

Київський міжнародний економічний форум
6-7 жовтня 2016 року

Панельна дискусія
«Міжнародне співробітництво: Україна – Азія»

Модератор – Геннадій Чижиков, президент Торгово-промислової палати України

Спікери:

- Омер Коджаман, Заступник генерального секретаря Ради співробітництва тюркомовних країн (Тюркська рада)
- Джемал Інаїшвілі, Президент Конфедерації Торгово-промислових палат Азійсько-Тихоокеанського регіону
- Сінгх Манміт, Інвестор та ментор в Chinaccelerator
- Чжан Чхунхуа, Віце-президент однієї з провідних будівельних та інвестиційних компаній Китаю «Anhui Foreign Economic Construction (Group) Co., Ltd.»
- Євген Кравцов, перший заступник Міністра інфраструктури України

Модератор:

Я думаю, что сейчас очень многие говорят о роли и значении Азии, о роли и значении Шелкового пути, даже появилось понятие "новый Шелковый путь". Вот давайте мы все сегодня в таком замечательном кругу экспертов поговорим об этом, поговорим об опыте стран, которые здесь присутствуют, с точки зрения значения и важности этого континента и этого пути развития с учетом опыта каждой из стран. И какой опыт, и какие, может быть, предложения, и какие, может быть, Украине надо делать выводы с точки зрения нашей – снова говорю – азиатской ориентации.

Мы будем сегодня говорить, естественно, о новом Шелковом пути и других возможностях. У нас сегодня очень хорошая, интересная панель. Я хотел бы, прежде всего, сейчас представить наших панелистов, которые будут участвовать в дискуссии. У нас работы – полтора часа. Я предложил бы таким вот образом выстроить нашу работу: дать каждому из участников-панелистов для выступления, изложения своей позиции, скажем, 5-7 минут. Потом мы перейдем к сессии вопросов и ответов. И, наверное, в конце я дам буквально по одной минуте каждому, чтобы в завершение каждый из панелистов мог высказать свои суждения и мысли, на что он еще обратил внимание и что является, может быть, важным с учетом уже сегодняшней дискуссии.

Мы поговорили предварительно с панелистами, и, в общем-то, у нас будет дискуссия сегодня на двух языках: на русском и на английском. Это комфортно для панелистов; я думаю, что уважаемая аудитория тоже не будет возражать. Договорились.

Украина сделала свой выбор, стратегический выбор, глобальный выбор. И для нас, естественно, европейский выбор является основным. И сейчас Украина подписала зону свободной торговли с Европейским Союзом, и сейчас параллельно с нами идет дискуссия о тех возможностях, которые открывает европейский рынок. Но что для нас азиатское направление? Давайте подумаем. Если вот посмотреть. Я посмотрел некоторые цифры. Что такое, в общем-то, страны Шелкового пути? Эксперты говорят, что в него входят порядка сорока стран. Сколько населения проживает? Порядка семидесяти процентов населения земного шара. Это порядка практически 55% ВВП. Это порядка 75% запасов энергии находится в этом регионе. То есть не говорить об этом регионе или стоять в стороне... Многие эксперты говорят, что экономический центр уже в середине этого столетия переместится в страны Азии и Юго-Восточной Азии. И как найти место

Украине в этом процессе? А цифры сами говорят – мы можем говорить о разных векторах, но мы обращаем внимание на очень важное... что бизнес делает, что бизнес говорит. И я просмотрел цифры – если взять 2005 и 2015 год, то очень интересно получается, что товарооборот со странами Азии для Украины возрос с 8,6 миллиардов до 12,4 миллиардов. В то время как с Европейским Союзом тоже возрос, но с 10 до 13 миллиардов. Вы обратите внимание, что товарооборот с Азией практически равен по значению, по общему объему с Европейским Союзом, и он растет намного динамичнее. То есть... и в некоторых вопросах экономическая ситуация подсказывает. В то время как с нашим в прошлом основным рынком, странами СНГ, он за этот же период упал с 10 до 7,8 миллиардов. Что касается Азии, у нас, мне кажется, много стереотипов, много очень поверхностного предложения. И мы, как большинство здесь сидящих, выросли в европейской культуре и так далее, думаем, что весь мир всегда крутился вокруг Европы и все было такое... евроцентризм определенный. А я в свое время, как и все, изучал историю, читал различные книги. Для меня и для большинства здесь было, наверное, удивительно, что мы не знаем таких фактов, что буквально за 50 лет до того, как великий Колумб и другие великие мореплаватели начали открывать Америку, как начали делать путь вокруг Африки, в это время, в 1241 году, четыре китайских флота, по сути, обогнули земной шар – открыли Антарктику, Южную Америку, Северную Америку. Об этих фактах мы здесь практически не знаем, что в то время, когда в Европе были только трехмачтовые корабли, в Азии, в Китае уже плавали девятимачтовые корабли. И в то время основной ВВП именно формировался в Азии. Мы не знаем некоторые факты, что знаменитый каменный уголь пришел к нам из Китая, китайцы нам объяснили, что с ним делать. Бумажные деньги, порох и так далее. Мы не знаем... Сейчас я кого-то в зале спрошу, где самые быстрые поезда. Все скажут: ну, конечно же, в Германии или во Франции – Нет. Это уже в Азии. И многие-многие другие факты, которые мы не знаем. Но нам, для украинцев, кроме того, что мы должны понимать, что Азия становится очень важным элементом для нас, есть еще очень, мне кажется, момент, который мы не должны забывать. Украина находится на пути трансформации, реформирования экономики. И мы должны посмотреть на успешные примеры. Мы смотрим на примеры наших соседей и друзей: Европейского Союза, наших грузинских коллег и друзей, опыт успешных реформ в Турции. Но мы не забываем о том, что успех

китайских реформ, когда страна на протяжении десятилетий показывает рост экономики, который впечатляет весь мир. Но мы забываем и о соседях. Есть Южная Корея, которая – только вдуматься – на протяжении тридцати лет давала среднегодовой рост больше десяти процентов в год. Страна, в которой увеличился ВВП не в четыре-пять, а в четыреста раз. И так далее. То есть это хорошие примеры для нас с точки зрения изучения реформ, которые проходят в этих странах.

Итак, я думаю, что с точки зрения актуализации, с точки зрения важности этого континента и важности для Украины я, наверное, как-то подготовил почву. А теперь я перехожу к панелистам. У нас очень хорошие эксперты в разных вопросах, с огромным опытом. И я хотел бы представить. Вы, наверное, поприветствуйте. Наше правительство представляет первый заместитель Министра инфраструктуры Украины – Евгений Кравцов. Для нас очень интересный спикер, я думаю, всем вам понравится – это Чжан Чхунхуа, вице-президент одной из ведущих строительных и инвестиционных компаний Китая "Anhui Foreign Economic Construction (Group)". Он еще и доктор экономических наук, так что у него, я понимаю, есть и теоретические, и практические знания. Я хотел бы также с большим удовольствием представить господина Омера Коджамана – заместителя генерального секретаря Совета сотрудничества тюркоязычных стран, по-английски это просто – Turkic Council. И я хотел бы с удовольствием представить также господина Сингха Манмита – инвестора и ментор в Chinaccelator. Хотел приехать человек, который очень много делает именно для развития сотрудничества в этом регионе и в районе Шелкового пути. Он является президентом Конфедерации Торгово-промышленных палат Азиатско-Тихоокеанского региона и вице-президентом Ассоциации торгово-промышленных палат стран Шелкового пути – это господин Джемал Инаишвили.

И я приступаю, в общем-то... Предоставляю слово каждому из выступающих. Естественно, я хотел бы начать с Евгения Кравцова, одного из руководителей Министерства инфраструктуры, человека, который видит и понимает, как будет в ближайшее время развиваться, и какие у нас есть сложности с точки зрения инфраструктуры. Я хотел бы ему задать, наверное, вопрос, а там дальше он как сам завьет тему... Шелковый путь. И вопросы сотрудничества с Азией. Для правительства, для Украины. Это сейчас дань моде, или же это уже стратегический путь? И Ваша точка зрения

– что надо сделать Украине для того, чтобы Шелковый путь стал действительно для нас эффективным?

Евген Кравцов:

Спасибо, Геннадий. Можно было говорить еще год назад, что это дань моде, и предполагать, что это дань моде. Потому что об этом направлении в части развития инфраструктуры говорят уже достаточно давно. Только там на первых полосах приоритетов он находится последний год. На сегодняшний день можно говорить, что это уже не дань моде. Это уже вопрос стратегии, вопрос развития транспортных коридоров для Украины. Почему именно это направление? Давайте посмотрим немножко на историю транспорта и логистики в Украине за последние десять лет. Если взять начало 2000 года, было устоявшееся (даже можно посмотреть по картам транспортных коридоров) направление "Восток–Запад", которое проходило через территорию Украины, и все коридоры активные, которые имели значительный грузопоток, уходили на территорию Российской Федерации. Начиная с 2007–2008 года, еще до всех событий последних нескольких лет, есть стабильная тенденция на уменьшение этого потока каждый год, начиная с 2008 года. Проценты были разные – от 3-5 до 50% в год было падение все время. То есть транзитный потенциал все время падал. Размер товарооборота тоже: если посмотреть на статистику, он имеет общую тенденцию к уменьшению. Можно говорить, что даже до последних геополитических событий направление в Россию, в страны СНГ для Украины было неперспективным и неразвивающимся.

В этой ситуации Украине необходимо искать альтернативные направления. Разумеется, одно из очевидных направлений – это направление в Европу. Но там достаточно конкурентный рынок, много занятых ниш, поэтому надо смотреть и на другие направления. Наше министерство занимается, прежде всего, вопросами транспорта и мы за это отвечаем, прежде всего. Вы задали вопрос по Шелковому пути – это транспортный вопрос. Шелковый путь не является на сегодняшний день очевидным, на первый взгляд. Есть очень много устоявшихся серьезных коридоров, связанных с морским транспортом, где значительный товарооборот, есть устоявшиеся коридоры связи Востока, Китая, в частности, как одного из основных центров приезжающих стран, и Европы через морские порты в состоявшиеся морские хабы. Казалось бы, в этой ситуации – в чем

вообще есть смысл Шелкового пути, особенно в его проявлении сухопутном, который на сегодняшний день является основным.

Здесь есть несколько вопросов. Во-первых, об этом говорим не только мы, об этом говорит вся Средняя Азия, об этом говорит Китай: им необходимы альтернативные направления движения грузов, сухопутные направления. У них были и есть на сегодняшний день проекты, который связаны с российской Транссибирской магистралью, очень многообещающие, казалось бы, но не такие успешные, исходя именно из организации работы на этом направлении, на сегодняшний день, исходя из геополитической ситуации, не настолько перспективные. Развивается Центральный и Западный Китай, для которого это направление является более интересным, чем вывоз и работа через порты. Поэтому здесь есть достаточно большой потенциал. Мы в этом глубоко уверены и, даже с вами участвуя в этой конференции, мы видим, что с китайской стороны есть заинтересованность в этом.

Для этого должна быть реальная инфраструктурная база. До того, как грузы пойдут по дороге, должна быть дорога. Вот это та работа, которая делается активно последний год. Все, наверное, слышали в начале года историю про тестовый поезд контейнерный, который отбыл из Киева и прибыл до станции Достык на границе с Китаем. Много было по поводу этого иронии и прочих вопросов, он шел, действительно, порожним составом (это довольно нормально для тестовых поездов). Но он показал техническую возможность прохождения этого маршрута. Что мы имеем на сегодняшний день на выходе? Есть два важных фактора. Первый: действительно стабильное сообщение Украина–Китай по этому направлению сегодня не установлено еще, потому что идет работа по сквозному тарифу. Но, установлено более чем стабильное направление Украина–Казахстан–Средняя Азия. По объективным причинам, Российская Федерация закрыла транзит украинских грузов с 1 июля, по железнодорожному сообщению, которые шли в направлении Казахстана, Узбекистана и Кыргызстана. И в качестве альтернативного направления был взят именно этот отработанный маршрут через Черное море, Грузию, Азербайджан, Каспийское море, Казахстан. Мы на сегодняшний день имеем значительный грузопоток в этом направлении, который исчисляется сотнями вагонов в месяц и сотнями грузовиков, которые идут по уже проделанному и технически отработанному пути вот именно тем тестовым поездом. Технически мы доказали возможность доставки в недельный срок до Казахстана грузов. До Китая – это 10

дней срезанных – те сроки, которые декларировались до этого. Техническая составляющая на сегодняшний день уже отработана. Выявлены все узкие места. Я могу четко сказать узкие места, вот поэтому "украинскому Шелковом пути", назовем его так. Это Черное море, и количество паромов на Черном море... уже активно ведется работа по увеличению паромного сообщения, там сейчас уже есть потребность в этом. Узкое место в меньшей степени, но, тем не менее, – Каспийское море. Там также идет значительная интенсификация. Есть вопросы по перевозке в грузинских портах, там коллеги должны достаточно оперативно этот вопрос отработать. У нас есть полностью состоявшийся технически маршрут. Вторая составляющая – это пресловутая цена этой перевозки. Если при запуске поезда в январе прошлого года цена за двадцатифутовый контейнер составляла порядка (это тоже были неустоявшиеся тарифы – какой-то единый сквозной тариф) около шести с половиной тысяч. На сегодняшний день уже есть договоренность, и сейчас вот мои коллеги с "Укрзалізниці" подписывают финальные документы в Казахстане по этому поводу – досогласовывают уменьшение тарифа до трех с небольшим тысяч долларов. Это уже абсолютно конкурентоспособный сквозной тариф. Нам остается до конца года отработать вопрос, связанный с таможенным движением груза, с единым таможенным пространством для транзитных грузов по этому направлению. Будет устоявшийся коридор, устоявшееся направление. Начало следующего года – это будет та отправная точка, посмотреть: сработает ли этот маршрут – мы уверены, что он должен сработать – пойдут ли грузы и в каком количестве. Спрос со стороны китайских производителей, если говорить об обратном направлении, на товары high tech, компьютерную технику, телефонную технику – короче, они есть. На сегодняшний день они идут... товары компании Hewlett-Packard, не секрет, они пользуются направлением Транссибирской магистрали, отправляя контейнерные поезда каждую неделю. Есть устоявшиеся маршруты. У нас были встречи с коллегами из немецких железных дорог, которые отработывают на сегодняшний день маршрут по России, но хотят иметь альтернативное направление. Есть абсолютная уверенность в том, что перспективы в этом более чем реальны. Остается только завершить ту работу, сильно кропотливую и сложную, которая ведется весь последний год. Благо, точно такая же есть заинтересованность со стороны грузинских, азербайджанских и казахстанских коллег в отношении этого маршрута. И можно будет уже переходить к реальной работе. Что это даст Украине? Я думаю, ни

у кого нет сомнений. Как минимум – это дополнительный транзит. А что такое транзит для страны? Кроме валютных поступлений от транспортных перевозок, это возможность создать на пути следования дополнительный продукт. В Украине на сегодняшний день, мы часто об этом говорим, есть прекрасные возможности в части дополнительной переработки, сборки и всего прочего, которые могут осуществляться на территории Украины. Соглашение об ассоциации и экономические соглашения, которые подписаны с Евросоюзом, на сегодняшний день в полной степени не работают. Товаропоток и грузопоток, который может пойти через Украину с возможностью дополнительной переработки товаров на территории Украины, как раз может их запустить.

Я не буду говорить о традиционных направлениях, как контейнерные линии, которые проходят через Илличевский, Одесский порт – они на сегодняшний день есть, но также надо работать. Здесь все несколько сложнее, потому что там устоявшиеся рынки, серьезные конкуренты в лице портов Южной Европы, Констанцы, которая рядом с нами находится, и прочие направления. Уверен, что перспективы более чем реальные. Груз на сегодняшний день в этом направлении уже идет – пока не до Китая – осталось немного продлить направление движения.

Модератор:

Спасибо большое. Я думаю, что очень важная такая вот новость и информация, прежде всего, для украинских предпринимателей, о том, что с учетом той ситуации, которая сложилась под возможностями или, практически отсутствием возможностей сейчас, транспортировки грузов через российскую территорию. Сейчас многие как раз и возлагают надежду на вот этот новый транспортный перевод, как его сейчас называют – проход через два моря – через Черное и Каспийское море. И буквально мы в Торгово-промышленной палате два дня назад проводили украинско-казахстанский бизнес-форум и как раз о снижении товарооборота с нашими давними партнерами из Казахстана – что, прежде всего, связано с отсутствием такого устойчивого транспортного коридора и единого и конкурентного тарифа. Я думаю, что мы к этим вопросам еще вернемся.

Я, единственное, хотел бы (просить) всех выступающих смотреть – вот есть там часы, которые идут по мере убывания. Ориентируйтесь на 5-7 минут для того, чтобы мы потом могли еще попробовать дискуссию. А я сейчас с большим удовольствием хочу передать слово Чжан

Чхунхуа, который, в общем-то, наверное, расскажет об огромном опыте Китайской Народной Республики с точки зрения инфраструктуры и, может быть, он поделится теми выводами или предложениями, почему и чем этот опыт может быть интересен для Украины.

Чжан Чхунхуа:

Добрый день, уважаемые коллеги. Сегодня я хотел познакомить вас с китайским высокоскоростным поездом. И тема моего выступления – почему в Китае создана современная инфраструктура. И в первую очередь хотел бы показать вам небольшой ролик. Пожалуйста.

Модератор:

Спасибо большое. Я думаю, что мы все знаем о тех грандиозных успехах, которые Китай сделал с точки зрения изменений, развития инфраструктуры. Я, думаю, как и многие здесь, время от времени бываю в Китае. Я помню, эта утомительная поездка из Пекина в Шанхай ночными поездами такого постсоветского типа, и сейчас – когда это становится одно удовольствие: бесшумные поезда, и за несколько часов ты доезжаешь до Гуанчжоу или Шанхая, или других городов. Это действительно впечатляет. Думаю, очень интересна вторая часть выступления: как это было достигнуто. Многие говорят о технологических возможностях и так далее. Но вопросы именно о финансировании, инвестировании... И вот вопросу с Китаем, действительно, не очень глубоко, с моей точки зрения, иногда уделяем внимание... Вы видите, построено на децентрализации финансирования этих вопросов, которые действительно для нас являются очень интересными. Но я думаю, в процессе дискуссии мы обсудим.

А зараз я хочу запросити до слова пана Манміта Сінгха. Ви як інвестор... Ви є інвестором і працюєте з інвесторами в різних країнах світу, в першу чергу, в Азіатському регіоні. Які Ваші рекомендації? Які Ваші поради? На Вашу думку, який сектор економіки України може бути привабливим для інвестора з Азії? І також, з Вашої точки зору, що нам потрібно зробити для того, щоб ми стали привабливою економікою для країн Азіатського регіону.

Сінгх Манміт:

Я перепрошую, я, мабуть, єдиний тут, хто буде говорити англійською мовою, але вам доведеться мене послухати. Отже, якщо говорити про

азіатський вектор розвитку України, то я постійно чую: як же нам отримати азіатських інвесторів чи закордонних інвесторів, як привернути їхню увагу до України? Але я чомусь взагалі не чув про те, щоб ви говорили, наприклад, що українські компанії можуть робити на азійських ринках. А це також важливо. Адже ваші компанії мають багато талановитих людей, які теж можуть спокійно використовувати цей потенціал в азіатських країнах. Тобто я з погляду інвестора, звичайно, буду відповідати на Ваше питання в тому ракурсі, в якому Ви його поставили. Отже, я втретє на такого роду конференції і я вже зустрічався із представниками різних приватних, державних компаній, і я завжди чую про таку проблему, що кожного разу, коли ми починаємо говорити про залучення інвесторів, я тільки чую про те, які проекти ви намагаєтеся робити і що ви хочете. В принципі, це правильно, десь воно так і є, я дійсно про це слухаю. Але все одно проблема полягає в тому, що ви є зараз на даний момент такою країною, яка повинна сформувати надійність для інвестора і стабільність. Щоб інвестори почували себе впевнено. За останні три роки ми, справді, чуємо про абсолютно різноманітні реформи – реформи на фінансових ринках і різні реформи децентралізації. Це чудово. Ми знаємо, що юридична, законодавча система у вас вдосконалилася. Все це прекрасно. Однак, тим не менше, один із ключових моментів, якого шукає інвестор – це послідовність політики і стратегії, інвестиційної політики. Тобто це прогнозованість. Я би сказав, що це не завжди те саме... Це послідовність політики, а не послідовність правління. Це інші правління чи держави... Тобто ви можете сформувати, власне, цю довіру інвесторів тим, що ви будете показувати їм успішні історії вашої країни, ваших компаній. Це дуже важливо. Те, що я чув на цьому і попередньому форумі – дискусія завжди ведеться з приводу з того, що у нас є такий-то проект, нам потрібні інвестори; у нас є такий-то проект, ми хочемо залучити на це інвестора. Якщо ви поїдете в Азію і подивитеся на інвесторів Китаю, Індії, Японії, Кореї, якщо ви будете шукати у Південній чи Східній Азії – всі ці регіони мають абсолютно різні вимоги з погляду інвесторів. Різні цілі. Різні навіть часові рамки, які вони шукають. Наприклад, я думаю, що в Китаї більше розглядають довгострокові перспективи, довгострокові контракти. Тобто інвестори вкладають кошти на довгострокову перспективу. А, наприклад, в Індії – навпаки інвестори шукають проекти, які би дали їм прибутки у короткостроковій перспективі. Так само можна охарактеризувати інші азіатські країни – наприклад, Південну Корею і так далі. І тому я наголошую на тому, що

треба не тільки думати про те, чого хочуть... спочатку, звичайно, варто подумати про те, чого хочуть інвестори, і яким чином ви можете відповідати цим потребам, цим вимогами інвесторів. Але також потрібно подумати і про інший момент. Звичайно, я розумію, що ваш уряд зараз підписує різні двосторонні угоди з азіатськими країнами в плані такої ширшої основи для транскордонних інвестицій. І в рамках цих угод, я думаю, у вас буде виникати чимало перепон, і вже вони виникають, такі якісь моменти. Але мені здається, що проблема, з якою може зіткнутися Україна в цьому аспекті, полягає в тому, що вам потрібні дійсно історії успіху. Історії успіху власне компаній. Тобто вам треба чимось переконувати інвесторів, які би сюди захотіли прийти. Це означає, що для того, щоб залучити перших інвесторів для перших своїх проектів, ви мусите якось самі реалізувати власні проекти, можливо, якось на компромісній основі. І якщо ви будете з першого дня розмовляти з інвестором, показувати йому історію свого успіху, то, можливо, у вас більше часу займе залучити інвестора, але це будуть хороші інвестори.

Ще декілька моментів – і, знову ж таки, тут ви можете розглядати фантастичну китайську модель, модель Сінгапуру, яка також є абсолютно унікальною моделлю. Можете скористатися індійською моделлю. Але всі три моделі мають спільне – коли вони шукають власне іноземних інвесторів, вони розглядають це з погляду того, що інвестор приїде, і він, звичайно, не хоче, щоб у країні була бюрократія, корупція і так далі. Тобто тут, я думаю, що, можливо. Індія навіть в цьому аспекті трошки може виступати глобальним лідером, але ми дійсно намагаємося – тобто в нас є корупція, в нас є ця бюрократія, але ми намагаємося зменшити кількість проблем, які існують. Ми намагаємося спрямувати оце єдине вікно, через яке би інвестор-іноземець міг приїхати, і для нього процедура була би спрощена. Тобто він би довіряв ситуації в цій країні. Це надзвичайно важливо. Подумайте про це. Для України це також важливо. Це дуже практичний момент.

Не знаю, чи ви думали про питання отримання візи. Якщо ви хочете, щоб інвестори приїжджали в Україну, а проблемним моментом є отримання візи в країну, то про що ми можемо говорити? Це другий проблемний момент. І третій проблемний момент, на якому я хотів би акцентувати увагу (і тут, я думаю, ви можете вже послуговуватися, власне, китайською моделлю), полягає в тому, що Китай не просто так став другою у світі провідною економікою. От просто їм пощастило – ні. За цим всім стояла добра політика, добра стратегія, добре

продуманий план. І один із аргументів полягає в тому, що загалом вони сформували цей поділ на сектори, вони шукали інвесторів, вони проводили цю політику і вони почали з пілотних проектів та надання успішних проектів. Ви бачили щойно... ви знаєте про проект вільної торгової зони, так само у нас є Шанхайська зона, про яку ви чули, я впевнений, за останній рік чи півтора було розпочато ще один проект. І коли вони розпочинали проект, звичайно, ніхто не знав, якими будуть правила гри, мається на увазі півтора роки тому, коли все почалося. Тому, якщо інвестори не приходять (це я говорю вже про Україну). Тому що для того, щоб з'явилися перші інвестори, вони повинні точно знати, якою буде ситуація, вони повинні могли спрогнозувати ситуацію, вони повинні знати правила гри і ті можливості, які вони отримають в рамках роботи в цій країні.

Тому, якщо ви хочете, щоб інвестори з вами працювали, створюйте ці можливості, створюйте ці правила гри. Це також дуже важливий третій елемент, який поки що є проблемним і який насправді показує вам, наскільки ви серйозно хочете залучати іноземних інвесторів. Фактично це такі основні моменти, на яких я би хотів наголосити.

Модератор:

Дякую. Я впевнений в тому, що Ви абсолютно праві. Тому що ті моменти, про які Ви говорили, для українського бізнесу навіть є дуже і дуже важливими. Дякую. Я далі я хотів би надати слово пану Омеру Коджаману, який є заступником генерального секретаря Ради співробітництва тюркомовних країн, Тюркської ради, як її по-простому називають. Ми знаємо, що в нас є багато країн в Центральній Азії, в інших частинах Азії, які відіграють дуже важливу економічну роль. І моє запитання було би таким до Вас: чи Ви маєте великий досвід роботи з цим... вірніше, Ви маєте, звичайно, такий великий досвід, як торгувати з азіатським ринком. От яка Ваша порада для України, для українських підприємців та бізнесменів – як працювати на цьому ринку?

Омер Коджаман:

Дякую. Я представляю Тюркську раду, Раду тюркомовних країн. Це організація, яка була створена у 2009 році, і в нас є Казахстан, Киргизстан і дві країни з Азіатського регіону, які є членами цієї Тюркської ради. І, звичайно, ми зацікавлені у веденні переговорів стосовно налагодження економічної діяльності з країнами інших регіонів. І, звичайно, також ми зараз намагаємося розширити нашу

Тюркську раду, тобто залучити нових партнерів з нашого регіону, ми ведемо з ними переговори про це.

Якщо говорити про розвиток експортних і торгових відносин, я мушу сказати, що в нас є сильні державні механізми, які повністю підтримують торгові операції, які ми ведемо, тобто сприяють нашій економічній та торговій діяльності. І, звичайно, також у нас є інвестори, які намагаються проникнути на інші ринки – вони були на російських ринках, вони зараз проникають у Центральну Азію і навіть південноафриканські ринки. Це регіони, які нас цікавлять, цікавлять наших інвесторів. Але, звичайно, ми все це робимо за підтримки нашої держави. Це дуже важливо. І зокрема, наприклад, у нас в Туреччині Торгово-промислова палата проводить реформи досить часто. Так, у нас багато чого змінюється, вони ведуть різні переговори із різними країнами світу. І прем'єр-міністр, і президент, і відповідні міністерства Туреччини також підтримують такі ініціативи. Й іноді вони, власне, навіть самі здійснюють поїздки в інші країни для того, щоб дослідити там ситуацію.

Це я проговорив про Туреччину. Якщо говорити про країн-членів нашої Тюркської ради і про підтримку відносин в рамках цієї Ради, то мушу сказати, що у нас є різні ініціативи, які реалізуються, і про які я хотів би сьогодні згадати. В першу чергу, тут ми говоримо про підтримку економічних стосунків, ми проводимо різні економічні форуми у різних сферах, у різних ділянках і секторах. І зараз ми також приділяємо увагу малому та середньому бізнесу і його розвитку в наших державах-учасниках. Ми регулюємо тарифи – скажімо, в Казахстані, Азербайджані. Ми намагаємося диверсифікувати економіку тих країн, яким це потрібно. В цьому аспекті ми вважаємо, що Україна має великий потенціал для роботи з державами-учасниками нашої Тюркської ради, зокрема, у секторі різних галузей промисловості, у секторі нафти й газу. У вас є потенціал. Ви маєте також продукти, які нас могли би зацікавити, на які в Казахстані, Азербайджані, Киргизстані є попит; і, думаю, що і в Туркменістані й Узбекистані міг би бути попит на деякі з ваших продуктів.

І тому я думаю, що ви повинні, в першу чергу, сприяти створенню таких зв'язків, налагодженню контактів і визначенню цих причинно-наслідкових зв'язків між тим, що можуть робити наші країни. І налагоджувати стосунки між Торгово-промисловими палатами різних країн. Тому що, наприклад, Туреччина скористалася перевагами проведення економічних форумів у різних секторах. І тому, для того, щоб Україна стала трохи активнішою і помітнішою на цьому торговому

ринку, я думаю, такі ініціативи з проведення різних форумів, різних двосторонніх і кількохсторонніх переговорів є дуже важливими.

Якщо говорити про модернізацію промисловості України – скажімо, так, у вас є сільськогосподарський сектор; так, ви маєте програмне забезпечення. Ви проводите модернізації. В цьому аспекті, я думаю, Японія, Таїланд і Південна Корея мають великий потенціал для того, щоб ви могли налагодити із ними стосунки і вести якусь співпрацю, розвивати торгівлю. З Туреччиною у вас і так, я думаю, у цих аспектах прекрасно налагоджені стосунки. Чому б Україні не модернізувати свою промисловість, не скористатися азійським досвідом і партнерством з різними азійськими країнами – наприклад, Південною Кореєю чи Таїландом, чи іншими країнами.

Водночас, я мушу зазначити, що інвестувати можна у країни Центральної Азії також. Тому що там також був би попит у тих сферах, які я згадував. Я також міг би ще згадати тут те, що треба сприяти налагодженню економічних зв'язків між Україною та державами-учасницями нашої Тюркської ради. І в цьому аспекті є транспортні коридори, про які ви сьогодні говорили. Наприклад, зараз ми, дійсно, приділяємо досить багато уваги розробці східно-західного коридору, коридору зі Сходу на Захід. Ми проводимо міністерські зустрічі, конференції на рівні міністрів щороку, ми проводимо зустрічі на різних рівнях організацій. І в цьому аспекті в Україні дуже хороший потенціал. Тому ми би хотіли бачити Україну учасницею тих ініціатив, які ми плануємо проводити в найближчі місяці. Ми би хотіли співпрацювати Україною. Формування таких транспортних коридорів... Скажімо, ось недавно у нас була міністерська зустріч, проведена... це була зустріч у міністра з питань комунікацій. І ми обговорювали деякі продукти, деякі аспекти розвитку цих коридорів зі Сходу на Захід. Ми побачили, що є країни, які мають потенціал, але (от Ви зазначали цю статистичну інформацію), просто не використовують цей потенціал. Зараз між Китаєм і Європою торговий оборот десь 1,3 мільярдів щодня. А в найближчі роки, як говорить статистика, десь за 5 років, цей оборот буде подвоєний. Тому, Китаю потрібно диверсифікувати його транспортну структуру, вони не можуть залежати від якогось одного транспортного коридору. Має бути диверсифікація. І, звичайно ж, Центральна Азія є прекрасним транспортним коридором для виходу цих ринків з Китаю на європейський ринок, виходу цих товарів. У цьому зацікавлені різні країни, включаючи Туреччину. І Україна має великий потенціал бути включеною до цього транспортного коридору. І ми би хотіли, щоб українські партнери приїжджали на наші зустрічі,

на наші міністерські та інші зустрічі, щоб вони брали участь в ініціативах, які започатковує наша Тюркська рада, для того, щоб цей потенціал вдавалося реалізовувати. Тоді від цього буде користь і для вашої країни, і для наших країн. Дякую.

Модератор:

Дуже дякую, що ви поділилися своїм досвідом. Ви говорили, власне, про потенціал співробітництва. Для нас, для України потенціал є дуже важливим.

Омер Коджаман:

Ми говоримо не просто про можливості, а говоримо, власне, про те, як той потенціал впровадити.

Модератор:

Я хотел бы перейти к следующему нашему выступающему. Я хотел бы еще раз представить Джемала Инаишвили, который последние годы занимается очень практическими вопросами – это объединение бизнеса стран Азии и Тихого океана. И очень может быть заметное-незаметное, но с нашей точки – заметное событие прошло вот буквально месяц назад. Прошел инициированный китайской стороной мощный форум в Сиане. А вы знаете, что в Сиане начинался тот знаменитый Шелковый путь, который шел через страны Центральной Азии и доходил до Европы. И мы иногда не замечаем или не определяемся со следующим... Вот я иногда себе говорю: помните, Шелковый путь – это две тысячи лет назад. Две тысячи лет назад путь занимал от полугода до года. И возили, что можно везти полгода, чтобы оно не потеряло стоимость и компенсировало затраты с транспортом, плюс в каждой стране надо было входить и платить таможню и так далее. Помните, даже хазары, Хазарское государство жило только за счет того, что через него проходили, и они снимали по 20 процентов, на эти 20 процентов они и жили. Так вот, шелк. Мы как-то привыкли к шелку с точки зрения 21 века. А это был 2 тысячи лет назад один из самых инновативных продуктов. Это была инновация – с той возможностью. И мы сейчас должны обратить внимание на следующее: что мы живем во время, когда, вот именно мы привыкли, что наиболее инновационными странами являются Соединенные Штаты, Европейский Союз. Но мы не обратили внимания на то, что сказал Чжан: через 10 лет Китай станет страной, в которой количество скоростных дорог – а это технологии и так далее, это меняет

отношение к жизни – Китай с огромным населением станет одной из инновационных стран. Но мы-то знаем, что Южная Корея уже входит в тройку самых инновационных стран. То есть мы сейчас должны говорить не просто о транспортировке грузов: продовольствие, сырье, но это уже движение и новых инновационных потоков. Это новый Шелковый путь, в который мы вкладываем шелк – это как инновация. Буквально месяц назад прошел форум в Сиане, на котором собрались многие страны. Была создана ассоциация торгово-промышленных палат стран Шелкового пути, и было объявлено о создании специального фонда по поддержке стран Шелкового пути. И самое непосредственное отношение к этому имеет Джемал, и я хотел бы, чтобы он для нашей украинской аудитории, для участников рассказал, что он думает об этом, и какую роль может занимать в этих процессах Украина. Пожалуйста, Джемал.

Джемал Інаішвілі:

Спасибо большое. Во-первых, спасибо за приглашение. Я очень рад участвовать. В форуме я участвую в первый раз и надеюсь, что мы продолжим это сотрудничество.

Да. Вы правильно отметили. Буквально в прошлом году, в декабре мы учредили эту организацию. Silk Road Chamber of International Commerce – Международная палата Шелкового пути. Идея вообще-то принадлежит господину Лу Цзяньчжуну, он сам крупный предприниматель из Сианя, как Вы сказали, откуда начинался исторический Шелковый путь. И он председатель совета директоров компании DTXS. Где-то несколько лет тому назад эта идея у него возникла, мы были несколько лет знакомы, и я принимал активное участие в учреждении и в создании этой организации. Сегодня я являюсь почетным председателем и членом президиума этой организации. Конечно, цель этой организации – вовлечь максимальное количество бизнеса, так как бенефициаром этого глобального проекта китайского правительства – нового Шелкового пути, разумеется, является в первую очередь бизнес, потому что то, что будет строиться и развиваться, вся эта инфраструктура, этим должен пользоваться, в первую очередь, бизнес. Это делается для торговли и, соответственно, в это максимально должны быть вовлечены частные компании. Соответственно, мы эту цель перед собою поставили. Эта цель уже достигла каких-то своих первых результатов. Мы очень рады, что Украина в качестве Торгово-промышленной палаты и ее президента, моего хорошего друга,

конечно, активно участвует в деятельности данной организации. И как было отмечено, в рамках этой организации у нас несколько проектов. И один из них – это Silk Road Development Fund. Этот фонд призван участвовать именно в частных проектах, но не в государственных, в странах-участницах этого проекта, нового Шелкового пути. И мы уже в следующем месяце, в ноябре, планируем провести Ukraine Silk Road Forum в Киеве, это будет 6-8 ноября. Конечно, мы с удовольствием всех вас пригласим, и одной из целей будет, во-первых, ознакомить с задачами нашей организации, а вторая – это ознакомиться с потенциалом, который представляет Украина для инвесторов.

У Украины хорошие возможности, и то, что мы говорим о Шелковом пути... конечно, китайское правительство ставит перед этим проектом много задач. Во-первых, это продвижение китайской продукции на старые рынки, имея новые альтернативные возможности доставки этой продукции. Конечно, очень интенсивно развивается Синьцзян-Уйгурский автономный округ. Практически туда будет вложено более 20 миллиардов долларов, что, конечно, укоротит путь от производителя к рынкам – особенно, к рынкам бывшего Советского Союза. Если говорить сегодня о том, что везти грузы от юго-западного побережья, где основные индустриальные хабы расположены в Китае, по железной дороге сегодня это будет невыгодно, потому что морской путь более дешевый, хотя, может, он больше времени занимает. А дорога по железной дороге занимает, конечно, времени меньше, но она все-таки сегодня остается более дорогой. Соответственно, в перспективе, имея огромный индустриальный хаб именно в Синьцзян-Уйгурском автономном округе, разумеется, это сократит путь к новым рынкам.

Но нам надо учесть тоже, что это не только, так сказать, рассчитано на экспорт – выгоду отсюда может извлекать любая страна вообще, если она будет иметь свой конкурентный товар, в котором будет нуждаться Китай и те страны, которые расположены по пути. Соответственно, вагоны не будут идти пустыми, они будут идти нагруженные товарами в обратную сторону тоже. Вот это вкратце, может быть, почему мы создавали эту организацию, и какие мы цели для себя ставили.

Модератор:

Спасибо большое. Я думаю, что это уже практические шаги по дополнению вот этой идеологии, идеи нового Шелкового пути в вовлечении частного бизнеса.

А мы сейчас переходим к сессии вопросов и ответов. Я просил бы вопросы задавать достаточно коротко и стараться, чтобы ответы были достаточно лаконичными.

Но вот перед тем, как переходить, я бы хотел первому замминистра Евгению Кравцову задать вопрос. Вот есть в Украине такое вот – иногда мы встречаемся с нашими зарубежными партнерами, сами дискутируем на уровне бизнес-ассоциации и так далее. Вот если бы представить, так гипотетически: в Украину придет завтра – есть вот господин Сингх и другие придут сюда в нашу страну, готовы инвестировать 5-10 миллиардов. С точки зрения частных проектов – как бы понятно. А государственные проекты? Мы можем освоить в ближайшее время, условно говоря, миллиард-два-пять серьезных инфраструктурных проектов в Украине, которые дадут серьезный толчок в развитии нашей инфраструктуры?

Евген Кравцов:

Очень правильный и хороший вопрос. Я приведу пару примеров, наверное, сразу, из практики. В этом году все наслышаны о большом количестве средств, которые выделялись на ремонт и строительство дорог. Совокупно около 19 миллиардов гривен, за вычетом средств, которые направлялись на погашение предыдущих задолженностей перед иностранными кредиторами, за ранее привлеченные кредиты – там в два раза меньше. К этим суммам, как оказалось, Украина оказалась с таким большим трудом готова. Потому что долгие годы отсутствия крупных системных проектов привели к тому, что, в частности, автодорожная сфера оказалась без крупных подрядчиков, без состоявшихся систем, с отсутствием предприятий, которые были бы готовы освоить большое количество средств, и так далее. То есть наличие самих средств – это еще не решение самой проблемы. Наличие инвестора – это еще не возможность реализовать проект. Мы это видим даже на конкретных примерах.

В то же время, у нас есть достаточное, если говорить про инфраструктурную сферу, количество примеров, где уже, благодаря годами устоявшейся работе, деньги осваиваются, осваиваются в большом объеме. Прежде всего, это, разумеется, портовая отрасль. Только в этом году было запущено два больших проекта в Николаевском порту, один как раз китайской компании Sofco Agri по перевалке сельскохозяйственной продукции, второй – американской компании Vunge. Сейчас ведется работа в Южном порту по строительству зернового терминала компании Cargill. Каждый из них

– примерно по 200 миллионов долларов, чуть меньше – чуть больше. Да, это не пять миллиардов, но это сотни миллионов. Портовая сфера к этому, в принципе, готова. Если даже говорить о тех проектах, которые мы уже выкладываем на стол, то у нас есть целый ряд проектов как раз миллиардных или близко к тому – это комплексная передача в концессию украинских портов. Не, скажем так, лоскутная приватизация, теневая, которая произошла, например, в Одесском порту – нечего скрывать, он сейчас полностью частный. А полностью под понятные условия передача международному портовому оператору порта целиком. Мы планируем это реализовать в следующем году с участием ЕБРР на примере порта Октябрьский, это порт в Николаевском регионе крупный, на сегодняшний день малоосвоенный, на примере Херсонского порта, который является одним из наиболее таких перспективных зерновых портов Украины. Отдельная история – как раз то, что говорил коллега – это украинская железная дорога, у которой есть потребность в миллиардных инвестициях уже на сегодняшний день. Но я с уверенностью могу сказать, что – вы очень правильно задали вопрос – на сегодняшний день, если бы вот сейчас пришел инвестор, который был бы готов вложить миллиарды в эту сферу, у нас нет еще созданной базы для того, чтобы их принять. Это то, над чем мы сейчас активно работаем. Новый закон про железнодорожный транспорт, новый менеджмент, новые подходы в компании – на это нужно время. За один день, разумеется, это не происходит. Но это самый главный из приоритетов.

Модератор:

Спасибо большое. Это как раз один из важных вопросов с точки зрения активного привлечения частного капитала украинского и международного. Я перед тем вопросом – единственное, мы все время делаем акцент на порты, на железные дороги и на автомобильные дороги – но Украина еще и речная страна. И мы недооцениваем, мне кажется, роль... Мне кажется, одними из очень интересных инвестиций в ближайшие годы будут в инфраструктуры реки Днепр, Южный Буг и некоторых других, которые, мне кажется, будут очень важны с точки зрения доставки украинских товаров, особенно сельскохозяйственной продукции, в порты, которые... это традиция.

А я сейчас перехожу к сессии вопросов и ответов. Пожалуйста. Кто хотел бы вопросы?

Запитання із зали (Тарас Ковальчук): Перше запитання: чи є зараз Міністерство правонаступником тих ідей попереднього Міністерства інфраструктури і керівників, які були... Я говорю про Пивоварського і Романа Хміля, які були перед Вами. У них була прекрасна ідея... ми знаємо про наші дороги, що вони руйнуються через відсутність вагового контролю. І встановлення на дорогах державного значення, при тому, що міжнародні інвестори готові були фінансувати 220 вагових комплексів, які зважують транспорт під час руху. І це забрало би корупцію вагову і все інше, оскільки ми би побачили весь потік, який зважується під час руху. Чому цей проект заглух? І чому він далі ніяк не активізується? І друге питання: чому відмовилися від міжнародного аудиту будівництва доріг, який також фінансувався [міжнародними інвесторами].

Євген Кравцов:

Я відразу скажу – це "утка" якась така цікава, про друге питання...

Дуже дякую за запитання. Стосовно першого питання – так, ну якщо казати саме, то Омелян був заступником Андрія Пивоварського. Я був запрошений тоді в "Укрзалізницю" особисто Андрієм Пивоварським, працював там над корпоратизацією і закінчив її. Тобто, без сумніву, ми є тими людьми, які втілюють більшість ідей, які були започатковані тоді. Прикладом є вчорашнє голосування по дорожньому фонду. Ви знаєте, більше півтора року наші колеги працювали над цим, билися. Нам вчора вдалося дійти, принаймні, до першого читання, пройти успішного – 286, якщо я не помиляюся, голосів є прецедентом. Сподіваємося дуже швидко пройти друге читання і дотиснути кошти для дорожнього фонду на наступний рік.

Друге запитання: стосовно вагових комплексів. Може, і є якісь інвестори, які готові профінансувати це безкоштовно, я про таких не чув. Можете потім мені розповісти. Про вагові комплекси взагалі: поперше, я хотів би підкреслити, що у квітні-травні цього року після, на жаль, невдалих спроб впродовж останнього року до цього, були запуснені вагові комплекси. Якщо Ви знаєте зерновиків, то на сьогодні привіси, звичайно, є, але їх там на 90 відсотків менше. І, наприклад, сьогодні із "Укрзалізницею" та "Аграріями України" для того, щоб вирішувати питання, як же тепер залізниці справитися з потоком зерна та агропродукції, що хлинула на залізницю. Тому – ваговий комплекс було запущено. Так, це 30 комплексів – замало того, що є. Нами було пророблено питання з фінансування Європейською комісією на розвиток стратегії транспорту України – закупівлі ще 97

вагових комплексів. Зараз ми воюємо – я буду відверто казати – з Міністерством фінансів, щоб нам погодили можливість закупити вагові комплекси для того, щоб продовжити цей процес.

Запитання із зали:

Автоматичні чи стаціонарні?

Євген Кравцов:

Стаціонарні. З автоматичними питання є щодо їх сертифікації, вартості і всього іншого. Якщо є компанії, котрі готові це запровадити, якщо, звичайно, є грантові кошти на це, то ми готові це зробити в будь-який момент. Я вам відверто скажу: я про це – так комплексно, що це дійсно ідея є – чую вперше.

По-друге, стосовно міжнародного аудиту – це дуже важливо. Два питання. FIDIC ми зараз запустили – він зараз знаходиться у Міністерстві юстиції на погодженні. Тільки вчора підписував лист із проханням прискорити погодження запровадження процедури FIDIC в Україні. Це комплексне питання, і так, як воно може працювати від А до Я. Друге – це система контролю за проведенням інфраструктурних проектів COST, корейська. Ми також запустили це питання на початку літа. Зараз будемо активізувати, щоб на початку робіт, що будуть весною наступного року, на дорогах, перш за все, ми мали б уже якісь пілотні проекти чи якісь напрацювання, що зможуть працювати там. На жаль, у нас частина команди, що якраз займалася системою COST, пішла, і ініціатива з цим трохи розпорошилася. Це у нас, взагалі, питання всіх державних органів з кадрами.

Запитання із зали:

Генеральний менеджер "Менц в Україні". Я хотів би поставити такі питання, власне, до заступника міністра інфраструктури України. В нас є дуже хороші... з 93-го року в нас розвивається мережа, це мережа авіаційних польотів, ми представляємо, власне, ту мережу, яка може вам забезпечити доставки до різних місць. Ми хотіли би свою мережу розширювати, розширювати її за допомогою українських міст. І за останні 6 місяців у нас чомусь виникали дуже серйозні проблеми. Як я згадував, ми хотіли би розширювати за рахунок українських міст роботу нашої мережі. От у мене питання таке: коли Україна зніме певні обмеження, які існують? Тому що наша мережа не може за останні 6 місяців функціонувати. Тобто коли ви проведете лібералізацію загалом транспортної політики?

Євген Кравцов:

Я дуже коротко відповім, тому що у Вас таке специфічне запитання. Ви просто знаєте, що Турецькі авіалінії зараз на даний момент мають у державних аеропортах Львова і Борисполя серйозні проблеми і серйозні обмеження. Івано-Франківськ і Дніпропетровськ – це аеропорти, які були переведені на муніципальний рівень. І на даний момент всіма ними керують приватні компанії, тому це трохи виходить за межі нашого законодавства. І Ви знаєте, що ми вже починали низку розслідувань в плані дослідження ситуації в цих аеропортах, і всі документи ми вам можемо показати, які були вироблені в результаті цих розслідувань. Але знаєте, що навіть було розслідування проти власника одного з цих аеропортів? В другому випадку в нас є проблеми просто... ці обмеження пов'язані з тим, що українська армія перебуває в цьому регіоні. Що ми можемо зі свого боку зробити? Ми працюємо, звичайно, з компаніями над тим, щоб сформувати ці шляхи спільного зв'язку, спільної комунікації. Ми працюємо з Турецькими авіалініями зокрема над цим. І мушу вас запевнити в тому, що ми спробуємо якнайближчим часом зменшити кількість цих обмежень.

Модератор:

Чтобы нас был диалог не только с многоуважаемым господином заместителем министра, но если есть вопросы к нашим гостям, я в первую очередь хотел бы... Пожалуйста.

Запитання із зали:

Андрей Сысоев, финансовый директор одной украинской компании. Вопрос господину Чжану. Точнее, их два будет. Так как Вы вице-президент коммерческой организации, насколько вперед Вы планируете свой бюджет? Это первый вопрос. И второй вопрос в ключе этого. Некоторые экономические эксперты прогнозируют кризис в Китае. Ваша внутренняя информация, вот как вы как китайская корпорация смотрите: будет ли кризис или не будет? И в ключе этого: насколько возможными вы видите инвестиции в Украине? Есть ли в Китае ограничения на вывод капитала из Китая, так, как есть ограничения в Украине. То есть в Украину деньги можно ввести, но вывести очень сложно. Есть определенные ограничения. Вот китайское правительство – как у вас это происходит? То есть два вопроса: стратегическое планирование и кризис в Китае, и возможность инвестиций в Украине. Спасибо.

Чжан Чхунхуа:

Я представитель одной из крупных строительных инновационных компаний в Китае, и наша компания на самом деле многопрофильная. Во-первых, именно мы занимаемся строительством не только в Китае, но и, скажем, в Африке, в Южной Америке, в Европе. Больше всего наша компания работает над проектами в рамках государственного бюджета. Например, мы строим посольство Китая во Франции, в Швейцарии, в Великобритании, в Африке, в Австралии. Для нас вот это строительство именно всегда приносит гарантированную оплату. Поэтому мы пока сильно не переживаем кризис.

Бюджет? Вы знаете, что у нашей компании – постоянный стабильный доход, и поэтому мы сейчас активно занимаемся поиском проектов. Особенно те проекты, которые именно приносят нам более широкие перспективы прибыли и тесно связаны с китайским рынком. Например, сейчас в Африке мы вкладывали где-то миллиард долларов для добычи драгоценных камней. Сейчас мы добываем алмазы в Зимбабве и Замбии, и до конца прошлого года мы добыли и привезли в Китай две тонны алмазов и пятьсот килограмм изумруда. Мы сейчас занимаемся огранкой драгоценных камней и делаем ювелирные изделия. Одновременно, мы за счет именно своего стабильного дохода... мы сейчас в Китае активно занимаемся строительством космических проектов. Вы же знаете, что за последние 20 лет уровень жизни в Китае серьезно повысился. Китайское население имеет очень большое количество сбережений. И наше китайское население не знает, куда вкладывать свои деньги. Потому что, если просто положить в банк – там минусовая ставка. Поэтому люди сейчас, вы знаете, стоят в очереди сутками, чтобы покупать квартиры. В Китае сейчас опять новый бум покупки квартир, и, насколько я знаю, на прошлой неделе 16 городов уже ограничили покупку жилья. То есть одна семья имеет возможность приобрести только максимум две квартиры. А люди готовы покупать 60 квартир, 100 квартир. Поэтому для нас...

Запитання із зали:

То есть инвестировать вне Китая сложно?

Чжан Чхунхуа:

Нет, но это следующий вопрос. Я имею в виду, что мы готовы найти более надежные проекты, чтобы вкладывать наши деньги. Для населения – так, для компаний тоже – так. И, конечно, сейчас

действительно в Китае сильный спад экономики. В первую очередь, я думаю, что есть плюс, есть и минус. Минус, конечно, – экономический спад – всегда нехорошо. А плюс – что в Китае сейчас идет более глубокая экономическая реформа. То есть наша экономическая структура улучшается. У нас вот в прошедшие 10-20 лет было сильное загрязнение воздуха, экологии. А сейчас мы стараемся предпринимать все меры, чтобы улучшить экологию, чтобы меньше тяжелой промышленности. И вы знаете, сейчас заводы те, которые выпускают дешевую одежду и обувь, постепенно уходят из Китая. Потому что китайская рабочая сила уже сильно подорожала. Поэтому я думаю, что это и хорошо, и плохо. Хорошо, что мы сейчас перейдем к инновационной модели экономического развития. Но плохо, что сейчас появляется безработица. Особенно это касается некоторых производителей и строителей техники; на самом деле, сильно не хватает сельскохозяйственной техники в Украине. И это будет перспективным направлением сотрудничества между Китаем и Украиной. Мы, конечно, сейчас намерены войти на рынок Украины. Сейчас наша компания активно работает в Беларуси и в России. И надеемся, что мы сможем войти на рынок Украины. И самое главное препятствие перед нами – это действительно финансирование проектов. Это пока сейчас украинская банковская система не может достаточно предоставить банковские гарантии, чтобы китайские финансовые институты приняли как банковское обеспечение. Но я думаю, что мы найдем механизм, чтобы наши инвестиции поступили в Украину. Спасибо.

Модератор:

С учетом того, что юань стал конвертируемой во всем мире валютой, то я думаю, что такие возможности будут. Я хотел бы – еще у нас один вопрос, и я после этого хотел всем панелистам дать буквально по одной минуте сделать какие-то заключения, и потом у всех присутствующих будет возможность подойти переговорить с уважаемыми панелистами, может быть, задать еще какие-то уточнения или частные вопросы. Пожалуйста, у кого вопрос? Пожалуйста.

Питання із зали:

Семен Левченко, газета "Час руху", партія Народний Рух України. У мене питання короткі до всіх спікерів. Перший – до міністра. Ви говорите, що плануєте на довгу перспективу Україну як частину

Шелкового пути. Санкции против России постоянно не будут продолжаться. И поэтому, как только их уберут – все. Караванная тропа пойдет мимо нас. Вот люди с Востока. Джорджия, правда, в Европе, но ближе к Азии. Да. Что происходило с городами, которые оставались в стороне, вдали от караванной тропы? Если я ошибаюсь, скажите, в чем моя ошибка.

Модератор:

Нет, давайте мы все-таки следующий... Уважаемый господин журналист, у нас время для одного вопроса. Вопрос ваш понятен. Вопрос более-менее понятен. Я хотел бы следующий, как мы договорились – господин замминистра ответит, и после этого мы переходим. У Вас будет время, потом задать...

Евген Кравцов:

Хороший вопрос. Ну, первым шагом необходимо, чтобы этот груз пошел в Украину. Если Украина – не только Украина, на самом деле здесь речь идет о целом ряде стран региона: о Казахстане, Азербайджане, Грузии и так далее – сможет обеспечить стабильное движение, проводную единую цену, таможенное пространство – всегда будет альтернативный путь, он всегда будет востребован, если он будет обеспечивать то же время. Плюс, мы говорим – принято говорить только о Китае – мы забываем о таких странах, как Иран, которые достраивают железнодорожное сообщение с Азербайджаном и у которых есть не меньший рынок, а возможно, даже больший. И когда вот этот путь через эту часть Шелкового пути, через Азербайджан, Грузию и Украину является наиболее коротким для доставки в Европу. Мы не говорим о других странах Средней Азии, у которых развивается экономика. Китай привлекательный, потому что он может быть якорным, может быть брендовым, его можно показывать всем как основу того, что грузы идут сухопутным путем через Украину в Европу. Это важно политически. Но есть и много сателлитных направлений, которые могут развивать это логистическое направление. Поэтому важно запустить, важно переломать стереотип в отношении того, что это долго, дорого и необычно.

Модератор:

Спасибо большое. Я бы хотел, чтобы все панелисты смотрели на часы. У вас у каждого минута-полторы, чтобы мы закончили, когда все

будет по нулям. Но дайте мне хотя бы минуту, чтобы я успел поблагодарить вас. Потому что, что же это будет за панель, если я не успею поблагодарить.

Я хотел бы начать, наверное, вот с Джемала, и по очереди, пожалуйста. Ваше ощущение, Ваше мнение, что же все-таки Украине... и какое Ваше видение Украины в этом глобальном мировом процессе. Как очень короткое заключение Украина – Азия, Украина – Шелковый путь.

Джемал Інаішвілі:

Я считаю, что у Украины огромный потенциал. И, конечно, этот потенциал, может, сегодня не полностью используется. Нужны реформы. Я и вчера слушал выступления. Конечно, бизнес в какой-то степени, может, недоволен. Но еще раз хочу подтвердить, свое мнение, что Украина находится в очень стратегическом центре между Азией и Европой, очень близка она к основным рынкам. И учитывая те возможности, которая сегодня Украина может предоставить и инвесторам, и бизнесу, конечно, я считаю, что она ни в коем случае не будет в стороне от Шелкового пути, как отметил мой коллега. Путей будет много и разных, и направлений будет много: если сегодня через Россию это не получается – есть альтернативные дороги, то завтра ситуация будет, конечно, меняться. Поэтому я очень и очень оптимистично настроен.

Сінґх Манміт:

Ми багато чули про інфраструктуру загалом, і я це питання залишаю на розгляд експертів. Я вважаю, що ви повинні, в першу чергу, подивитися на сектор обслуговування. Тобто як ведеться обслуговування. Адже послуга – це сектор, який безпосередньо пов'язаний з інфраструктурним сектором. У вас є потенціал, у вас є люди, у вас є кадри, у вас є ресурси. І Китай, і Індія мають середній клас, який дуже швидко розвивається. А нам в Азії зараз потрібні вдосконалені продукти і вдосконалені послуги. Тому, я думаю, що якщо ваші, зокрема технічні, компанії будуть будувати і формувати продукти, які будуть насичувати наші азіатські ринки, які дуже швидко розростаються, то ваші прибутки просто будуть стрімкими темпами зростати. Не думайте про відтік кадрів, думайте, як вам використати цей відтік кадрів у зворотному напрямку, тобто навпаки – можливо, інвестори зможуть повернутися в країну через те, що у вас є ці кадри. І тут ми говоримо, власне, про наступне покоління підприємців нашої

країни. Тобто подумайте про сектор обслуговування і розглядайте Азію також у цьому напрямку.

Омер Коджаман:

Як представник міжнародної організації, Ради співробітництва, я не можу якісь конкретні рекомендації давати, говорити про конкретні інфраструктурні проекти. Але я би хотів згадати про політику та стратегію. Як сьогодні було згадано – пан Манміт згадав – є дуже важливим поняттям послідовність і узгодженість політики. Це для будь-якого інвестора і для будь-якої країни, регіону є важливим. Тобто уряд може змінюватися, але має бути послідовність політики наступного уряду. Також, як я зазначав у своїй презентації, Україна має дуже великий потенціал у плані сільського господарства, в плані промисловості. Цей, зокрема, сектор продажу певної продукції в країнах нашої Тюркської ради – Азербайджані, Казахстані і так далі. Тому ми справді хочемо бачити українські компанії, українських бізнесменів, які приїздили би і брали би участь у наших бізнес-форумах. Активізуйтеся. Залучайтеся більше до наших зустрічей, зустрічей членів нашої Ради. І я впевнений, що це приведе до того, що ми визначимо певні правила співпраці у сфері економічного співробітництва. Я також переконаний в тому, що Україна скористається цією порадою і скористається цією перевагою, тому що після реформування тарифів на нафту і на газ відбувається диверсифікація економіки в наших країнах. Тому виникає у нас потреба приходу інвесторів з інших країн. Якщо ви думаєте про пострадянську спадщину Радянського Союзу – відкиньте це питання. Звичайно, тут ви можете порівнювати свою ситуацію з іншими країнами пострадянського простору. У вас є компаративна перевага, якщо порівняти вас із країнами СНД чи іншими країнами пострадянського простору. Я сподіваюся, що ви зможете скористатися цією перевагою. Також в Україні є транзитний потенціал. Наші країни... Туреччина також має транзитний потенціал. І це є дві великі сили. Ми й так співпрацюємо з Україною дуже добре, але мені здається, що ми ще краще можемо посилити синтез роботи, синтез стосунків. І ми дуже раді чути про те, що ця співпраця посилюється. Ми також чуємо, що Україна не конкурує, співпрацює, що ми зараз все частіше чуємо слово. У цьому плані ініціатива Тюркської ради, ті зустрічі на рівні міністрів, про які я говорив, зустрічі наших держав-учасниць є дуже важливим кроком. Це не конкуренція, це – співпраця. Тому ми хотіли би бачити представників ваших міністерств, вашої

держави і їхню участь в наших ініціативах для того, щоб ми виробили шляхи співпраці, співробітництва і, зокрема, в аспекті транспорту, зв'язку чи сектору комунікацій, чи якихось інших ініціатив. І також я хотів би подякувати за те, що мене запросили на цей Форум, що ви надали нам таку можливість висловити вам свої думки і спробувати сприяти цьому співробітництву. Дякую.

Модератор:

Если очень коротко. Дайте какой-то месседж.

Чжан Чхунхуа:

Сегодня я много слышал о том, что говорили о новом Шелковом пути. На самом деле, я думаю, что ваши разговоры немножко отличаются от концепции китайской. Китайская концепция – это one belt, one road, пояс и путь. На самом деле это комплексная концепция. Это не только транспортная программа. Могу сказать, что это – философия. Это – Конфуций. То есть Китай предлагает новую концепцию, чтобы между странами, между людьми больше не было конфликтов. Больше сотрудничества, больше торговли, инвестиций, больше дружбы. Поэтому, с этой точки зрения, я хочу обратить ваше внимание на то, что все мы говорили о реальных проектах – а это только дополнение к этой концепции. Поэтому я считаю, что, если можно, мы готовы еще вот вместе с вами обсудить, как правильно понять концепцию Нового Шелкового пути и готовы дополнить более реальное содержание.

Модератор:

Спасибо, господин Чжан. Я просто хочу казать следующее. Что то, что вы сказали, заметили, это действительно очень важно, и понимание этих процессов очень важно и для украинского бизнеса, и для украинской философии. И в ближайшее уже время будет проведена большая национальная международная конференция по вопросам, связанным с развитием вот этой новой философии Шелкового пути. Я думаю, что это будет как раз хорошая возможность для такой широкой дискуссии понимания вот того, что вкладывает Китай, так, как понимаем мы и так далее. Но я думаю, что абсолютно верно, абсолютно для всех понятно, что когда мы говорим о транспорте, о логистике, об инвестициях, мы говорим, прежде всего, о перспективах мирного и дружеского развития всех стран, которые входят в этот процесс. И для нас, так как Украина находится сейчас в очень

непростой ситуации, именно мир и мирное сотрудничество является, наверное, одним из важнейших.

Я хотел бы в заключение сказать очень важное. У нас экономический форум и мы говорим больше об экономике. И важности, неважности – мы можем говорить о том, что бизнес и, мы видим, и правительство понимают важность азиатского вектора, и активно идут частные инвестиции и, что очень важно, растет интерес международных инвестиций. Я еще хотел бы обратить внимание, что это для нас очень важно, что и наша молодежь, которая сама уже начинает понимать важность этого рынка. И я думаю, что подтверждаю этот факт, что такого количества молодых людей в университетах, в школах, которые изучают языки этого континента, становится для Украины необыкновенным и новым явлением. Это говорит о том, что будущие 20 и больше лет Украина, при всей своей евроинтеграции, естественно, будет всегда уделять важное значение развитию сотрудничества с этими странами.

И для меня вообще... У нас много соседей. Но вот просто пример сотрудничества – это Китай, который для нас третий, второй партнер, несмотря на более 7 тысяч километров от наших границ. Это говорит о том, что границы сейчас не имеют значения. Имеют значения модели, имеет значение выгода, имеет значение интерес.