, ни о каком договоре нет речи. Речь идёт о неких намерениях, которые высказывают стороны, для того чтобы построить некое сотрудничество. Даже если речь пойдёт о том, что китайцы готовы инвестировать двадцать с лишним миллиардов рублей – очень хорошо, мы должны говорить: «Приветствуем». Но я не вижу, для чего им для этого нужно сто пятнадцать тысяч гектаров. Даже если там речь идёт о какой-то одной птицефабрике, ещё двух-трёх предприятиях – ну десять, ну двадцать гектаров, ну сто гектаров хватит вообще полностью для всего этого технопарка. Видимо, кто-то там перестарался, да? Но на самом деле я попытался узнать, о чём идёт речь. Речь идёт о заготовке леса. То есть не так, что там сельскохозяйственные угодья будут, а речь идёт о заготовке леса. Лес – это вещь такая, что надо сразу же говорить о том, как он будет рекультивироваться. То есть если в одном месте вырезали – в другом месте отсадили. Это возобновляемый источник, это для нас должно быть очень важно. Так, возможно, просто речь идёт о том, что кто-то посчитал в некоем технико-экономическом обосновании, что для того чтобы работал и чтобы там был построен лесоперерабатывающий комбинат на двадцать миллиардов рублей, нужно будет в целом охватить вот этими работами сто пятнадцать тысяч гектаров. Но так и говорите людям, зачем вы их пугаете, понимаете? Вот о чём идёт речь.

Я считаю, что здесь мы должны быть очень внимательны, потому что, ещё раз повторяю, конечно же, есть большой интерес нас рассорить. Мы очень близки к тому, чтобы перевести наши контракты в национальные валюты - а мы их уже перевели, сейчас уже создан банк БРИКС, создаем «Азиатский банк инфраструктурных инвестиций». Всё это в дальнейшем в ближайшее время приведет к тому, что, видимо, эпоха долларовой системы, Бреттон-Вудской системы, подходит к своему завершению. И сопротивляться эта система будет очень сильно, поверьте мне, не жалея даже никакой авиации, бомб, и надеюсь, только до ядерной войны не дойдёт, потому что понимают, что тогда от них тоже ничего не останется.

Всё, спасибо.

Буклемишев. Спасибо. Алексей Александрович, два конфуцианских вопроса.

Маслов. Два конфуцианских вопроса.

Первое. Ну, поскольку мы развиваем отношения с Китаем довольно активно, должны ли мы параллельно с этим развивать отношения с другими восточными партнёрами не менее активно? Я имею в виду и Монголию, и Вьетнам, и страны АСЕАН и так далее. Учитывая и то, что Китай очень ревниво и болезненно относится, когда мы начинаем с ними отношения развивать. То есть не стоит ли нам создавать позитивную альтернативу? Это первый момент. И если да – насколько активно. Понять, стоит ли и насколько активно.

И второй момент. Учитывая, что действительно, Россия включена в очень много проектов, которые ведёт Китай, где лидером является Китай, в том числе как раз и те проекты, которые были здесь уже перечислены, не значит ли это, что Россия будет постоянно подпадать под влияние Китая и вынуждена будет играть вторичную или даже третичную роль – собственно то, от чего мы сейчас бежим после долгого развития взаимоотношений с Западом? То есть насколько важна будет наша роль в будущей структуре мира, которую строит Китай?

Спасибо большое.

Санакоев. Спасибо большое, очень грамотные вопросы.

Смотрите, про другие страны. Я, наверное, буду говорить о Дальнем Востоке, потому что у меня это вот буквально свежее. Я не знаю, может быть, здесь и известно кому-то, но ещё недавно я работал в Министерстве развития Дальнего Востока, я проработал два года и при министре Ишаеве, и при министре Галушке. Не буду комментировать, почему я ушёл. Фактически, скажем так, по заданию очень солидных сил мы создали Центр исследования АТР и теперь оказываем содействие не только Министерству развития Дальнего Востока, но и другим федеральным структурам, регионам, и главное, что самому бизнесу в конкретных проектах. Но в своё время фактически я был единственным человеком, который отвечал за международную деятельность Министерства развития Дальнего Востока.

Я тогда в своей записке предложил такую концепцию; речь не идёт о том, чтобы говорить о вынесении какого-то закона, а о таком неформальном скорее подходе, с тем чтобы те активы, о которых мы говорим, или инвестиции, которых мы ожидаем, примерно делились бы на Дальнем Востоке на пять частей, из которых одна часть – Китай, вторая часть – Корея, обе Кореи я имею в виду, третья часть – Япония, четвёртая часть – Европа и пятая часть – все остальные страны мира, которые только могут быть. Должен быть некий баланс. Именно в этом балансе тогда будут правильно развиваться интересы России и не превалять какие-то другие силы. Я считаю, что такой подход должен быть ко всему подведён, в том числе и таким вещам, когда мы говорим, что сдать в аренду землю, например, для выгодного развития сельского хозяйства, и так далее. Почему бы и нет, давайте. Но давайте не будем в одну корзину всё раскладывать. Давайте мы сделаем так, чтобы мы видели, что эти силы между собой конкурируют и что реально остаются те победители, которые больше нацелены на действительно взаимовыгодное сотрудничество. Это первый момент.

Что касается влияния. Знаете, это ещё один миф, ещё одна страшилка, от которой нам надо избавиться. Я напому, что Советский Союз в пятидесятые годы своему «младшему брату» Китайской Народной Республике построил сто пятьдесят шесть важнейших промышленных объектов. Если меня спросить, я думаю, что это стало одной из основ того «Китайского чуда», которое мы сегодня наблюдаем. Только треть из них, более пятидесяти объектов, пришлись на северо-восток Китая, три провинции – Ляонин, Хэйлунцзян, Цзилинь, то есть это те самые три приграничные провинции. Ну и что? Что-то потерял Китай? Что, Советский Союз за счёт этого что-то себе оттяпал? Понимаете, мне слова даже такие - «экономическая экспансия» - не нравятся. Мне бы уже очень хотелось, чтобы какие-нибудь силы наконец-то с экономической экспансией вошли бы в Россию – может быть, тогда начнём развиваться. Понимаете, здесь нет ничего страшного. Мы должны просто представлять себе, что, при таком развитии, при том, что они будут строить, вкладывать кредиты, всё это должно идти на благо России и на благо нашего общества. Если это будет оседать в карманах чиновников – это и будет страшно тогда, потому что эти чиновники фактически будут куплены и ангажированы. То есть и здесь - наш вопрос, внутренний. Если мы сумеем нормальным образом это выстроить, тогда мы должны приветствовать, а не бояться. Когда мы, кстати, ещё говорим о влиянии: «Вот придут китайцы – и всё будет плохо», – надо ещё подумать о том, что они всё это слушают. И радио наше слушают, и газеты наши читают – и думают: «Ребята, пошли подальше. Слушайте, мы вообще от вас ничего не хотим. Есть страны СНГ, есть Африка. Мы будем с ними работать, они нас ждут, а с вами мы не будем работать». Вот я, собственно вернулся к тому, с чего начинал.

Спасибо.

Буклемишев. Так, мы переходим к вопросам. Сейчас, пожалуйста, поднимите руки те, кто хотел бы задать вопрос, и, задавая вопрос, пожалуйста, представляйтесь и говорите, кому вы его задаёте. Прошу. А вы записывайте.

Винокуров. Добрый день. У меня к вам два вопроса. Спасибо, во-первых, обоим выступающим за очень ёмкие интересные выступления. Сергей Винокуров, журнал «Вопросы экономики». У меня два вопроса.

Первый. Не преувеличиваете ли Вы частоту помыслов китайских инвесторов, когда говорите, что им неприятна коррупция в России? Это значит, что они у себя дома с ней не имеют дела, хотя есть другая информация.

И второй вопрос. Как Вы прокомментируете заявление одного из руководителей банка «ВТБ», который буквально на днях заявил, что китайские банки не хотят сотрудничать с Россией и фактически не выдают кредиты?

Спасибо.

Маслов. Кому из нас вопрос был, прошу прощения?

Винокуров. Первый – Вам, а второй – Вам.

Маслов. Всё, я понял, спасибо.

Вопрос. *, У меня вопрос к Алексею Александровичу. Скажите, пожалуйста, а в чём причина иллюзий, которые господствуют у бизнеса, у власти относительно уровня развития Китая?

И второй вопрос. В Вашем докладе было сказано, что Китай всегда был высокоразвитой страной, но почему только сейчас Китай выходит на такие ведущие роли в мире, а в истории он всегда подвергался нападениям монголов, Японии, Англии, ну и так далее?

Спасибо.

Санакоев. Это к Вам как раз.

Маслов. Я думаю, что за час я уложусь на этот вопрос.

Афанасьева. Афанасьева Екатерина, компания «Русал». У меня вопрос к обоим оппонентам. Алексей Александрович, Вы в своём выступлении говорили о том, что Россия должна извлечь выгоды от сотрудничества с Китаем. А как именно, на Ваш взгляд, нужно извлекать выгоды? Есть ли какая-нибудь стратегия, допустим, у Вас конкретно и у нашего правительства? И такой же вопрос я хотела бы задать Сергею Феликсовичу.

Санакоев. Простите, ещё раз тогда.

Афанасьева. Ещё раз, значит, вопросы. Алексей Александрович сказал, что Россия должна сотрудничать с Китаем, политический диалог переводить в сферу практических интересов и делать различие между политической риторикой и экономическими выгодами. Так вот, вопрос. Как конкретно выстраивать такие отношения, есть ли у Вас конкретные идеи, и есть ли стратегия у нашего правительства на эту тему?

Ведущий. Спасибо. Ещё?

Людмила Петровна. * Людмила Петровна, экономический факультет. У меня, наверное, вопрос к Сергею Феликсовичу. Скажите, пожалуйста, я понимаю, что это Ваша оценка будет, а не оценка правительства. Правительство России у нас ждёт иностранных инвестиций отовсюду – так сказать, не секрет. Каких иностранных инвестиций ждёт Россия из Китая? Стопроцентных, совместных? Известно, что Китай активно учился за счёт совместных предприятий, так сказать, и догонял это развитие. Вот мы сегодня ждём совместных предприятий от Китая, есть нам чему у них поучиться реально, так сказать, в постижении траектории догоняющего развития, о которой сегодня говорят в России?

Спасибо.

Рудов. Антон Рудов, «Росатом». Скажите, вы говорили об инвестициях Китая в Россию. Есть ли разработки концепции и обоснования для инвестиций России в Китай, и если да, то в каких секторах, в каком виде опять же – совместные предприятия, чистые производства российские и так далее?

Ведущий. Кому вопрос?

Рудов. Я бы обоим докладчикам задал этот вопрос.

Спасибо.

Соколов. Соколов Вячеслав, Центральный Банк. Вопрос к последнему докладчику. Было сказано, что благодаря нашему сотрудничеству с Китаем эпоха Бреттон-Вудской системы может прийти к завершению. Что имеется в виду под Бреттон-Вудской системой? Традиционно всё-таки под Бреттон-Вудской системой мы понимаем систему золотого стандарта, фиксированных валютных курсов, которая существовала после Второй Мировой войны. Эта система закончилась в 1971 году. Если мы имеем в виду в принципе Бреттон-Вудские институты – МВФ, Всемирный Банк и так далее, то каким образом Россия и Китай могут их преобразовать?

Буклемишев. Спасибо.

Всё, да? Хорошо, начинаем отвечать. Сейчас первый Сергей Феликсович.

Санакоев. Спасибо, очень интересные вопросы, я под впечатлением. Но всё-таки, наверное, по порядку, да?

Буклемишев. Как Вам удобно.

Санакоев. Не преувеличиваю ли я, когда говорю, что китайские компании натываются здесь на коррупцию, им это не нравится, а есть мнение такое, я знаю, о чём Вы говорите, есть такое мнение, что китайцы, наоборот, любят подмазать? Вот ничего подобного, знаете. Я вам могу сказать: прежде всего посмотрите, о каких китайцах вы говорите. Если речь идёт о солидных серьёзных китайских компаниях, которые редко появляются, в общем-то, на таком достаточно открытом рынке, потому что они идут по линии межправительственных соглашений, по российско-китайским экономическим форумам и так далее – даже близко речи об этом не идёт. Если появляется некий жулик, которого имя неизвестно, не говоря уже о том, что он никакую компанию собой не представляет, а пытается что-то сделать, то это не имеет никакого отношения к Китаю и к китайцам, понимаете? Ещё раз говорю, давайте не будем сваливать с больной головы на здоровую, наши проблемы перекладывать на целую державу, которая никакого отношения к таким отдельным случаям не имеет.

Очень интересный вопрос был по поводу стратегий, политической и экономической стратегии. Я хотел бы сразу сказать, что я согласен с Алексеем, с постановкой вопроса о том, что у нас действительно очень сильное политическое взаимодействие. Мы являемся стратегическими партнёрами, у нас одинаковая позиция практически по всем вопросам международной повестки дня. Смотрите все вопросы, которые сегодня в Организации Объединённых Наций обсуждаются. У нас одинаковые позиции, мы друг друга поддерживаем. Ну и даже эти постоянные встречи глав государств: главный гость Си Цзиньпин был 9 мая на красной площади, 3 сентября на Тяньаньмэнь Путин будет главным гостем Китая и так далее. То есть здесь на самом деле очень горячо, правильно этот термин говорит Алексей, очень горячо в политике и холодно в экономике.

Так вот, речь идёт о том, соглашусь, что нам нужно научиться правильно выстраивать экономическое взаимодействие с Китаем. Это очень важно на сегодняшний день. Буду более откровенен. Вот Алексей начал об этом говорить, я сейчас продолжу и в некотором плане коснусь ещё и других вопросов, касающихся того, как в правительстве видят наши отношения. У нас сегодня не только нет какой-либо конкретной стратегии. У нас конкуренция различных групп по взаимодействию с Китаем. У нас уже существуют четыре межправительственные комиссии. Одна традиционная по торгово-экономическим вопросам, её возглавляет Рогозин. Вторая – так называемый «ЭнергодIALOG», её возглавляет Дворкович. По социальному сотрудничеству возглавляет Голодец. Недавно, буквально в сентябре прошлого года была создана по инвестиционному сотрудничеству, её возглавил Шувалов, причём, можно сказать, достаточно открыто заявил, что раз он – первый заместитель председателя правительства, то теперь все остальные будут подчиняться этой комиссии. Речь идёт ещё о создании комиссии по сотрудничеству на Дальнем Востоке; видимо, будет вовлечён ещё и Трутнев в этот процесс. И я знаю точно, потому что уже очень долго являюсь экспертом межправительственной комиссии: каждый

тянет одеяло на себя. То есть, там нет единой координационной составляющей, которая бы говорила о том, что речь идёт об интересах российского государства, и с этой точки зрения выстроены все стратегии и тактики по переговорам.

В это же самое время все двадцать лет, которые я работаю на межправительственном уровне, я вижу, что китайская команда всегда чётко выстроена, именно заточена на китайские государственные интересы. Вот он, переговорщик, вот его все остальные сотрудники, вот госпожа У И, которая долгие годы возглавляла эту иерархию, и, соответственно, всё всегда было совершенно понятно. И, соответственно, бизнес шёл и за ними. Именно поэтому им всегда было проще достигать своих целей. У нас, к сожалению, этого нет.

Что для этого сделать? Я какие-то свои рекомендации вношу обычно в правительство, но как слушают, как слышат – не знаю. Часто - не слышат. В том числе, кстати говоря, я считаю, что мы должны настоятельно рекомендовать, как и в Китае это происходит, что китайский бизнес должен создавать совместные предприятия. Более того, сами китайцы-то, кстати, не возражают, потому что им нужны партнёры, они должны видеть, что у них есть партнёр, который их не обманет. Всё, что они хотят от нас как от правительства или от ассоциаций, от центров, чтобы была рекомендация этого партнёра, чтобы было к кому апеллировать, когда вдруг выяснится, что этот партнёр совсем другое имел в виду, имел в виду пять рублей сегодня оторвать и куда-то пропасть на каких-то островах. Вот всё, что они хотят – быть уверенными. Нет у них такого, что они настаивают на стопроцентных своих инвестициях. Как ни странно, на этом настаивает больше как раз наше правительство. И меня всегда это удивляет, я не могу понять – почему. Я для себя нашёл ответ. Потому что они не верят в российский бизнес. Понимаете, они не верят. «Ну, СП, значит, всё это будет завалено». Не верят. Вот если они зайдут стопроцентно, тогда, значит, мы верим, потому что вот они придут, там положат гарантийное письмо и так далее. Но очень неправильный подход и не прагматичный. Уверен, что мы должны каким-то образом, в том числе и путём проведения различных конференций, форумов достигать всё-таки понимания эффективности совместных предприятий. Уверен, что тогда будет баланс интересов.

Тогда, кстати, китайцу-то интересней. Знаете, я очень часто рекомендую нашим российским предпринимателям, когда, допустим, речь идёт о том, что кто-то хочет продать свой бизнес. Ну, бывает такое, не знаю, по каким причинам. Вот у него был завод, вроде он хороший, там всё работает. Может быть, он решил перейти в другое дело, надоело ему этот вид бизнеса, он чем-то другим хочет заняться. И вот они обращаются, и говорят: «Господин Санакоев, найдите нам покупателя в Китае на наш завод». Не спрашивая даже никого в Китае, я им сразу говорю: «Вы не найдёте покупателя в Китае по одной простой причине. Если вы китайцу говорите: «Вот это моё, и я это хочу продать», - он даже не будет спрашивать, сколько это стоит, потому что он думает: «Раз ты хочешь продать, значит, ты хочешь от этого избавиться». А он что, идиот, что ли, тогда это брать, раз ты от этого хочешь избавиться?» Поэтому даже не подходят к переговорному процессу, всё, на этом точка, закончились переговоры. Соответственно, наоборот, если китайские партнёры видят, что есть заинтересованное лицо, у которого есть кровная идея в конкретной предпринимательской деятельности развивать тот или иной бизнес – вот с такими людьми они хотят иметь дело, понимаете? Вот таких партнёров они ищут. Именно так они привыкли у себя в Китае развивать предпринимательство.

Есть ли российская стратегия по инвестициям российского бизнеса в Китай? Конечно, нет. Ну однозначно нет. Знаете, когда мы говорим о том, что нет стратегии о том, как Китай будет бизнес в России вести – вот это гораздо хуже. А то, что нет стратегии, как российский бизнес будет в Китае себя вести – честно говоря, я даже не переживаю об этом, знаете. Ну нет и нет. Есть бизнес российский, который вполне в состоянии провести хорошие маркетинговые исследования, провести всё необходимое изучение и исследование. И есть уже и предприятия, которые вкладывают, например, в

металлургическую отрасль полтора миллиарда евро, потому что там это действительно очень выгодно; в производство алюминия, называю даже отрасль. Есть вложения в сетевую торговлю, приобретение торговых сетей, допустим сеть из ста магазинов, и так далее. Это из вот такого более или менее крупного. Недвижимость тоже очень интересно растёт в Китае, поэтому тоже интересно вкладывать. Курорты теперь пошли на Хайнане и так далее. Вот так, чтобы там говорить о какой-то некоей стратегии – безусловно, этого нет, да это и неудивительно. Ещё раз повторю, нам бы лучше бы здесь выстроить нашу стратегию.

Вопрос был конкретно мне по Бреттон-Вудской системе. Ну конечно, с одной стороны, я вижу, что специалист прекрасно всё это знает, что было в 1944 году, что было в семидесятые годы. И, с одной стороны, казалось бы, можно было бы сказать: да, я имел в виду, что то, что сложилось после семидесятых годов, не саму Бреттон-Вудскую систему, а те финансовые институты, которые определили доллар как средство платежа в контрактной системе, поэтому от этого надо отходить и так далее. Но я вас удивлю, потому что у меня есть своя позиция. Я считаю, что до сих пор сохраняется Бреттон-Вудская система. И в 1944 году, это моё частное мнение, закладывалось заранее, что они откажутся от привязанности к золоту, заранее закладывалось, нас только втягивали в эту ситуацию. И в нужный момент отказались – и до свидания, а дальше распечатывают доллар, и работает вся система. Поэтому это моё видение, что эта Бреттон-Вудская система до сих пор существует, как и была задумана изначально, так и работает, и мы все фактически на неё работаем.

Теперь по Дальнему Востоку последний вопрос, есть ли какие-то угрозы, если мы не будем правильно работать. Ну здесь, знаете, это ведь вопрос не касается, наверное, конкретно Китая. Если мы вообще будем что-то неправильно делать, в том числе и во внешней политике в России, может закончиться очень плачевно всё, особенно сегодня, когда мы видим, что, в общем-то, мы так плотно зажаты со всех сторон. Вот буквально в эти дни мы видим, как нам жить приходится; я прекрасно понимаю состояние президента, когда он произносит эти слова, но, наверное, уже достало, когда он говорит, что «мы свои ядерные арсеналы направим на те территории, от которых исходит угроза России». Это тяжело такое сказать. Но раз мы об этом говорим, значит да, действительно, в мире происходит что-то, от чего нам нужно защищаться. Поэтому думать и правильно развивать отношения, в том числе с соседями, надо всегда, иначе закончится плачевно. Но при этом я бы не стал выделять какую-то конкретную угрозу именно Китая, не думаю, что, если мы что-то неправильно сделаем, именно китайцы зайдут там и всё возьмут и так далее. Ничего подобного. Ещё раз могу вам повторить, что именно Китай является, наверное, одним из тех стратегических партнёров в ряду, наверное, даже пятёрки, которые заинтересованы в сильной России. В сильной! Китаю невыгодна слабая Россия. Это мой абсолютно твёрдый тезис.

Спасибо.

Маслов. Коллеги, я буквально два замечания скажу, чтобы было понятно, чтобы все остальные вопросы нанизывались на это, как на пирамидку.

Я подхватываю одну мысль, которую сказал Сергей. В чём одна из наших проблем? Опять назову некоторые цифры по памяти. С одной стороны, сейчас то, что происходит в российской среде – в поэтической, в экономической – это можно назвать такой китайской раж, такой China rage, по-китайски называется «чжунго жэ», «китайская горячность». На Китае пытаются пиариться все кто угодно. Возможно, я преувеличиваю. Совсем недавно мои коллеги, опять-таки студенты (к сожалению, я их эксплуатирую) посчитали, сколько у нас вообще в России есть центров, которые именуется центрами развития отношений с Китаем, аналитические центры, аналитико-политические и так далее. В России сегодня на первый взгляд ситуация очень неплохая – их около двухсот, они существуют, например, во многих университетах. Это - не считая различных клубов любителей китайского чая, ушу и так далее. То есть, казалось бы, прекрасная ситуация. Но если начинать считать, а

кто реально выдаёт хоть какую-то аналитическую продукцию— мы всё равно придём к двум-трём широко известным, и парадокс состоит в том, что всё это одни и те же люди. И вот первое: у нас чрезвычайный недостаток экспертной оценки того, как мы развиваем отношения с Китаем. И я согласен здесь с Сергеем, что, к сожалению, пиарятся на Китае не только эти маленькие и большие центры, но и правительство начинает отрабатывать свои интересы по Китаю. Я прекрасно понимаю, что каждая комиссия заботится не о целостности подхода, а о том, как бы показать, что она отрабатывает самую главную и важную часть, от комиссии по туризму до рабочей группы по полезным ископаемым. А вот никакой серьёзной координации, какой-то отдельной координационной группы нет. И этим китайцы очень грамотно пользуются, они молодцы. Понимают, что нет единого центра, единого канала распространения информации, и поэтому часто, например, в разных регионах предлагают одни и те же якобы эксклюзивные предложения. Да, они молодцы, они умеют работать. У нас согласованности пока недостаточно.

Второй момент, и это тоже связано с «китайским ражем». Сегодня в России почти сто семьдесят университетов преподают китайский язык. Это почти 20% от всего числа университетов России. Это больше чем в среднем в США, исходя из среднего числа университетов. Ежегодно выпускается почти три тысячи человек с китайским языком, которые нередко называют себя специалистами по Китаю. Так вот, мы каждый год, отбирая специалистов на работу, часто не можем найти высококлассных специалистов с китайским языком, знающих к тому же китайскую действительность. С одной стороны, по статистике у нас всё замечательно, с другой стороны, у нас есть такая реальность. Это к ответу на вопрос, есть ли у нас единая стратегия? Хорошо бы для начала понять, есть ли у нас то необходимое количество людей, которые будут отрабатывать эту единую стратегию. Просто этот вопрос упирается не в наличие пяти-шести гениальных умов, а в системную, многоуровневую отработку огромного массива информации. Надо анализировать всё, что происходит в Китае, в том числе и огромный массив китайского интернета, где ежедневно публикуется пять миллионов интернет-постов. И там тоже иногда пишут важные вещи.

К этому же у нас по России несколько десятков или даже сотен посреднических агентств, которые предлагают вывести российские бизнесы в Китай. Это к вопросу о российских инвестициях в Китай. За редчайшим исключением это абсолютно непрофессиональная работа, которая заставляет интересантов терять время, терять деньги. Общий объём инвестиций России в Китай, к сожалению, мал, он суммарно, то есть за все время, измеряется, по-моему, по прошлом году около 900 млн. миллионов долларов. Это незначительная цифра, но в любом случае этот поток есть. Эти предприниматели вышли на Китай либо самостоятельно, либо через тех людей, которые реально умеют работать с Китаем. Но сколько было вложено усилий! Мне тут совсем недавно представитель одного завода, связанного с медным производством, рассказал, что они выложили за экспертную оценку выхода на Китай различным посредникам почти сто тысяч долларов, и им ничего не сделали.

При этом в России, и это важный момент, на мой взгляд, нет полноценной лоббистской структуры вывода предприятий, и не только предприятий, а вообще инвестиций на Китай. Чтобы понять, что такое полноценная лоббистская инвестиционная структура— это американо-китайский Институт Киссинджера в США. Или, например, есть Британо-китайская палата в том числе, в руководство которой входит Джон Мейджер, где, если у вас есть деньги и есть стремление выйти на китайский рынок, вам там делают грамотную «упаковку» проекта, правильно заворачивают, правильно доносят в правильное ведомство, потому что не каждый раз надо, например, выходить на уровень Госсовета КНР, и объясняют, как надо и не надо работать. Возможно, с таким предложением не имеет смысла выходить на именно Китай, и таких предпринимателей разумного отговаривают от некоторых глупостей, типа, как Сергей сказал, «давайте я продам китайцам, у них денег много, они всё что надо, купят». Ведь не было же ни разу

такого случая. Но ведь есть в обществе такая иллюзия: если вам нужны инвестиции, давайте позовём китайцев.

Санакоев. Как и иллюзия о том, что китайцы уже всё скупили.

Маслов. Абсолютно точно. Вот теперь вопрос, откуда берутся вообще эти иллюзии относительно Китая. Иллюзии берутся, потому что системная подготовка экспертов по Китаю у нас отсутствует в целом. Эксперты есть. Есть скорее случайные спорадические вбросы, но целенаправленной фундаментальной подготовки нет. Отношения с Китаем активно развиваются. Воспитание экспертного сообщества запаздывает на десятилетия абсолютно по всем параметрам. И учебники по экономике Китая, курсы экономики и менеджмента в Китае, которые преподаётся в некоторых вузах – это экономика, которая была в девяностые годы. Современного очень мало.

Во-вторых, иллюзии берутся не из-за того ли, что зачастую мы думаем, что люди, которые пишут статьи в газетах, более информированы, чем мы? Порою они хуже образованы. А кто их готовит по Китаю? Кто им рассказывает? Откуда берутся эти слухи о ста пятнадцати тысячах гектаров, которые якобы уже отданы Китаю? Вот отсюда и берутся. И действительно, и я это прекрасно знаю, китайцы отслеживают почти все возможные публикации – видео, аудио, газетные – и регулярно нам рассказывают, что мы пишем о них чепуху и глупости. И попытка убедить в том, что, «вы знаете, у нас средства массовой информации независимые, по крайней мере в том, что пишут о Китае» – это не проходит. Китай как раз такое количество чепухи о России не пишет. Да, ошибки бывают, но так, чтобы вываливалась масса откровенной глупости – нет. В Китае работают по российской тематике, официально только, сорок восемь институтов и центров, которые профессионально изучают Россию. Это никакие не секретные центры, сколько секретных – естественно, я не знаю, но вот вдумайтесь в число экспертных центров – сорок профильных по России и около двухсот, которые изучают Россию и страны Европы. И к ним можно обратиться, они предоставят, скажем, экономическую карту любого российского региона. То есть Китай лучше готов к сотрудничеству с нами, чем мы – к сотрудничеству с Китаем. Это ответ на вопрос, во-первых, откуда берутся иллюзии, и во-вторых, ответ на вопрос об инвестициях России в Китай.

Большая проблема ещё в том, что есть тонкости и особенности инвестиций в Китай. Их можно изучить, они секретом не являются, например, особенности создания совместных предприятий, которые могут быть в разных формах – например, совместные кооперативные предприятия, предприятия совместных инвестиций и так далее. Но, к сожалению, профильное обслуживание вывода российских инвестиций на Китай практически отсутствует. Хотя есть несколько уникальных случаев. Я назову просто два случая. Россия продаёт в Китай ряд продукции помимо той, о которой Сергей рассказал - о металлах, и это действительно интересный очень крупный бизнес. Россия начала продавать в Китай полимерные масла, которые используются для изготовления автомобильных шин, «зелёных» шин, то есть те, которые не наносят вреда экологии. Китай провёл тендер. Вышла на тендер небольшая нижегородская фирма, созданная усилиями нескольких дипломированных специалистов по химии и крупная немецкая фирма. Наши предложили лучшие условия, лучшую технологию, китайцы начали закупки, это продукция сегодня поставляется. Это не миллиарды долларов, поэтому ими как-то не принято отчитываться. Но некий объём оборота, несколько миллионов долларов ежегодно все же есть.

Другой случай был озвучен. В 2003 году, если не ошибаюсь, российская IT-фирма «ПрогноZ» вышла на Китай. Это разработка баз данных, в том числе университетские базы данных, базы данных предприятий, она довольно активно работает в области IT-технологий в Китае. Но вот сейчас её начали вытеснять. Почему? Китайцы просчитали, как они строят работу, как строят базы данных – и, естественно, идёт вытеснение. Потому что на базовом уровне зайти в Китай можно, а вот продержаться там без поддержки государства очень-очень сложно, это правда.

Почему банки хотят или, наоборот, не хотят сотрудничать с Китаем? И здесь есть также некоторая иллюзия, что миллионы китайцев только и рвутся вложить средства в Россию, приехать сюда, поселиться, оттяпать куски земли и так далее. В действительности такого нет. Никакого ража пророссийского в Китае нет. Поэтому очень важно затягивать китайский бизнес в Россию, но затягивать грамотно и вежливо – то, о чём Сергей тоже говорит. Прозрачность условий, прозрачность инвестиций, отсутствие коррупции, – это важнейшие факторы для прихода серьёзного китайского бизнеса в России. Это правда. Более того, то, о чём Сергей сказал, могу подтвердить и на основе своего опыта и на основе опросов, которые проводились в провинции Хэйлунцзян, приграничной к России провинции, среди фирм. Почему китайские фирмы не хотят заходить в Россию? Два ответа, которые собственно занимают почти 90%, от общего числа. Первое – это очень высокий уровень коррупции. Я подчеркну: даже, может быть, не реальной коррупции, а той, о которой китайцы по сарафанному радио друг другу рассказывают. Но других-то сведений нет. И второй момент, очень близкий к первому – это непрозрачность бизнеса. Сколько было переведено документов российского законодательства для китайцев, чтобы понять, как вкладывать деньги в Россию? Практически нисколько. Мы надеемся, что китайцы выучат русский язык.

Что с Китаем происходило – то, что наш коллега спрашивал, такие исторические проигрыши китайцев. Дело в том, что это вопрос на пару часов разъяснений. Отвечу за три минуты. Дело в том, что то, что мы зовём китайцами, или привыкли назвать китайцами, то есть ханьцы – те, которые составляют 94% населения всего Китая (а остальное – нацменьшинства) – это «склеенная» нация. Мы знаем, что китайцы говорят на разных языках и диалектах – пекинцы не понимают шанхайцев, шанхайцы не понимают сычуаньцев и так далее – а ведь мы знаем, что язык во многом определяет этническую принадлежность. По сути дела те, кого мы сегодня зовём китайцами – это нация, в которой не завершился процесс этнообразования. Да, действительно, Китай захватывали и монголы, и маньчжуры; и, например, многие императоры так называемых китайских династий были отнюдь не китайцами – не ханьцами. Самая известная китайская династия Тан, при которой получила развитие знаменитая китайская монохромная живопись, самые известные формы поэзии – они были вообще табгачами, то есть протомонголами, не китайскими племенами. Китай просто, говоря ненаучным языком, никогда не заморачивался по поводу того, кто такие китайцы.

Санакоев. «Ненаучным языком» – мне нравится.

Маслов. Да. Потому что для них было важно: если человек принимает китайскую культуру, если начинает писать иероглифами – он становится китайцем. И в этом плане не надо выяснять, кто он этнически. Поэтому это мы говорим, это в наших учебниках написано «монголы захватили Китай». Китайцы что пишут? «Великая китайская династия Юань», которая на самом деле – монгольская династия. Вообще из почти трех десятков крупнейших китайских династий более трети создавалось или управлялось не китайцами. Ну и что? Вот это и есть совсем другой уровень мышления и осмысления этнического пространства. Мы психологически, национально и эмоционально сильно изолированы. А китайцев это не сильно напрягает.

По поводу... Да, прошу прощения, закончу по банковскому сотрудничеству. Почему «ВТБ» так возмущается? Четыре миллиарда долларов было обещано вложить через «ВТБ» в российскую экономику, кредит под очень низкий процент. Китай его не предоставляет. Ну, у нас своя позиция: «Вы, китайцы, нам не даёте». Более углублённая позиция – Китай спрашивает: «Покажите, пожалуйста, проекты, под которые надо вам давать кредиты». Потому что мы почему-то принижаем уровень китайского профессионализма, считаем, что Китай будет давать деньги просто так, под «красивые глаза», а не под реальное состояние экономики. Вообще же китайцы дают в основном связанные кредиты, и те кредиты, которые были выделены – это чаще всего связанные кредиты. И они молодцы, деньги возвращаются в Китай. Молодцы, нам надо учиться.

Вопрос о том, какая должна быть стратегия по отношению к Китаю. Есть одна опасность, с которой мы можем столкнуться. Развивая торговые отношения с Китаем, мы в любом случае сейчас развиваем отношения со страной, где в целом себестоимость труда и производства продукции ниже, чем в России. Поэтому любые российские бизнесмены на локальном уровне скажут: «Мне пока выгодно закупать в Китае, а вот производить ту же самую продукцию в России менее выгодно». А как это может стать выгодно? Мы же знаем, что такое стоимость кредита в России, стоимость бизнеса в России. Вот отсюда и вытекает эта опасность. Не китайцев надо ругать, они молодцы в отношении кредитной и инвестиционной политики за рубежом. Создайте в России условия. И тогда китайцы будут вкладывать в производство в России, а не в поставку сюда товаров.

Санакоев. Да.

Маслов. Сергей об этом говорил. Этот вопрос лежит на российской стороне.

Я напомню, что есть ещё один такой болезненный вопрос на российской стороне. По прошлому году Китай наторговал с Россией по китайским масштабам на девяносто пять миллиардов долларов, а по российским оценкам – восемьдесят девять миллиардов долларов. Где потерялись шесть миллиардов долларов? Вопрос к российской стороне, да?

Санакоев. Где-то больше теряется.

Маслов. Ну, где-то больше, ну шесть миллиардов – туда-сюда.

Санакоев. Копейки.

Маслов. Средства маленькие, это ерунда.

Есть ли преимущества как-то следования в фарватере Запада, а не Китая, Китая, а не Запада? Во-первых, при всём желании мы никогда не сможем следовать в фарватере Китая, как бы ни желали. Хотя по многим вопросам действительно, мы психологически с Китаем значительно более близки, чем с Западом. Система эта очень давнего ментального родства и связана она в том числе и с собственностью на землю, на средства производства, на систему реализации власти, и даже на некое наплевательское отношение к власти, на попытки избежать давления властей. Взаимный эскапизм, взаимное избегание двух уровней – имперско-элитарного и народно-фольклорного и так далее. Поэтому с Китаем мы очень быстро договариваемся, это правда, значительно быстрее, чем с Западом. Но при всём желании стереотипы культуры у нас западные. И вот здесь я думаю, что у нас есть десять-пятнадцать лет для того чтобы воспользоваться китайскими инвестициями, сближением с Китаем, для того чтобы напитать российскую экономику и создать ключевые участки роста российской индустрии. Не только за счёт Китая, конечно, а в целом. Воссоздать систему воспроизводства кадров - это то, с чего начинал Дэн Сяопин в Китае – не просто привлекал инвестиции, а в массовом порядке воспитывал новое поколение кадров. Сегодня Китай обеспечивает себя целиком кадрами по всем ключевым областям вообще, я имею в виду от архитектуры до IT-технологий. Китай в прошлом вышел на первое место по экспорту технологий в мире. Это не значит, что они самые лучшие, просто более активно их продают. Соседство с Китаем – это на самом деле не плохо и не хорошо. Китай – это шанс, который дан России. Сумеем воспользоваться – всё будет нормально. Останется всё так, как есть - с коррупцией и со всеми остальными делами, о чём говорили я и мой коллега – Китай, наоборот, будет довольствоваться нашей экономикой, потому что Китай не будет нас ждать. И более того, однажды, произойдет то, о чём Сергей говорил, а я расскажу на другом примере. Когда китайцы приезжают в город Владивосток и говорят: «Слушайте, мы смотрим на ваши дороги и думаем вот о чем. Когда-то города Харбина не существовало. Пришли русские, построили целый город, а Харбин начинался с завода по производству винно-водочных изделий. Но вы пришли, построили нам дома, дороги, университет».

Санакоев. КВЖД.

Маслов. КВЖД. Первые четыре ректора Харбинского университета были русскими, учебники были русскими. «Слушайте, давайте сейчас мы к вам придём, построим дороги».

Санакоев. А мы говорим: «Нет».

Маслов. Но это же технологически правильно. Вот это и есть главный вопрос как раз. Ещё раз говорю: Китай – это вызов нашему потенциалу, потенциалу не столько экономическому, а скорее интеллектуальному. Воспользуемся – выиграем, не воспользуемся – проиграем не Китаю, проиграем вообще всему миру.

Санакоев. Правильно, абсолютно.

Маслов. Спасибо.

Санакоев. Я хотел бы буквально одну фразу добавить, которая мне очень нравится, из цитат президента Путина. Он её написал в своих предвыборных статьях, весной 2012 года. Буквально следующая цитата: «Нам нужно научиться поймать энергию растущего Китая в паруса российской экономики». Собственно говоря, вся стратегия, сформулированная руководством. Остальное мы должны с вами уже теперь дальше думать и развивать. Спасибо всем. К сожалению, мне просто надо срочно бежать. Если кому интересно – через час буду в эфире «Русской службы новостей». Наверное, с тем же самым

Буклемишев. Спасибо большое. Давайте поздравим ещё раз с днём рождения Сергея Феликсовича.

Санакоев. Спасибо.

Буклемишев. Мы продолжаем и переходим к выступлениям из зала. Пожалуйста, кто хочет выступить, поднимите руки, есть ли такие желающие? Всё, да? Давайте, три минуты хватит вам, да?

Афанасьева. На самом деле у меня просто два комментария.

Буклемишев. Два комментария? Давайте, хорошо. Ещё раз представьтесь, пожалуйста.

Афанасьева. Афанасьева Екатерина, компания «Русал», как раз-таки металлургия. На самом деле даже три комментария.

Первый комментарий касается алюминиевой промышленности. Если честно, огромных инвестиций в Китай не было со стороны «Русала», это единственная алюминиевая компания, просто чтобы понять, и в принципе. И инвестиций китайских компаний в российскую алюминиевую промышленность тоже не было.

Маслов. Не было.

Афанасьева. И они настойчиво пытаются этого избежать, хотя, в принципе, «Русал» изо всех сил пытался их каким-то образом привлечь. Китайские компании заинтересованы в том, чтобы всё притащить на свой китайский рынок, и они знают, как у себя работать. И вместо использования нашей дешёвой и «зелёной» гидроэнергетики они у себя в западных областях за последние три-четыре года создали пять миллионов новых мощностей. Это превосходит всю мощность «Русала». Нужно понимать этот момент.

Второй мой комментарий касается разницы в таможенной статистике. Вы говорили, что есть разница импортно-экспортной статистики. В принципе, то, что мы видим сейчас – это так в принципе во всех странах. И более того, на примере опять же алюминиевой промышленности. В последнее время Китай из-за переизбытка алюминия внутри страны его экспортирует, в том числе некорректными способами. Завышает таможенную стоимость, чтобы вернуть себе НДС, потому что вы знаете, возврат НДС в Китае различный по различным товарам, используются интересные схемы, потом продают этот алюминий на рынках с дисконтом. Ну, в общем, в качестве примера, то есть мы всегда отслеживаем именно импортную статистику...И что касается «ВЭБ», их замечаний. Я не буду называть имён, но суть такая, что...

Буклемишев. «ВЭБ» или «ВТБ»? «ВТБ», наверное?

Афанасьева. Нет, я говорю о «ВЭБ». Неважно, в принципе, тоже государственный банк. Был дан кредит конкретной компании под конкретный проект с китайцами. Эта компания проект не начала. Кредит был получен, и эти деньги были использованы банком куда-то, и Китай об этом узнал в последний момент, и компания об этом узнала тоже в

последний момент, и отношения между компанией и китайским банком были очень сильно испорчены.

Буклемишев. Это был не связанный всё-таки кредит в данном случае.

Афанасьева. Это был связанный кредит

Маслов. Он был связанный, а они использовали как раз его как не связанный.

Буклемишев. Как не связанный, понятно. Это интересно.

Афанасьева. В итоге деньги были выданы, но компания кредита не получала и документы с «ВЭБ» она не получила. Поэтому давайте внимательно посмотрим на себя.

Маслов. Я согласен на сто процентов, да.

Яков. Я не специалист по Китаю. Вы говорите- Китай – партнёр сложный. Китай – партнёр, с которым нужно уметь работать. Тогда возникает вопрос. А что означает термин «поворот на Восток», который мы все приветствуем? Запад – тоже партнёр сложный. Если мы не научимся работать с Западом, будет очень плохо. И точно так же – с Китаем. Следовательно, выбор далеко не очевиден. А выбирать, наверное, всё-таки придётся.

Маслов. Да-да.

Яков. А по населению в мире мы – какая страна? Тоже такая же, скорее всего. Всё.

Буклемишев. Спасибо. Я бы тоже очень хотел поблагодарить докладчиков. Сейчас мы дадим слово Алексею Александровичу, который за двоих, видимо, должен будет подытожить. Я тоже хочу сказать своё впечатление. Мне очень сегодня понравилось, и я вспомнил неожиданно, когда мы вместе с Сергеем Феликсовичем сидели в начале нулевых на переговорах с Цзян Цзэмином, тогда ещё представителем предыдущего китайского руководства, и он в какой-то момент, когда мы сетовали на текущие трудности российско-китайского общения, сказал, что есть такая поговорка, или он даже не ссылаясь на поговорку, а выдал её как свою собственную максиму. Он сказал, что нужно подниматься выше и глядеть дальше, чтобы облака не застили тебе взгляд. Вот примерно этим нам и придётся руководствоваться. Я узнал для себя очень много нового.

А теперь Алексей Александрович нам скажет, что на самом деле мы должны вынести из сегодняшнего действия. Спасибо.

Маслов. Коллеги, спасибо большое. Прежде всего я хочу поблагодарить вас за внимание. Я понимаю, что многие вещи, которые мы говорили, наверняка вы хорошо знаете.

Просто отвечу на реплику по алюминиевому бизнесу. Да, я согласен. Я просто за Сергея Феликсовича говорить не смогу. Я думаю, что он имел в виду скорее всего российский ВИ-холдинг, который работает в Китае. Но здесь есть одна интересная история, на мой взгляд. Вот металлургический холдинг, он не алюминиевый, если не ошибаюсь, это медь. Дело в том, что это российские бизнесмены, которые вкладывают деньги в Китай, платят налоги на китайской территории, являются резидентами Китая по налогообложению. Это, конечно, всё здорово, но вопрос такой: какой интерес России от этого? Вот интересы людей, которые там действуют – это мне понятно. Я также согласен, может быть, даже подхватчу Вашу идею. Я уже говорил, и совсем недавно мы проводили закрытое обсуждение по поводу перспектив российских капиталовложений в Китае. На мой взгляд, те, кого называют «капитаны российского бизнеса», то есть самый верхний топ-слой, охладевают по отношению к Китаю в плане развития взаимодействия. То есть люди, которые действительно понимают, смотрят на мировую экономику чуть шире, чем это делают на уровне малого бизнеса – у них интерес к Китаю заметно понижается. Я сейчас не говорю про средний и малый бизнес, это абсолютно отдельная история. К сожалению, я не могу называть имён и корпораций, но это вот самая верхняя корпораций. Например, крупная бизнес-группа, который собиралась еще недавно в Китае развивать свои проекты, вместо этого приходит в Индонезию и там покупает почти 50% индонезийского телекоммуникационного холдинга. Это было просчитано и оказалось более выгодным. Целый ряд групп, в том числе известных нам, уходит из Китая, групп, которые давно пытались вложиться и в алюминиевый бизнес, и вообще в китайскую

металлургию. То есть крупная китайская промышленность на самом деле жесточайшим образом защищена от внешних капиталовложений, от перехвата ключевых позиций.

В Китае вообще все инвестиции чётко разделены на три группы, как вы знаете. Первые - запрещённые, то есть вы как иностранец никогда не сможете туда инвестировать. Есть там очевидные - военная промышленность, а есть неочевидные, например, производство китайского чая. Чай может только китайцами производиться и продаваться. Китайский рис. Университеты не могут быть видами зарубежных инвестиций. Есть ограниченные – это где доля зарубежного инвестора должна быть не менее 25%. Вот это, собственно говоря, металлургия и всё остальное. Ест поощряемые, когда китайцы говорят: «Приходите к нам, вкладывайте и так далее».

Вот поэтому Китай сначала увеличивал количество поощряемых инвестиций, сейчас Китай заявил: всё, на самом деле инвестиции в Китай уже особо не нужны. В этом году, скорее всего, прямые инвестиции из Китая превысят впервые прямые инвестиции в Китай. Скорее всего так случится, динамика именно такова. То есть Китай, накопив четыре триллиона золотовалютных резервов, уже не так заинтересован, чтобы кто-то в него вкладывал. Сейчас главная проблема для Китая, собственно, и вся стратегия на это направлена – вывод капиталов за пределы Китая, потому что внутренний китайский рынок заметно тормозится. Китайский рынок не просто подорожал, но произошло наполнение внутреннего рынка, идёт заметное замедление роста внутреннего потребления. По некоторым областям замедление идёт уже в районе «красных цифр», то есть в минус идёт. И поэтому Китай предполагает генерировать часть своего ВВП за пределами китайской территории. Отсюда собственно скупка активов.

Буклемишев. Это не ВВП уже.

Маслов. Это формально не ВВП, конечно. Ну прибыль, китайская прибыль. Потому что есть одна цифра, по которой Китай, как вы знаете, сильно отстаёт от всего мира. Это ВВП на душу населения, да? Я сейчас могу ошибиться с точной цифрой, он в Китае составляет семь тысяч шестьсот долларов. Семь тысяч шестьсот долларов на душу населения. А в России – двенадцать восемьсот. Поэтому мы, конечно, в этом плане опережаем. Но Китай делает одну хитрую вещь, даёт именно тот крючок, на который мы попадаемся. Китай обещает очень много инвестиций. Как только выступает Си Цзиньпин, он говорит – у него цифры обычно от сорока до ста миллиардов долларов обещанных инвестиций. Сорок миллиардов на строительство нового канала в Никарагуа. Сто миллиардов в поддержку Шёлкового пути. Двадцать миллиардов, от двадцати до сорока миллиардов на строительство инфраструктурных объектов в России. И вот на фоне этих цифр мы иногда теряем бдительность.

И это, на мой взгляд, самое опасное. Яков абсолютно правильно сказал: Китай – очень сложный партнёр, и сложность его не в том, что он слишком хитрый. Он хитёр не больше, чем все остальные. Мы воспринимаем китайских партнёров так же, как мы привыкли работать с западными партнёрами. Китай прекрасно умеет мимикрировать, то есть перед нами появляется китаец, он в галстуке, в пиджаке, говорящий по-английски. Мы считаем, что, простите за выражение, парадигмально он точно такой же, как британец или немец, с которым я только что поговорил. И мы точно так же кладём на стол ему все технико-экономические обоснования, мы кладём ему все расчёты – он говорит: «Отлично, супер!» Но вот последняя история на сегодня, в которой принимал участие и Сергей Феликсович, и я, чтобы было понятно, почему моя нота не столь мажорная.

В 2010 году Россия предложила Китаю создать совместный телеканал с оригинальным названием «Китай». Канал должен был вещать в России, и в Китае, через кабель заходить в дома потребителей, и с российской стороны соинвестором выступал канал «Звезда». Россия вложила тогда четыре миллиона долларов на создание инфраструктуры, плюс был создан классный попечительский совет, куда вошёл тогдашний вице-премьер Жуков, возглавил его Шохин Александр Николаевич, и с китайской стороны были такие же люди. Идея была простая: Россия создаёт сеть вещания,

Китай вкладывается контентом и вкладывается деньгами. Собственно, должно было быть всё пятьдесят на пятьдесят, если брать абсолютные цифры. 2010 год – начало, 2011 год – Россия запускает в тестовом режиме этот канал, мы его уже видим, можно было его даже, если у вас было цифровое вещание, переключать с русского на китайский язык. Это было всё очень здорово. Мой коллега как раз участвовал, в том числе, и в лоббировании этого канала, а я входил в экспертную группу.

В январе 2011 года мы подписываем соглашение в присутствии двух вице-премьеров о том, что китайская компания CCTV, то есть центральное китайское телевидение, входит в качестве партнёра в этот канал. Китайская компания просит нас передать техническую документацию, чтобы понять, сколько это стоит. Вот это был ключевой момент. Дальше можете понять, как развивались события. Документацию передали. Просто для китайцев было великой загадкой то, к чему мы привыкли: как можно вещать сразу в нескольких часовых поясах одновременно. В Китае же один часовой пояс. По приказу партии там солнце всходит и заходит одновременно от Гонконга до Синьцзяна. Мы передали. Это было очень важный срок – январь. После этого в Китае начинается «праздник весны». В феврале китайцы выходят на работу и говорят, что «вот-вот мы подпишем» и исчезают из эфира, так сказать, из переговоров. В сентябре 2011 года китайцы объявляют о создании своего канала «Китай» с той же самой сеткой часов, с теми же самыми рекламными паузами, в общем, с той же самой технологией, с тем же самым контентом, который до сих пор работает. И когда российская сторона выразила, недоумение, мягко говоря - как же так можно? - китайцы сказали: «Ну вы нас извините, вот как-то так у нас». Причём кто принимал решение – так и неясно, но понятно, что на самом высоком уровне.

Это говорит о том, что ни один договор, который мы подписываем с китайцами, не проходит гладко, причём ещё раз говорю – были вице-премьеры, были посольства, все были задействованы. Сейчас я скажу глубоко личное мнение, китайская карта уже сыграла в мире. Китай, безусловно, в конечном счёте задавит европейскую цивилизацию. Не экономически. Экономика всегда транспарентна, чисто китайской экономики нет в мире так же, как чисто американской. Но, будучи очень доверчивой и не очень хорошо подготовленной, Европа сильно сдала позиции относительно Китая, особенно после 2007-2008 годов. И поэтому, когда мы говорим о драматическом выборе России, куда идти – с Китаем или с Западом – понимаете, нас никто не оставит в покое и никто не будет нашим добрым другом, в том числе и Китай. Для Китая Россия, ещё раз повторю, очень чётко вписана в китайские планы. Это трамплин для определённых дальнейших действий, так же как, наверное, Россия была и для Европы. Вот поэтому мы не сумели воспользоваться европейским шансом, европейский шанс утрачен. Сейчас наша задача – воспользоваться китайским шансом. Если мы и его проиграем, то это будет просто крест на дальнейшем развитии. Сегодня доля России в экономике АТР – около 1,2%, а все китайские инвестиции, все-все, которые поступили в Россию за всю новую историю российско-китайских отношений, от общего объёма инвестиций в Россию, прямых иностранных инвестиций составляют пока менее 2%. Это значит, что в реальности российско-китайское экономическое сотрудничество не очень жаркое, оно холодное. Сумеет его разогреть – выиграем, не сумеет разогреть за счёт разобщённости, о чём говорил и я, и Сергей Феликсович – времени осталось не так много. Я думаю, что есть три года на создание новых программ и концепций и лет пять-шесть на их осуществление. Всё, дальше больше времени не будет, и надо будет продумывать вариант «Б», что делать, когда Китай будет более холоден по отношению к нам, чем сегодня.

Я ещё раз вас благодарю за ваше внимание, спасибо большое. Я надеюсь, мы никого не напугали и не посеяли каких-то иллюзий. В общем, надо быть реалистами с Китаем. Спасибо большое.

Буклемишев. Большое спасибо, Алексей Александрович, большое спасибо всем нам.

Хочу сказать последнее: 17 сентября состоится сотый, юбилейный диспут АНЦЭА. Мы готовим сюрпризы. Поэтому ждём вас всех 17 сентября, как обычно, в 18:00 на экономическом факультете МГУ. Спасибо.