

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16–18 ИЮНЯ 2011

Круглый стол
БИЗНЕС-ДИАЛОГ РОССИЯ — ЕС АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА ДНЯ:
РАЗУМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

16 июня 2011 г. — 15:00–17:00, Павильон 8, Зал 8.2, Инновационный зал

Санкт-Петербург
2011

Посткризисные изменения в глобальной экономике и современные интеграционные тенденции не могут не влиять на содержание, формат и структуру торгово-экономических взаимоотношений между Россией и Евросоюзом. Стратегическое партнерство Россия-ЕС становится все более комплексным, растет уровень взаимозависимости наших экономик.

Модератор:

Марио Монти, Президент, Университет Боккони; почетный президент Bruegel; бывший еврокомиссар по вопросам конкуренции

Выступающие:

Дэвид Бреннан, Старший исполнительный директор, Astra Zeneca

Кайрат Келимбетов, Министр экономического развития и торговли Республики Казахстан

Дмитрий Конов, Президент, ООО «СИБУР»

Петер Лешер, Президент, Главный исполнительный директор, Siemens AG

Алексей Лихачев, Заместитель министра экономического развития Российской Федерации

Йорген Расмуссен, Президент и генеральный директор, Carlsberg A/S

Анатолий Чубайс, Генеральный директор, Председатель правления,
ОАО «РОСНАНО»

Участники дискуссии:

Анатолий Артамонов, Губернатор, Калужская область

Фернандо Валэнсуэла, Посол Европейского союза в Российской
Федерации

Виктор Дмитриев, Генеральный директор, Ассоциация российских
фармацевтических производителей

Рональд де Йонг, Исполнительный вице-президент, Royal Philips
Electronics

Виктор Кресс, Губернатор, Томская область

Антон Кудасов, Заместитель министра экономики Республики Беларусь

Тапио Куула, Президент, главный исполнительный директор, Fortum
Corporation

Алексей Мордашов, Генеральный директор, ОАО «Северсталь»

Герберт Степич, Председатель правления, Raiffeisen Bank

Игорь Юргенс, Председатель Правления, ИНСОР

М. Монти:

Добрый день, дамы и господа. Меня зовут Марио Монти. Я президент университета Боккони и председатель Европейской группы Трехсторонней комиссии. В течение десяти лет я был членом Европейской комиссии, где отвечал за политические решения, находящиеся в центре внимания нашей сегодняшней дискуссии: единого рынка и конкуренции.

Для меня большая честь выступать модератором сессии, посвященной бизнес-диалогу между Европейским Союзом (ЕС) и Россией. Сегодняшняя сессия посвящена интеллектуальной интеграции. Конечно, мы все должны быть очень находчивыми, чтобы выполнить эту необыкновенно насыщенную программу в отведенное нам время. Это потребует от нас мобилизации всех наших способностей во второй половине дня.

Эта сессия как нельзя более своевременна. Всего шесть дней назад, как вы все знаете, в Нижнем Новгороде состоялся саммит Россия-ЕС. Нам повезло, что ключевые участники этого саммита и процесса укрепления сотрудничества между Россией и ЕС находятся здесь с нами. Не только основные политические участники (несколько министров, принимавших участие в саммите, выступят перед нами в течение дня), но и высшие руководители бизнеса. В частности, Круглый стол промышленников России и ЕС, КСП, играл очень важную роль, я бы сказал, в предоставлении саммиту своих рекомендаций и, несомненно, сыграет важную роль в реализации принятых решений, а также в продвижении принятой повестки дня.

Конечно, КСП будет играть важную роль и на этом Форуме. Как нам известно, руководство КСП осуществляется совместно Анатолием Чубайсом и Петером Лешером. И принятое ими решение, которое также хорошо согласуется с тем, что господин Лешер немного задержался с прибытием сюда, состоит в том, что господин Чубайс сейчас скажет несколько вступительных слов о роли рекомендаций КСП в работе саммита.

А затем к нам присоединится сам господин Лешер и огласит некоторые выводы.

Поэтому я с большим удовольствием предоставляю слово господину Чубайсу.

А. Чубайс:

Спасибо, уважаемый господин Монти. Спасибо, уважаемые дамы и господа, за то, что вы пришли сюда сегодня. Наш зал полон. Мне бы хотелось, чтобы наш сегодняшний разговор оказался содержательным для всех, кто принимает в нем участие. И, прежде всего, разрешите поприветствовать вас от имени нашего Круглого стола промышленников России — Евросоюза.

Господин Монти напомнил о том, что буквально на днях закончился очередной саммит Россия — Евросоюз. Мы внимательно следили за развитием событий и рады тому, что этот саммит дал какой-то новый импульс развитию наших отношений. Я не думаю, что надо в этой аудитории как-то особенно распространяться о значимости российско-европейских отношений. Упомяну лишь о том, что доля Европы в российской торговле — по-прежнему составляет более 50%. Это, без сомнения, наш партнер номер один в мире. И упомяну, что в 2010-м году, объемы нашей торговли оказались рекордными и превысили цифру в 300 миллиардов долларов.

Я сказал о том, что на прошедшем саммите, как нам представляется, был позитивный импульс по целому ряду вопросов, но вместе с тем мне бы хотелось, чтобы мы в этом составе сосредоточились не на вчерашнем дне, не на том, что уже прошло, а на фиксации задач на ближайшее будущее. Тем более что наш круглый стол промышленников сформулировал свое видение этих задач. Собственно, это видение включает в себя программу

трех этапов развития отношений России и Евросоюза. Основные идеи следующие.

Этап номер один: 2011 год. Вступление России в ВТО. Точка. Может быть, даже не нужно ничего больше комментировать, особенно с учетом 17-летнего мирового рекорда в этом процессе. Добавлю лишь буквально пару слов. Мы знаем о том продвижении, которое было достигнуто на саммите, и мы поддерживаем предложенный Президентом Медведевым срок в один месяц для снятия последних — самых последних — оставшихся, в нашем понимании, мелких вопросов между Россией и Евросоюзом для поддержки вступления России в ВТО. Этот месячный срок нам кажется очень важным — не технически, а политически — потому что в случае если он будет соблюден, на декабрьском министерском совещании ВТО может быть принято окончательное решение о вступлении России, и это именно тот график, который мы со своей стороны активно поддерживаем. Многие знают о том, что наш круглый стол на всех этапах занимал в этом вопросе однозначную позицию. Сегодня же, когда политики выходят на финишную прямую, мы хотели бы просто зафиксировать этот этап. Месяц на снятие оставшихся вопросов; декабрь — принятие решения на министерской конференции ВТО.

Это первый этап. Его реализация дает возможность продвинуться ко второму этапу, который, в нашем понимании, ограничивается рамками 2012 года. Нам представляется — и об этом мы сообщили политическим лидерам России и Евросоюза — что в 2012 году в наших отношениях можно было бы решить 2 крупные задачи.

Задача номер один — визы. Очевидно, назревшее крупное решение по упрощению визового обмена для ряда категорий — в тактике, а в стратегии — просто переход к безвизовому режиму России и Европы. Это первый крупный вопрос на этап 2012 года.

И второй крупный вопрос на этап 2012 года — это укрупненная структура нового базового соглашения Россия — Евросоюз. Известно, что существующее соглашение о партнерстве и сотрудничестве в значительной мере устарело — оно готовилось еще в начале 90-х годов. И в той логике, которую наш круглый стол предложил политикам, новое соглашение, структурированное в 2012 году, могло бы основываться на уже свершившемся факте вступления России в ВТО. В этом случае отношения России и Евросоюза можно было бы закладывать на ступеньку вверх, на шаг вперед по отношению к нормам ВТО. Именно поэтому мы предлагаем в 2012 году принципиально договориться о том, что основой нового соглашения будет конструкция под названием «ВТО плюс» или «Зона свободной торговли плюс». Я имею в виду конструкцию, в основе которой не только нормы ВТО, которые, как известно, не включают в себя инвестиционные вопросы, не включают в себя вопросы технического регулирования, но полноценное решение, включающее весь этот перечень вопросов в полном объеме на уровне более высоком и более продвинутом, чем собственно нормы ВТО.

Нам такая логика кажется целостной хотя бы потому, что более крупного и более значимого партнера у России в торговле не существует. Именно поэтому в интересах, как нам представляется, и России, и Евросоюза в 2012 году на базе решенного вопроса ВТО договориться с Евросоюзом о логике наших отношений на следующее десятилетие. И сделать это принципиально в 2012 году.

Тогда третий этап — 2013-2014 год — мог бы стать собственно выходом на подписание юридически обязывающего соглашения России и Евросоюза о логике «Зоны свободной торговли плюс».

Вот 3 этапа — 2011, 2012 и 2013-2014 годы, — которые мы предложили политикам. Мне бы хотелось, чтобы сегодня в ходе нашей дискуссии эта логика была осмыслена, возможно, чем-то обогащена. Мы заинтересованы

в том, чтобы это произошло сегодня на саммите, тем более что надо уже готовиться к следующему саммиту, который пройдет в декабре. Нам нужно фиксировать предложения бизнеса по отношению к политикам. Вот в этой части я бы хотел ограничить свое вступительное слово, понимая, что дискуссия может быть и более широкой, выйти за пределы обозначенной темы. Господин Монти любезно согласился провести такую дискуссию, но до ее начала я хотел поделиться с вами этой вводной информацией.

М. Монти:

Спасибо большое, господин Чубайс. Это очень полезная основа для формирования нашей дискуссии. И на самом деле, это шаги в направлении интеграции. Во время Вашего доклада, я вспомнил о том, как проходила европейская интеграция в рамках ЕС. И три этапа, о которых Вы говорили, играли очень важную роль во всем многоуровневом процессе в ЕС. Я имею в виду этапы, сроки и обязательные соглашения: утверждение последовательности действий, оказание давления, а затем проведение согласований.

Европейский Союз больше не находится в процессе становления, а уже представляет собой установившуюся форму интеграции. Но он получает и стимул, и новую энергию, и саму жизнь от Совета Европы, то есть от встреч на высшем уровне. Так что содержание, конечно, разное, но методология движения вперед очень похожа. Я думаю, это тоже должно быть отмечено.

Еще раз спасибо, господин Чубайс. Теперь настал момент пригласить к выступлению участников дискуссии. Они уже знают, что каждый из них должен будет уложиться в пять-семь минут, что будет первой реализацией принципа важности конечных сроков во всем процессе.

А сейчас я предоставляю слово Йоргену Булю Расмуссену, генеральному директору Carlsberg и члену Совета КСП. Он начнет коллективное обсуждение со своей собственной точки зрения на европейские инвестиции

в России, показательных историй и рассказа о сферах деятельности, над которыми предстоит поработать. Господин Расмуссен.

Й. Буль Расмуссен:

Спасибо. Перед тем как поделиться своим мнением инвестора (в отведенное мне время я, конечно же, смогу указать лишь на некоторые основные моменты), я хотел бы кратко рассказать вам о компании Carlsberg. За прошедшие десять лет или около того мы проделали огромный путь, чтобы стать четвертой по величине пивоваренной компанией в мире, в которой занято около 45 000 человек и которая продает пиво более чем в 150 странах по всему миру.

И очевидно, что одним из основных факторов нашего успеха сегодня является этот рынок. В Россию мы начали серьезно инвестировать в начале 90-х годов. Это значительная часть Carlsberg, и на нее приходится около 40% от общего объема бизнеса компании. Кроме того, это рынок, куда мы вложили с момента начала работы более 12 миллиардов долларов США. Таким образом, ясно, что на российском рынке мы являемся одним из крупнейших, значительных иностранных инвесторов в то, что мы сами здесь создали.

Но с точки зрения перспективы, позвольте мне начать с того, почему мы посчитали, что Россия может оказаться очень привлекательной для Carlsberg в 90-х годах?

Мы, конечно, уже тогда были уверены в значительном потенциале роста на этом рынке. На Российском рынке сохранялась высокая неопределенность, и было трудно предсказать, что будет происходить. Но, глядя на все ключевые показатели эффективности, которые мы смогли принять в расчет, мы были твердо убеждены, что однажды этот рынок начнет расти, хотя достичь этого может быть нелегко.

В то же время это был рынок, где потребление пива по-прежнему оставалось низким, хотя потребление алкоголя было довольно высоким, и основная доля потребления приходилась на водку, а не на пиво. И повторюсь, мы увидели в этом возможность для продвижения на рынок пива, очень слабоалкогольного продукта по сравнению с любой другой алкогольной продукцией.

Если попытаться ответить на вопрос, почему мы добились успеха, то, на мой взгляд, тому было несколько ключевых причин. Во-первых, ранний выход на рынок не только дал нам конкурентное преимущество и преимущество в понимании этого рынка уже на ранней стадии его развития, но и продемонстрировал нашу приверженность этому рынку, потому что было непонятно, что произойдет с экономикой в 1997 и 1998 годах.

Мы остались верны взятым на себя обязательствам продолжать инвестировать в этот рынок, и это привело нас туда, где мы находимся сейчас. Я думаю, что это необходимо делать прежде всего, особенно когда вы начинаете инвестировать в развивающиеся рынки.

А затем мы сосредоточились на брендах и инновациях. Российские потребители очень любят бренды и им очень нравятся инновации. Для нас это было ключевым направлением.

И я бы сказал, что в отличие от многих других международных компаний, мы построили нашу систему управления, основываясь на привлечении местных российских менеджеров. У нас здесь очень мало зарубежных специалистов. И я считаю, что иногда это позволяло нам лучше понимать, что происходит на рынке.

Если бы мне пришлось выделить несколько областей, где, по моему мнению, ситуация могла бы быть лучше или могла бы быть улучшена, я бы выделил область диалога между властью — будь то региональные или центральные органы власти — и бизнесом.

Эта область нуждается в совершенствовании. Такие диалоги должны быть более частыми и более откровенными и, следовательно, создавать более предсказуемые условия для ведения бизнеса в России. Ключевое значение имеет как раз предсказуемость. Если вы инвестируете значительные суммы в бизнес в таком месте, как Россия, вы хотите получить некоторую определенность и некоторую предсказуемость, и поэтому диалог очень важен.

Если посмотреть на нашу компанию, были ли у нас какие-либо проблемы в этой области? Да, были. Мы столкнулись с некоторыми сюрпризами, а с сюрпризами всегда нелегко иметь дело.

Один случился в прошлом году, когда правительство неожиданно увеличило налоговые сборы на пиво на 200%, а 200% рост налогов по существу означает рост потребительских цен на 25%. Для этого нелегко найти простое решение. И если бы мы обсудили эту проблему, если такой диалог можно было бы организовать, то я уверен, что мы, как промышленность, справились бы с ней намного лучше.

Поэтому я обращаюсь к руководителям государственных структур с призывом к проведению диалогов и, следовательно, созданию более предсказуемых условий.

Но я хотел бы отметить, что мы по-прежнему чрезвычайно оптимистичны в отношении этого рынка. Мы все еще видим дополнительные возможности для нашей промышленности. В целом, наш опыт пребывания здесь был положительным. Но диалог, предсказуемость, а также более широкое предложение квалифицированной рабочей силы, являются ключевыми моментами.

Конечно, в России недостаточно квалифицированных кадров, и я считаю, что необходимо сосредоточиться на развитии образования и на создании дополнительной квалифицированной рабочей силы. Нам всем это необходимо, потому что если у нас этого не будет, возникнет давление на

заработную плату и расходы. И я вижу, что во многих областях, которые используют квалифицированный труд и на которые мы сейчас обращаем внимание, зарплаты довольно высоки и близки к тому, что мы видим в Северной Европе.

На этом я закончу. Надеюсь, я уложился в отведенное мне время.

М. Монти:

Вы великолепно справились и с этой задачей. Спасибо большое.

Итак, предсказуемость государственной власти и управления, в особенности, в вашем случае, налоговой политики. Я считаю, что фармакологический сектор является еще одной областью, где предсказуемость государственной политики в любой стране имеет первостепенное значение.

И это, вероятно, один из аспектов, который пожелает обсудить Дэвид Бреннан, старший исполнительный директор компании AstraZeneca и, разумеется, я не буду повторяться, член Совета КСП., Господин Бреннан.

Д. Бреннан:

Хорошо. Благодарю Вас, господин Монти. Приветствую всех вас.

Я подумал, что воспользуюсь моментом и немного расскажу об AstraZeneca, как Йорген о своей компании. В нашей компании по всему миру работает около 60 000 человек.

В прошлом году наш доход составил около 33 миллиардов долларов США, и около 4,5 миллиардов долларов США мы потратили на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Целью нашей деятельности являются здоровье человека и производство лекарственных средств, разработанных в результате научных исследований, поэтому мы работаем на инвестиционном конце спектра.

Здесь, в России, на нас сейчас работает более 1 000 человек. Мы ожидаем, что в ближайшие три-четыре года это число вырастет до примерно 1 500 человек. Мы работаем в 68 российских городах и ожидаем, что это число также увеличится по мере того, как мы увеличиваем общее количество сотрудников.

В центре внимания находятся три направления. Первое — это новое производственное предприятие, которое мы строим в Калужской области, работа над которым началась всего пару месяцев назад. И мы ожидаем, что к 2015 или 2016 году около 75-80% всей нашей продукции, продаваемой в России, будет на самом деле произведено здесь.

Так что мы с нетерпением ожидаем завершения строительства этого объекта и хотим убедиться, что он соответствует мировым стандартам GMP, или «Надлежащая производственная практика», что показывает, что наши стандарты получили широкое мировое признание, и говорит о том, что уровень качества чрезвычайно важен для пациентов, когда они принимают свои лекарства.

Второе направление заключается в инвестировании в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, и здесь для нас представляют интерес несколько разных областей. Вероятно, наиболее значительным является сделанное нами сегодня заявление о том, что мы собираемся основать интеллектуальный научный центр здесь, в Санкт-Петербурге, в котором будут работать более 30 ученых, специализирующихся в области биоинформатики. Они будут применять некоторые инструменты, используемые в доклинических и ранних клинических разработках новых выходящих на рынок лекарственных препаратов, и использовать знания и технологии, существующие в России, чтобы попытаться улучшить наши достижения.

И я думаю, что, по мере того как мы поймем, какова производительность этой группы, мы решим, какие проекты и какую продукцию мы хотели бы

привнести в эту страну для дальнейшего развития. Ведь в числе проектов, находящихся в стадии разработки, у нас множество препаратов на раннем этапе развития, с которыми нужно много работать.

И мы проводим множество клинических исследований по всему миру, потому что для всей нашей продукции необходимы клинические испытания. Фактически, Россия вносит третий по величине вклад в глобальном масштабе, после США и Японии, в общее участие в клинических испытаниях. Поэтому местные клинические разработки являются очень важной частью основной исследовательской работы, которую мы проводим. И, наконец, третьим направлением, конечно, является наша организация маркетинга и продаж, которая активно задействована в медицинском образовании и информировании медицинского сообщества о болезнях и их лечении, так что здесь все хорошо.

Несколько коротких комментариев о России. Одна из причин, по которой мы выбрали Россию в качестве одной из очень немногих стран, где мы увеличиваем наши инвестиции, заключается в некоторых проблемах общественного здравоохранения, стоящих перед страной.

Средняя продолжительность жизни мужчин здесь составляет 63 года, а это на двенадцать лет меньше, чем у российских женщин. Просто для сравнения, в Великобритании, где я живу, это значение составляет 78 лет для мужчин и 83 года для женщин.

Болезни сердца, безусловно, являются основной причиной заболеваемости и смертности в России. На их долю приходится, по сути, 61% смертей. И потери местной экономики в целом, только от преждевременной смертности в результате сердечно-сосудистых заболеваний, инсульта и диабета, по экспертным оценкам, составляют 11 миллиардов долларов США.

Поэтому с нашей точки зрения, ключевую роль в предотвращении заболеваний призвана сыграть профилактика, в то время как мы также

активно участвуем в разработке новых лекарственных препаратов для их лечения. Мы принимаем активное участие в программах по профилактике заболеваемости с целью предотвращения развития хронических болезней, которые иногда вполне можно предотвратить.

Так что, в целом, мы увеличили наше активное присутствие в России. Я думаю, это дает представление о наших ожиданиях, связанных с работой в России, как с точки зрения ведения бизнеса, так и с точки зрения общественного здоровья. И мы с нетерпением ждем расширения нашего присутствия здесь с течением времени.

Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое.

Я провел небольшое исследование, в то время как Вы говорили о проведении исследований. Мое исследование было посвящено изучению резюме: Вашего резюме и резюме других докладчиков. И я совершил открытие, о котором хотел бы поставить вас в известность, на случай, если вы посчитаете это приемлемым: сегодня День рождения господина Чубайса.

Теперь мы немного отклонимся в сторону, что, возможно, не окажется проблемой. Давайте посмотрим на российские инвестиции в Европе: истории успеха и области для улучшения. И я хотел бы дать слово Дмитрию Конову, президенту ООО «Сибур». Господин Конов.

Д. Конов:

Спасибо. Я работаю в отрасли, которая не является такой известной и популярной, как пивная индустрия или фармацевтика. Компания «Сибур» работает в нефтехимии, и это достаточно большие инвестиции с нашей стороны в последние годы. Нет ни одного года за последние пять лет, где

мы, инвестируя в основном в Россию — и я вернусь к этому чуть дальше по отношению к Европе — не уходили ниже миллиарда долларов инвестиций. И два аспекта, которые я хотел бы отразить, — это совместные предприятия между российской компанией и европейской компанией. Наша вторая по размеру крупнейшая инвестиция находится в Нижегородской области, и делаем мы ее через совместное предприятие с бельгийской компанией Solvay. Инвестиция в строительство завода поливинилхлорида суммой около 1 миллиарда 200 миллионов евро. И второй аспект — это логика и мотивация российских компаний, которые идут для развития в Европу.

Аспекты нашего совместного предприятия с компанией Solvay, из отдельных лоскутных наблюдений. В России не развита культура совместных предприятий и любой другой деятельности, когда партнеры: первое — доверяют друг другу, второе — регулируют свои взаимоотношения правильным юридическим образом. Наш проект — это не только совместное предприятие, но и green field, большое индустриальное строительство, и мы потратили реально два с половиной года для того, чтобы создать систему балансов и противовесов между собой и партнером. То же самое происходило и со стороны партнера. Например, расставив и расписав посты в совместном предприятии между представителями двух сторон, мы создали атмосферу доверия друг к другу, создали базу для работы, но, как показывает практика, именно такое распределение позиций может быть неоптимальным с точки зрения реализации этого достаточно сложного мероприятия.

Второе, о чем я хотел сказать, это то, что есть такие аспекты ведения бизнеса в России — например, техническое регулирование — которые полностью недоступны иностранному инвестору. Это отражается как на стоимости проекта, так и на поведении партнеров. Это и законодательство в России, касающееся крупных промышленных объектов, которое, в

частности, в данном случае отражается на бюджете проекта — строительство в России на 20% дороже, чем, например, в Европе при более дешевой рабочей силе. И эта тема недооценена партнерами, которые инвестируют сюда, особенно в начале работы.

Есть целый комплекс вещей, которые отражаются в бизнес-модели: например, доступность или недоступность вспомогательных услуг, например ремонтных. Практически нигде в Европе эта услуга не находится внутри компании. В России находится, потому что нет рынка и невозможно заказать эти услуги со стороны. Это достаточно серьезно отражается опять-таки на поведении.

Зачем российской компании идти в Европу? И когда это происходит успешно, а когда неуспешно? Наш скромный опыт работы в нашей отрасли свидетельствует о том, что есть четыре причины, вообще ввязываться в такое серьезное дело. Первое — идти за сырьевым ресурсом. Россия, с точки зрения нефтехимии — думаю, что это очевидно — имеет гораздо более высокий и сильно недоиспользованный потенциал, чем Европа. Для нас это не было причиной, соответственно, мы в этом направлении не работаем.

Доступность рынка. Есть интересное наблюдение, что за последние 40 лет глобально из 5 базовых материалов для строительства — металл, дерево, бетон, полимеры и стекло — все, кроме полимеров, выросло по потреблению в три — пять раз, а полимеры выросли раз в 20. Соответственно, это отражает те структурные изменения, которые уже прошла Европа, и которые происходят в России сейчас. И это то, зачем иностранные компании идут сюда, и почему мы в основном ориентируемся на российский рынок, в том числе в совместном с европейским партнером проекте, о котором я говорил. И мы видим, что этот потенциал в России остается и будет присутствовать в течение ближайшего десятилетия.

Третья вещь — это поиск технологий. В отрасли, где мы, делая инвестицию в миллиард или 2 миллиарда долларов, имеем возможность приобрести лицензию достаточно спокойно и доступным путем, поиск технологий в большинстве сегментов не является основным, и это тоже не причина, почему мы можем выходить из России в Европу.

Как ни странно, остается четвертая причина, которая называется «навыки и компетенция», которые иногда доступны за счет своего опыта, а иногда требуют заимствования у других компаний. Зачастую подобный ресурс можно получить в свое распоряжение только путем приобретения компании, построением с ней совместных предприятий и адаптацией этого опыта и компетенции.

Разумеется, отрасль, которую я представляю — нефтехимия — не во всех отношениях является показательной. Но при этом я хочу сказать, что одна из основных идей построения партнерства между российскими и иностранными игроками — это компетенции и навыки, которые могут быть использованы в России, для повышения производительности, для обеспечения возможности модернизации экономики.

М. Монти:

Спасибо большое, господин Конов. Ваш доклад дал нам представление о существующих возможностях, а также некоторых трудностях. Давайте посмотрим, отражаются ли те же идеи в восприятии Сергея Дубинина. Сергей Дубинин, как вы знаете, является членом наблюдательного совета «Банка ВТБ». Господин Дубинин, Вам слово. Но в то же время мне бы хотелось отметить прибытие Петера Лешера; и я бы хотел поприветствовать Вас, господин Лешер.

С. Дубинин:

Спасибо. Я хочу продолжить то, что говорил сейчас коллега о том, какие факторы способствуют российским инвестициям за рубежом. К чему стремятся российские компании, когда обращаются именно к европейским рынкам? Чем привлекает их именно европейский вариант возможности инвестировать финансовые ресурсы, превращая их в производственные, в человеческий капитал и в те знания и компетенции, которые нам необходимы.

При этом нужно подчеркнуть, что в России существует много секторов экономики, живущих по общерыночным законам, но вместе с тем ведущих бизнес достаточно самостоятельно и ориентированных на различные рынки и различный спрос. Прежде всего, заметны в Европе, конечно, наши крупнейшие компании-экспортеры, действующие в таких отраслях, как газ, нефть, металлы. И они первыми попытались выйти в Европу, именно инвестируя в производственные комплексы, пытаясь приобрести те или иные производственные подразделения или даже крупные компании.

Честно говоря, я не могу назвать большого количества успешных проектов в этой сфере. Может быть, это удалось «Газпрому», когда вместе с RWE были созданы определенные мощности. Некоторые примеры в других отраслях, где подобные попытки оказались успешными. Но попытки углубить эти проекты или провести какие-то очень крупные проекты, как, скажем, известная всем история с «Сургутнефтегазом» и венгерской компанией MOL, или попытки приобрести металлургические активы — они не привели к реальным успехам. Во многом это можно было бы объяснить тем, что люди просто не понимали друг друга. Не понимали мотивы, не понимали процедуры, не понимали то, как надо вести бизнес с партнерами не в торговой сфере, где все гораздо проще и существуют специализированные посреднические компании, а именно в производственном секторе.

Есть другая часть, достаточно заметная в Европе — это инвестиции «домохозяйств» (назовем это таким термином), то есть тех, кто решил приобрести недвижимость в Европе. Я не буду долго об этом говорить. Этот инвестиционный сектор обычно базируется в курортных зонах или в крупных городах, таких как Лондон, Мюнхен. Но чаще всего это курортные зоны: средиземноморское побережье или северные страны, но тоже побережье и другие курорты. Речь идет о личном владении теми или иными объектами.

Объединяет эти направления — прежде всего то, что чаще всего это те инвестиции, которые не приносят доход. То есть это скорее затраты, а не инвестиции. Это то, что приносит дополнительные расходы. Попытки приобретения футбольных клубов, газет, авиационных компаний, как правило, заканчиваются просто дополнительными бесконечными вливаниями денег, но никак не генерацией прибыли. Вот это неумение инвестировать типично, к сожалению, для большей части таких проектов, осуществляющихся непосредственно в Европе российским бизнесом.

Я должен сказать, что чуть ли не единственный сектор, где обстоятельства выглядят лучше, — это сектор финансовый. И, наверное, это было заложено достаточно давно, еще в те времена, когда работали так называемые советские «совзагранбанки» — «Московский Народный Банк» в Лондоне или «Евробанк» в Париже. Соответственно, был банк в Швейцарии, в Австрии, в Германии — и уже там был наработан определенный навык — не только своих специалистов туда делегировать, но и нанимать специалистов Европы. Во всех этих структурах всегда работали иностранные специалисты. И процедуры, и бизнес были поставлены так, как требовало этого национальное законодательство тех стран, где эти банки были зарегистрированы.

Я несколько раз приходил в «Моснарбанк» (сегодня я как представитель «ВТБ» вхожу в совет «ВТБ Капитал Лондон» банке — так он теперь

называется), и я вижу, что эта компания работает в соответствии со всеми требованиями регуляторов и FSA. Она работает как нормальный европейский, английский банк. Она приносит доход. Такие примеры есть и в новых инвестициях — не только в том, что мы унаследовали.

И я хотел бы в заключение перейти к той части, которая, может быть, не является прямым анализом инвестиций, но все-таки помогает ответить на ключевой вопрос: что же тогда нужно, чтобы этот процесс приносил реальные результаты и взаимно не вызывал недоверия, отторжения, а наоборот — укреплял связи? Чтобы тот план, о котором говорил Анатолий Борисович Чубайс, реализовывался на самом деле, чтобы открывались новые бизнес-направления?

Мне кажется, что с этой точки зрения Болонский процесс в образовании даже важнее, чем унификация каких-то законодательных норм и процедур. Нам необходим человеческий капитал, который мы могли бы использовать вместе и который вызывал бы доверие у партнеров. Нужны люди, которые знают и умеют, как надо работать соответственно и в России, и за рубежом. Нужны люди, получившие образование за рубежом, но работающие в российских финансовых структурах.

Таких людей уже много: «ВТБ Капитал» возглавляет Юрий Соловьев, который многие годы проработал в Deutsche Bank, в центральном «ВТБ» финансовым директором работает Герберт Мосс, который также является специалистом, долго проработавшим в Европе и в других странах. Вот такое взаимопроникновение compliance-процедур, corporate governance, всего вот этого типично именно для финансового сектора, и это взаимопроникновение приносит успех. Поэтому на эту сторону дела в ближайшем будущем нужно обратить особое внимание. На подготовку человеческого капитала. Причем сделать это нужно так, чтобы подобные процедуры и правила игры применялись непосредственно в самой России, чтобы эти же люди могли так же свободно работать за рубежом и, прежде

всего, в европейских странах. Именно тогда произойдет необходимое объединение экономик, и свободная экономическая зона, или «ВТО плюс», стала реальностью, а не лозунгом. Спасибо.

М. Монти:

Большое спасибо, господин Дубинин, в том числе и за расширение сферы этой дискуссии за счет привлечения сферы финансовых услуг, а также упоминания важности человеческого капитала.

Теперь на основе этих первых содержательных докладов пришло время для серии очень коротких — прошу прощения за это, не более двух минут — замечаний по дискуссии. И мы разделили их на две части: промышленные аспекты и региональные аспекты.

Но сначала я хотел бы попросить, если он согласится, канцлера Шюсселя, как бывшего канцлера Австрии и ключевого участника Диалога Евразия, вкратце поделиться с нами своими мыслями. Его уникальный опыт позволил ему сформировать разностороннее мнение по обсуждаемым нами сегодня вопросам.

Вольфганг, пожалуйста.

В. Шюссель:

Прежде всего, разрешите поблагодарить Вас за предоставленную возможность обсудить эти важные вопросы. Саммит на прошлой неделе с легким чувством юмора назвали «Растительным саммитом», или «От овощей до ядерного оружия», и это в некоторой степени связано с тем, что не так много информации о нем попало в прессу.

Это может быть хорошим знаком — два крупных партнера, отсутствие реальных проблем, отсутствие разногласий. Россия занимает третье место в списке партнеров для Европейского Союза. С точки зрения товарооборота, ЕС является основным партнером для России. Общий

объем товарооборота составляет примерно 250 миллиардов долларов США.

С другой стороны, могло бы быть и чуть больше скептицизма. Другими словами, мы теряем возможности. И я думаю, что мы, в действительности, находимся на перепутье. Либо мы сможем создать своего рода «золотое десятилетие», либо это будет потерянное десятилетие. Я оптимист: как и большинство докладчиков и участников дискуссии, я считаю, что нам следует использовать имеющиеся возможности.

Во-первых, после Фукусимы атомная промышленность в Европе будет приходить в упадок. Германия, Швейцария, Италия, Австрия и многие другие страны пересматривают свое отношение к атомной энергетике. Поэтому основным источником энергии станет газ, а Россия является его поставщиком номер один. С другой стороны, возникнет огромный спрос на энергетическую эффективность, и это именно то, что может предложить европейская промышленность.

Второй момент заключается в том, что мы сталкиваемся со снижением уровня производства в России. Все российские докладчики отмечали необходимость в квалифицированной рабочей силе, проблемы индустриализации. Это, я думаю, именно то, что может предложить Европа, потому что европейский образ жизни и европейский промышленный сектор являются чрезвычайно конкурентоспособными. А Россия, с другой стороны, выступает основным поставщиком сырья и знаний для крупного рынка, являясь для нас лучшим партнером.

Третья проблема и третья возможность состоит в том, что Россия развивает много очень интересных проектов: Например «Сколково» или проект «Союз». С другой стороны, Европейскому Союзу также есть, что предложить с системой Galileo и всеми их научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками.

Поэтому, еще раз, давайте объединим наши усилия. Важно, чтобы не все делалось всегда по указке сверху: Медведев-Путин. Это абсолютно нормально, но это должно сопровождаться инициативой снизу.

Наш успех зависит от развития *среднего класса*, *Mittelstand*, как мы называем его в Германии. Это своего рода малый и средних размеров семейный бизнес. Это то, что делает нас сильными, почти непобедимыми в некоторых областях. Я думаю, опять же, что это что-то, что мы можем предложить. И нам нужно образование, нам нужна квалифицированная рабочая сила, нам нужны лучше подготовленные люди, получившие профессионально-техническое образование, и так далее.

Так что я думаю, давайте используем это десятилетие. Обратите внимание, что Рам Эмануэль, глава администрации Обамы, сказал: «Никогда не тратьте впустую хороший кризис». Я думаю, что кризис прошел, теперь давайте использовать открывающиеся нам положительные возможности. Я считаю, что мы готовы к этому, и думаю, что наши российские коллеги также готовы и в состоянии это сделать.

Спасибо.

М. Монти:

Большое спасибо, господин канцлер, за эти чрезвычайно простые рекомендации, которым нам необходимо следовать, если мы хотим избежать потерянному десятилетия и превратить его в золотое десятилетие.

Как мы можем сформулировать социальные принципы с точки зрения промышленных и региональных аспектов?

Первый выступающий, имеющий непосредственное отношение к промышленным аспектам, — Виктор Дмитриев, генеральный директор Ассоциации российских фармацевтических производителей.

В. Дмитриев:

Спасибо, господин Монти. Добрый день, уважаемые дамы и господа. Господин Бреннан уже затронул тему фармацевтики. Я хочу сказать, что круглый стол промышленников России — ЕС работает уже не первый год, но только в этом году мы стали активно обсуждать те вопросы, которые связаны с развитием фармацевтики и биотехнологий. Это не случайно, ибо это направление признано одним из приоритетных в развитии экономики. Принята программа «Фарма 2020», которая предполагает локализацию производства, приход в страну R&D-технологий, трансфер этих технологий, и я хочу сказать, что сегодня процесс локализации реализуется достаточно успешно. И компания AstraZeneca, и компания Novartis заложили первый камень в строительство завода в Санкт-Петербурге. Таких компаний, таких примеров достаточно много. Это компания Nyscomed, компания STADA, которая активно работает сегодня на нашем рынке, причем STADA приобрела российские активы. И то, что 7-10 лет назад казалось несбыточной мечтой, сегодня уже активно реализуется — я имею в виду поставку российских лекарств на рынок Евросоюза. Сегодня из Обнинска, с завода «Хемофарм» компании STADA поставляются препараты в Германию, и это показывает и высокое качество самого производства, и высокое качество препаратов, и самое главное — заинтересованность бизнеса.

Что необходимо для того, чтобы те программы, те планы, которые намечены в стратегии «Фарма 2020», реализовывались эффективнее, быстрее и продуктивнее? Прежде всего, необходима канонизация нормативно-правовых баз. Без этого, к сожалению, мы вряд ли двинемся вперед. И здесь я надеюсь, что активная дискуссия в рамках круглого стола поможет продвинуться в нужном направлении, причем не только в плане подготовки документов, но и в плане правоприменения этих документов,

потому что отрасль достаточно серьезно зарегулирована. Это, в принципе, нормально, потому что отрасль связана со здоровьем людей.

И второй важный вопрос — это подготовка кадров, их переподготовка, перепрофилирование в новых условиях, в тех стандартах, о которых здесь говорили. Это так называемое GxP: это и стандарты производственной практики, и проведение клинических экспериментов, и так далее. Я уверен, что, реализуя эти программы, реализуя эти проекты, мы не только начнем развивать бизнес, но — самое главное — сделаем хорошее дело для нашего населения, повысив качество жизни, снизив смертность и снизив заболеваемость. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое. Давайте теперь обратимся к финансовой сфере, и позвольте мне отметить, что одним из самых успешных иностранных банков в России, несомненно, является Raiffeisen Bank, а Герберт Степич является председателем правления Raiffeisen Bank International. Вам слово.

Г. Степич:

Дамы и господа, у меня всего две минуты. Raiffeisen, пионер в банковской сфере с общим балансом в 150 миллиардов долларов США и наибольшим объемом инвестиций в России, открылся в 1997 году, очень трудном году. Мы начали с кризиса. В первый год мы потеряли 150 миллионов долларов США из-за кризиса в России.

Мне удалось убедить членов совета директоров остаться, но это было очень нелегко. Я вам скажу, если начинаешь, находясь в минусе на 150 миллионов долларов США, это нелегко. Мы добились успеха, работая с местным персоналом. Мы постоянно его обучаем. У нас очень жесткий отбор. Мы сотрудничаем с университетами. Мы выбираем лучших студентов университетов, пятьдесят человек в год.

Обучаем их на международном уровне: Европейский институт делового администрирования INSEAD, Гарвард, где угодно — для того чтобы убедиться, что наши люди — лучшие в банковском деле на этом рынке. Россия была первой и наиболее успешной страной, преодолевшей кризис. Они начали рано вкачивать наличные средства в систему, в промышленность, а также в частные руки, увеличив пенсионные фонды и пенсии граждан.

Как один из немногих банков в стране, мы сыграли важную роль в обороте ликвидности, поддерживая ее наличие. А вы помните, что кризис, о котором мы говорим, был кризисом ликвидности. Теперь, сказав об этом, задам вопрос: почему существует отток денег, чистый отток из России?

Когда речь идет об инвестициях и когда речь идет о возможностях инвестиций в страну, которая вышла из кризиса очень быстро, это показывает остальному миру, что она может это сделать, что русские в состоянии это сделать. Теперь вопрос вот в чем. Мы привели на этот рынок более 800 международных компаний — иностранные инвестиционные банки, причем среди них и крупнейший банк во всем мире. Что они мне говорят? Всегда одно и то же.

Причины, почему люди избегают России одни и те же: во-первых, из-за непредсказуемости, во-вторых, из-за проблем с правовой системой, и в-третьих, из-за налоговой системы, которая иррациональна; упоминаются также некоторые другие вещи. Это все может быть решено. Разговор об инвестициях означает также обсуждение на широком уровне.

Канцлер Шюссель придерживается того же мнения: нам нужны малые и средние предприятия. Продолжать вкладывать деньги в крупные корпорации будет не выгодно. Это старый способ мышления, который больше не работает. Возьмите страны Центральной и Восточной Европы, мы работаем в 17 из них. Страны, добившиеся лучших результатов, это те, которые смогли создать средний бизнес.

У вас большое количество компаний, которым вы должны помочь. Вы должны воспользоваться этим, а им необходим капитал. Им необходим стартовый капитал. Им необходим венчурный капитал, ресурсы, что угодно. Им не нужны субсидии. Им просто необходима помощь, когда речь идет о начале бизнеса. Это все, что им нужно. И они развиваются и создают рабочие места.

Третье, и последнее, состоит в том, чтобы связать это с развитием рынка капитала. Вы не можете привлекать инвестиции — вы не можете обратиться за прямыми иностранными инвестициями и не можете привлекать местные инвестиции, как только что говорилось — если не развиваете функционирующий рынок капитала. А у нас есть только краткосрочные средства для рынка, который нуждается в долгосрочных ресурсах. Это не работает.

Так что если мы этого не делаем, а мы, как коммерческие банки, можем работать только совместно с Центральным банком и правительством, то это не будет работать, потому что вам необходимо привлекать долгосрочные фонды, что не выгодно на этом рынке. И это не выгодно на любом рынке. Конечно, Россия может сделать все это самостоятельно.

Имеется достаточно ресурсов с точки зрения потенциала, финансовых и природных ресурсов. Вы можете сделать это самостоятельно. Вам нужно все организовать. Мы готовы вам помочь. Мы готовы сотрудничать с вами, и поэтому я считаю, что Россию, как только будет завершена эта подготовительная работа, ожидает очень светлое будущее, и я твердо верю в экономику России. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо Вам большое за это выступление, основанное на собственном опыте. Вы, несомненно, помогли России выйти из кризиса, когда начали

здесь работать. А также благодарим Вас за передачу опыта многим компаниям, которым Вы помогли открыть бизнес в этой стране.

Последний докладчик, комментирующий промышленную сторону вопроса, — Рональд де Йонг, исполнительный вице-президент Royal Philips.

Р. де Йонг:

Спасибо большое, господин Монти. Тема сегодняшней дискуссии — сотрудничество между Европой и Россией. Традиционно существуют крепкие связи между российскими и европейскими компаниями, а также и между европейскими странами и Россией. Компания Philips не стала исключением из этого правила.

Она была основана в 1891 году в Нидерландах, и сегодня является одним из ведущих игроков сфере производства товаров для здоровья и товаров широкого потребления. Господин Расмуссен отметил, что его компания начала инвестиции в России в 90-х годах. То же касается и Philips, но это случилось на 100 лет раньше.

В 1891 году мы отправились в Россию — это сделал один из наших учредителей — и продали 50 000 электрических ламп для освещения Зимнего дворца. Интересно, что у нас до сих пор крепкие деловые отношения с Россией. Мы заменили лампы в Зимнем дворце на светодиоды, что также способствовало повышению энергоэффективности. Долгое время мы рассматривали Россию как очень интересный рынок для экспорта.

И я думаю, что за последние несколько лет мы пересмотрели свою точку зрения относительно того, как работать в России и с российскими партнерами. Мы также все больше и больше рассматриваем Россию в качестве источника инноваций. Существует прочная база знаний. Существуют инновации. Имеются научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, а также огромные ресурсы. Поэтому мы

стараясь объединиться с ключевыми партнерами в России, чтобы действительно лучше понять, надеемся, лучше, чем кто-либо другой, в чем заключаются основные проблемы, например, в области энергоэффективности, а также в сфере здравоохранения.

Господин Бреннан отметил продолжительность жизни и проблемы в системе здравоохранения. Мы объединились с местным производителем рентгеновского оборудования здесь, в Санкт-Петербурге. На основании исследований рынка, мы сейчас пытаемся совместно разрабатывать медицинское оборудование для диагностики и лечения больных. И мы делаем это, основываясь на понимании российских рынков.

Мы официально объявим о дальнейшем развитии сотрудничества в ближайшие пару дней. Но главное заключается в том, что мы тесно сотрудничаем с ключевыми партнерами в России, внося свой вклад в развитие российской экономики, в которую мы также очень верим. Чего бы нам хотелось? Неустойчивость действительно является проблемой. Мы считаем, что наша бизнес-модель это учитывает. Я думаю, что второй вопрос — это вопрос деловой этики. Мы, как компания, особое внимание уделяем ведению бизнеса в очень этичной манере. У нас существует строгий кодекс поведения. И я думаю, что следует объединить усилия в отрасли, чтобы обеспечить ведение открытого бизнеса. Спасибо большое.

М. Монти:

Спасибо большое. На самом деле, господин де Йонг не последний докладчик, обсуждающий промышленный аспект. Последним будет господин Дмитрий Пумпянский, председатель совета директоров «Трубной металлургической компании».

Д. Пумпянский:

Уважаемые участники круглого стола, я представляю компанию «ТМК», которая является крупнейшим производителем стальных труб в мире. Но хочу поговорить не о деятельности нашей компании, которая, кстати, работает в том числе и в Европе.

На последнем заседании нашего круглого стола промышленников Европейского Союза и России мы довольно подробно говорили о техническом регулировании и стандартизации. Это было в декабре прошлого года в Брюсселе. То, что эта тема до сих пор является актуальной и по-прежнему представляет собой серьезный технический барьер во взаимной торговле, подтверждают и выступления участников сегодняшнего пленарного заседания. Хочу сообщить вам, что на встрече главных координаторов нашего круглого стола весной этого года было принято решение о создании еще одной рабочей группы. Она называется «рабочая группа номер 8 при круглом столе промышленников Европы и России». Эта группа будет заниматься проблемами технического регулирования. Создание рабочей группы я расцениваю как серьезнейший шаг вперед в решении задачи снятия технических барьеров, гармонизации технического законодательства Российской Федерации и стран Европейского Сообщества. Со стороны Европейского Сообщества эту группу будет возглавлять директор дивизиона Mobility компании Siemens господин Ханс-Йорг Грундманн, с российской стороны ее буду возглавлять я. Уже состоялись встречи на рабочем уровне, выработан план дальнейших действий

Особенно это актуально сегодня для Российской Федерации, потому что мы, не успев создать собственную новую систему технического регулирования, ввели понятие технических регламентов и сводов правил, которым подчиняются эти технические регламенты, системы аккредитации. Мы с вами вступили в Таможенный союз, и сегодня на территории Таможенного союза, а с 1-го июля этого года на территории единого

экономического пространства создается новая система технического регулирования, которая будет действовать в трех странах: России, Казахстане и Белоруссии. И она, безусловно, должна быть максимально возможно гармонизирована с системами, действующими в Европейском Союзе, с так называемым новым и глобальным подходом, потому что основным торговым партнером России являются страны Европейского Союза.

Хочу всех вас и ваших экспертов пригласить к работе в этой группе, потому что нам необходимо выработать и систематизировать все понятия, которые в области технического регулирования до сих пор понимаются по-разному. Этими вопросами мы должны заниматься системно и обстоятельно. Приглашаю всех вас к совместной работе. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое. Давайте теперь обратимся к региональным аспектам, которые, конечно, также чрезвычайно важны, и существенно дополняют промышленные аспекты. Слово для первого доклада в этой серии кратких выступлений предоставляется Виктору Крессу, губернатору Томской области.

В. Кресс:

Спасибо. Для регионов сегодня существует несколько проблем. Первая — это отсутствие финансового инструмента, прежде всего — для поддержки малых и средних предприятий.

Вторая важная тема — и об этом здесь уже говорили — это подготовка кадров. Нам необходимо сближать стандарты подготовки кадров и технические стандарты. Мы в России, во многих регионах, сегодня идем по пути подготовки кадров двойных дипломов. У нас в Томске уже несколько лет ведется эта работа. Но если считать от общего количества

выпускников, то процент отучившихся по этой программе, к сожалению, небольшой. Непросто сегодня реализовывать эту программу: процесс упирается и в финансовые трудности, и во многие другие проблемы.

И третий момент. Как ни странно, с одной стороны, мир с развитием Интернета становится глобальной деревней, где все друг о друге все знают. А что касается, например, Сибири, то не только в Европе, не только в мире, но даже в европейской части России она по-прежнему воспринимается как сугубо сырьевой регион. На самом деле у нас развиваются и инновации. У нас сегодня и кадры готовятся по новым методиками и новым системам. Поэтому я бы внес предложение, чтобы на этих встречах, которые проводятся дважды в год, была бы постоянная региональная сессия, где один-два региона — и начинать надо именно с регионов Зауралья — могли бы презентовать по одному или по два таких проекта, которые имеют глобальное значение. На этих тезисах я и хотел остановиться. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое. Это важное предложение, которое мы, на самом деле, постоянно слышим и в Европе, и я думаю, что наши немецкие друзья могут найти единомышленников, готовых развивать свои регионы, тем самым увеличив их значимость. Так что это общая проблема с разными последствиями, о которых нельзя забывать, если мы хотим достичь хороших результатов.

Теперь слово берет Тапио Куула, главный исполнительный директор компании Fortum, который также является сопредседателем Делового совета «Северного измерения».

Т. Куула:

Хорошо, благодарю Вас, господин Председатель. Fortum на самом деле активно работает в России с 1950-х годов, и сегодня мы можем сказать, что

стоимость нашей текущей большой инвестиционной программы составляет 2,5 миллиарда евро. Конечно, это создает значительное количество новых мощностей, новых технологий, улучшает экологические вопросы, повышает эффективность негосударственных учреждений и так далее. Таким образом, можно сказать, что Россия была, есть и будет очень важна для Fortum.

Что мы можем сказать об основных критериях, о которых мы слышали? Многие из них являются на самом деле решающими факторами для принятия таких инвестиционных решений. Но я хотел бы подчеркнуть один из них — предсказуемость. Конечно, Fortum, как компания, активно участвовала в диалоге с политическими деятелями.

Но мы также принимали активное участие на базе различных платформ, и Деловой совет «Северного измерения» является одной из таких платформ, которую мы разделяем с господином Мордашовым. Наша реальная цель — очень прагматичное воздействие и улучшение бизнес-возможностей: не конкурируя с другими организациями, а дополняя их.

Одной из главных задач для достижения этой цели является организация и проведение открытого диалога между предпринимателями и администрацией, между бизнесом и политическими деятелями.

Другой важной областью, где я чувствую, мы все еще можем многое улучшить, являются научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. У нас в «Северном измерении» участвуют 22 различных университета из десяти различных стран. Я хотел бы упомянуть, в качестве одного из хороших примеров, сотрудничество между Технологическим университетом города Лаппеэнранта и Петербургским государственным университетом. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое. Я, конечно, каждый раз очень радуюсь, когда в этом важном диалоге упоминается роль университетов. Могу ли я теперь предоставить слово Алексею Мордашову, генеральному директору ОАО «Северсталь», который также является сопредседателем Делового совета «Северного измерения»?

А. Мордашов:

Спасибо, господин председатель. Как сказал мой коллега по Деловому совету «Северного измерения», господин Тапио Куула, практически наш Деловой совет начал работу года полтора назад. Недавно, в марте этого года, состоялся второй форум Делового совета «Северного измерения», который прошел в Петербурге. Форум получился, на наш взгляд, достаточно удачным. Главное, что форум дал возможность представителям бизнеса стран, входящих в «Северное измерение», встретиться, обсудить насущные проблемы, обсудить потенциальные направления развития, в чем, собственно, мы и видим главную цель Делового совета «Северного измерения».

При этом Деловой совет «Северного измерения» интегрирован в те процессы бизнес-диалога, которые происходят на европейском уровне. Страны Северной Европы являются естественной и неотъемлемой частью европейского диалога в целом. И в этом качестве мы, с одной стороны, разделяем все успехи, а с другой — видим все трудности, которые есть перед диалогом.

Естественно, мы будем продолжать нашу работу, при этом решая вопросы, которые специфичнее для стран «Северного измерения», но, несомненно, общий контекст деловой среды в Европе и в России является для нас крайне важным и актуальным. Такие, например, вопросы, как вступление России в ВТО, которое продолжается уже много лет. Наверное, многие из вас знают, что Россия подала формальную заявку на членство тогда еще в

ГАТТ в 1993 году, то есть в этом году должно исполниться 18 лет с того времени, как Россия начала эти переговоры, что является уже абсолютным рекордом среди стран-членов ВТО. Предыдущий рекорд был установлен Китаем, который 14 лет вел переговоры. Это и тогда уже считалось чрезвычайно долгим периодом. Россия уже 18 лет делает то же самое.

При этом, с одной стороны, мы прошли гигантский путь изменения нашего законодательства, и это было очень на пользу нашей стране. С другой стороны, мне кажется, что Россия сегодня готова к членству в ВТО больше, чем, может быть, многие страны, которые в эту организацию входят. Но, тем не менее, как-то все время находятся препятствия, которые не позволяют нам завершить переговоры, при том что формально мы подписали двусторонние соглашения со всеми странами, входящими в рабочую группу.

И сегодня, мне кажется, для завершения переговорного процесса и вступления России в ВТО необходимо просто проявление доброй воли со всех сторон. Причем, к сожалению, мы видим сегодня большой прогресс переговоров с нашими американскими коллегами и, к сожалению, меньший прогресс в переговорах с нашими европейскими коллегами, хотя совсем недавно еще было наоборот. И, наверное, нам нужно вместе определиться, договориться с конечным списком проблем, которые все еще стоят на нашем пути, и найти компромисс, к которому, я уверен, российские переговорщики готовы.

Но проблема в том, что у нас все время что-то новое возникает на повестке дня — что-то, что тормозит наше вступление в ВТО. При этом членство в ВТО было бы крайне полезно для всех участников бизнеса в России — и российских предпринимателей, и иностранных — поскольку создало бы гораздо более предсказуемый бизнес-режим в широком смысле этого слова. Ради этого имеет смысл сделать те усилия, о которых я говорю.

Очень хорошо, что мы слышим о попытках либерализовать визовый режим между Российской Федерацией и странами Шенгенского соглашения: это, конечно, будет способствовать развитию деловых связей между странами Европы и Россией. Мы нужны друг другу, ибо экономики Европы и России во многом комплиментарны. Особенно наглядно это проявляется в условиях глобальных вызовов, с которыми мы все сталкиваемся. И от обеих сторон зависит, насколько мы сможем использовать эту комплиментарность, насколько мы сможем эту синергию использовать и усилить друг друга.

Несомненно, Деловой совет «Северного измерения» и европейско-российский Круглый стол промышленников может и будет играть важную роль в этом процессе. Мы планируем провести весной следующего года очередную деловую форум, наверное, тоже в Петербурге — деловой форум «Северного измерения», и так же будем продолжать деятельность в рамках рабочих групп, о чем говорил господин Куула. Причем активность в этих группах зависит от самих участников, но такие группы, как лесная, экологическая работают довольно активно. И мы рассчитываем, что в какой-то степени сможем внести позитивный вклад в развитие российско-европейских экономических связей.

В заключение хотел подчеркнуть, что успех этой работы зависит целиком и полностью только от нас. Большое спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое, господин Мордашов. Теперь я хотел бы попросить выступить господина Феликса Кармазинова, генерального директора «Водоканала Санкт-Петербурга».

Ф. Кармазинов:

Я буду говорить о той области, о которой, на мой взгляд, говорят незаслуженно мало — о состоянии окружающей среды и о том, что сделано нами в Петербурге совместно с нашими западными партнерами. Хочу сказать, что «Водоканал Санкт-Петербурга» непосредственно сотрудничает с западными партнерами уже больше 20 лет. Причем это сотрудничество носит прикладной характер, и я сегодня готов говорить о конкретных результатах этого сотрудничества.

Для этого я хочу вернуть вас мысленно хотя бы в 80-е годы. Это не так давно, это в общем-то совсем рядом, но ситуация тогда была совершенно иная. В то время город Ленинград сбрасывал ежедневно в воды Балтийского моря без всякой очистки 3 миллиона 200 тысяч кубических метров стоков. Водоснабжение Санкт-Петербурга находилось в состоянии упадка. И вот, в 1991 году наши финские партнеры предложили нам широкое сотрудничество. Но в этом сотрудничестве была одна маленькая тонкость: они нам предложили гранты, но сразу же, несмотря на наше активное желание отделаться приобретением каких-то насосов, оборудования, сказали: «Все гранты и все ближайшее наше сотрудничество — это только на обучение персонала».

Я в то время еще не понимал или не отдавал себе отчета, насколько это был глубокий подход. Мы занялись непрерывным повышением квалификации нашего персонала.

Что получилось сегодня? Сегодня Санкт-Петербург очищает 95% своих стоков. За 20 с небольшим лет произошла такая трансформация. Причем все стоки, которые мы сегодня очищаем, официально западными экспертами приняты как полностью соответствующие требованиям Хельсинкской конвенции. То есть если 20 лет тому назад Петербург представлял собой грязную черную точку на карте Балтики, то сегодня мы вплотную приблизились к званию «зеленая точка».

Конечно, дело не только в обучении персонала. Я вам могу сразу сказать, что вместе с западными партнерами мы реализовали первое государственно-частное партнерство при строительстве юго-западных очистных сооружений, которое продолжалось 4 года. Это был первый случай государственно-частного партнерства, которое было вообще использовано в коммунальном хозяйстве в Европе. При помощи наших западных партнеров мы очень активно работаем с западными инвесторами. Я могу сказать, что сумма совместных с нашими партнерами инвестиций за эти годы исчисляется сотнями миллионов евро. Это и государственно-частное партнерство, это и прямое кредитование, то есть это целый спектр взаимодействия.

Могу вам сказать, что есть у нас и определенные особенности, делающие подобное сотрудничество уникальным. «Водоканал Санкт-Петербурга» — государственное унитарное предприятие. Вместе с тем мы имеем международный кредитный рейтинг, который нам дали стандарты Pooг's и Moody's. То есть мы — та самая организация, которая использует в своей работе все экономические принципы, и все это стало возможно только благодаря нашей плотной совместной работе с западными партнерами.

Чего мы ожидаем в дальнейшем? Во-первых, господин Мордашов правильно говорил о «Северном измерении». В рамках «Северного измерения» сегодня создан учебный центр совместно с финским Техническим университетом Лаппеэнранты, и здесь мы продолжаем повышение квалификации, но теперь уже не только наших сотрудников, но и сотрудников со всей России — тех людей, кто занимается проблемами водоснабжения и канализования. Это дальнейшее развитие государственно-частного партнерства, и я думаю, что мы уже готовы вместе с нашими партнерами по «Северному измерению» осуществлять совместно операторские функции. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое. Я вполне готов принять и, на самом деле, прошу выступить еще одного незапланированного докладчика. Однако я должен попросить Александра Мишарина, губернатора Свердловской области, быть особенно кратким. Спасибо.

А. Мишарин:

Спасибо, господин Монти.

Уважаемые господа, я представляю Свердловскую область. Это один из интенсивно развивающихся регионов, традиционно промышленный регион, на который приходится около 10% полезных ископаемых России. В последнее время мы демонстрируем высокие темпы развития. В среднем за 2 года он превышает 13% — как раз за счет переориентации на новые технологии и создания новых кластеров. Особо хотелось бы отметить создание, например, нового производства транспортного машиностроения, а именно совместную с компанией Siemens реализацию проекта производства нового электровоза и электропоездов. Я надеюсь, что в ближайшее время будет подписан контракт с «Российскими железными дорогами», Siemens и «Группой Синара».

Мы много внимания уделяем повышению привлекательности и инвестиционному климату. Екатеринбург, столица Свердловской области — это третий город России по количеству иностранных консульств. Опрос, проведенный в прошлом году Консульством Германии среди немецких компаний — а этих компаний у нас в регионе работает больше 150 — показал, что более 90% из них считают успешным 2010 год и практически все рассчитывают на то, что будет успешным и 2011. Для нас это очень высокая оценка, которая, безусловно, позволяет надеяться на увеличение инвестиций. Не случайно правительство Российской Федерации приняло решение о создании на территории области особой экономической зоны

промышленного типа, в которой уже сегодня готовятся к размещению компоненты и заводы для производства титановых изделий для компаний Boeing и Airbus, причем доля указанных компаний в этих заводах превышает 50%.

Я думаю, что эти примеры убедительно доказывают, что и в регионах России сегодня активно ведется активная работа по привлечению инвестиций и промышленников. В этой части интеграция и координация технических регламентов тоже очень интересна, и я бы здесь поддержал как господина Пумпянского, так и решение о создании «рабочей группы номер 8», которая, безусловно, могла бы позволить усилить и ускорить эту работу.

И еще одно направление, которое мы открыли. Мы впервые в России в прошлом году провели выставку инноваций в промышленности. Это новая площадка, на которой могут быть представлены крупнейшие инновационные проекты. Она проходит в июле, и я приглашаю компании принять в ней участие. Я еще раз хочу поблагодарить за возможность выступить здесь. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое. Теперь настал момент перед началом дискуссии политической экспертной группы, которая состоится через несколько минут, предоставить возможность продолжить дискуссию руководству КСП.

И поскольку Анатолий Чубайс отмечал в начале сессии существенный вклад КСП в процесс развития единого рынка вплоть до последнего саммита ЕС-Россия, я думаю, что теперь Ваша очередь, господин Лешер, президент и главный исполнительный директор Siemens, рассказать нам о видении дальнейшего развития с позиции КСП.

П. Лешер:

Прежде чем сделать это, поскольку я немного задержался, я хотел бы начать с кое-чего другого. Я хотел бы поздравить с Днем рождения моего сопредседателя.

Выступающий 1:

Это уже произошло.

П. Лешер:

Это уже произошло. Поэтому я...

<нет звука>

П. Лешер:

Поздравляю Вас и от своего имени.

А. Чубайс:

Теперь меня поздравили дважды. Спасибо большое.

П. Лешер:

Я хотел бы начать с того, что мы называем созданием «Золотого десятилетия», и с того, что господин Мордашов, фактически, уже прокомментировал — важности заключения соглашения по ВТО.

Я думаю, главное, что мы осознаем, что оно на самом деле создаст основу для дальнейшей интеграции. Господин Путин сделал очень важный личный вклад в Германии, фактически назвав его дальнейшей интеграцией от Владивостока до Лиссабона.

Поэтому я думаю, что мы должны иметь в виду не само десятилетие, а период, который за ним последует. Самое время спросить: «Какой импульс мы можем использовать в настоящее время?» И у нас — как говоря

политическим языком, так и смотря на ситуацию с экономической точки зрения — есть этот сильный импульс.

Мы наблюдаем увеличение экспорта и импорта более чем на 30% в обоих направлениях. Я думаю, что это свидетельствует о важности ВТО. И сейчас мы должны создать условия для улучшения экономического и инвестиционного климата на более широком экономическом пространстве. И это, с моей точки зрения, самая важная область, в развитие которой мы можем внести свой вклад.

И тогда мы возвращаемся к уже обсуждавшимся здесь вопросам о важности внедрения инноваций и объединения усилий в плане создания и внедрения деловой культуры, опираясь и на инициативы сверху, и, в то же время, поддерживая инициативу снизу. И по этой причине проект «Сколково» очень важен.

Я думаю, что многие присутствующие здесь руководители компаний, или даже все они, выражают глубокую заинтересованность в развитии всего этого потенциала, а не только отношений между ЕС и Россией. Они подходят к этому вопросу с точки зрения промышленников, принимающих долгосрочные инвестиционные решения, с точки зрения того, как бы мы хотели сотрудничать.

Очевидно, что все начинается с научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Моя компания, например, по этой причине создает в «Сколково» глобальный научно-исследовательский центр. Я думаю, что важно взаимодействие между университетами, техническими университетами и промышленностью, и наличие практики обратной связи, подобной той, которая есть у нас в Германии, где эту деловую культуру формируют взаимодействия между институтами Max Planck, Fraunhofer, малыми и средними предприятиями (SME) и крупными компаниями.

Таким образом, используя программу модернизации России в качестве возможности создания эффективных государственно-частных партнерств

(ГЧП) и совершенствуя программы локализации, возможно оказать влияние на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, на инженерию, что позволит нам увереннее внедрять деловую культуру, способную решать более широкий круг вопросов, касающихся интеграции, учитывая региональную точку зрения и работая над совместными процессами обучения, о которых вы говорили.

Выступавшие здесь губернаторы четко обозначили, что они хотели бы предложить и какой опыт Европейской интеграции они хотели бы изучить: что было хорошо и что еще должно быть сделано. И как убедиться в том, что, как промышленники, мы принимаем участие в правильном политическом и индустриальном диалоге, и в то же время убедиться, что мы поддерживаем его посредством конкретных промышленных проектов.

И это движущая сила того, что мы создали. Представители КСП имеют очень сильную поддержку, и не только в плане решения вопроса о вступлении в ВТО, но и в плане того, как мы можем использовать возможности ВТО-плюс и как мы можем использовать этот импульс, чтобы еще более развить имеющиеся у России ресурсы, такие как лидерство в технологиях — то, что мы можем улучшить совместными усилиями, а следовательно, повысить конкурентоспособность этого совместного, более широкого регионального взаимодействия. И именно поэтому мы здесь. Мы создали эту движущую силу, и это та роль, которую хотел бы играть Круглый стол промышленников России — Евросоюза.

М. Монти:

Спасибо большое, господин Лешер. Я хотел бы отметить, что господин Лешер является не только сопредседателем Круглого стола, но также, если я правильно помню, заместителем председателя Европейского круглого стола промышленников. Европейский круглый стол промышленников играл важную роль на протяжении многих, многих лет. Мои личные воспоминания

о той роли, ключевой роли, ассоциируются с хорошо продуманными действиями и способностью при любых обстоятельствах избегать вторжения в пространство политиков, но, тем не менее, продолжать играть ключевую роль в управлении экономической политикой. Политические планы и идеи, положенные в основу создания Евросоюза, продолжают развиваться, и я уверен, что тот же дух присутствует в важнейшем наборе инициатив КСП.

Учитывая количество цитат, прозвучавших сегодня, «рабочая группа номер восемь» — это то, где следует быть, все упоминали эту группу. Но я уверен, что работа участников седьмой группы имеет не меньшее значение. Возможно, господин Чубайс хотел бы добавить пару слов.

А. Чубайс:

Спасибо, доктор Монти.

Вы знаете, я хотел бы поделиться одной мыслью в связи с тем, что прозвучало в процессе обсуждения. Мы слышали, как и всегда это бывает у нас, примеры позитивных результатов сотрудничества российского и европейского бизнеса. Слышали примеры проблем, в том числе вызванных какими-то резкими действиями со стороны власти, такими как повышение акциза на пиво единовременно в три раза, о чем справедливо говорил господин Расмуссен. Эта проблематика для нас обычная, естественная, и хорошо, что она поднимается. Но у меня сложилось впечатление... Может быть, я не прав, но мне показалось, что сегодня в выступлениях многих сегодняшних ораторов проявилась с какой-то особой значимостью новая тема. Так внятно она раньше не артикулировалась. Эта тема связана с обучением кадров, с образованием, с культурой в широком смысле этого слова. Об этом говорил Тапио Куула, говоря об университетском сотрудничестве, об этом говорил господин Кресс, об этом говорил господин Кармазинов, который, безусловно, является наиболее авторитетным

специалистом в российской водохозяйственной отрасли. И когда господин Дубинин высказал, может быть, неожиданную на первый взгляд мысль о том, что Болонский процесс в российском образовании даже важнее, чем техническое регулирование, мне показалось, что такой акцент на теме образовательной и культурной интеграции, акцент, который ставит бизнес, — это знак какого-то нового качества взаимодействия российской и европейской экономики. Если на это появляется спрос, если приходит осознание значимости этого фактора для бизнеса в прикладных целях, мне кажется, это ценно уже само по себе.

Если уж совсем так с птичьего полета посмотреть на эту проблематику, давайте трезво себе ответим: а где России искать еще стратегические, культурные альянсы? На юге? На востоке? На севере? Даже на уровне школьного понимания есть только один ответ — Европа. И если мы понимаем, что к этой культурной интеграции добавляется еще и уникальная значимость в торговле, в экономике, в бизнесе, то совершенно ясно, что в современном сверхконкурентном мире способность выстраивать стратегические альянсы — это во многом вопрос выживания. А мне эта мысль показалась наиболее значимой, интересной из всего того, что говорили здесь сегодня уважаемые коллеги. Спасибо.

М. Монти:

Спасибо большое, господин Чубайс. Я опасаясь, что у нас не остается времени для вопросов и ответов. Возможно, мы сможем объединить вопросы и ответы этой экономической сессии с вопросами и ответами следующей политической сессии. При этом не всегда легко отделить экономику от политики. Поэтому мы готовы начать дискуссию с участием политических лидеров.

Но прежде, чем это сделать, я хотел бы, поздравить членов Круглого стола промышленников с успешным объединением организационной и текущей

активности и поблагодарить за предоставленную нам, широкой аудитории, возможность соприкоснуться и получить более глубокое понимание той замечательной работы, которую вы проводите в интересах сотрудничества между Россией и ЕС.

Я думаю, что это имеет огромное значение, и хотел бы поблагодарить всех участников этой дискуссии, но особенно двух сопредседателей Круглого стола.

Ключевой фразой предстоящей политической дискуссии является «единое экономическое пространство». Таким образом, нам снова предстоит погрузиться в проблемы международной интеграции, но теперь мы будем рассматривать их с позиций единого экономического пространства.

Мы приглашаем Алексея Лихачева, заместителя министра экономического развития России, рассказать нам об основных принципах и деятельности единого экономического пространства. Господин министр.

А. Лихачев:

Спасибо большое, уважаемый господин Монти. Я хотел бы начать со слов благодарности организаторам этого круглого стола за приглашение всей команды участников создания Единого экономического пространства (ЕЭП). Здесь есть представители и Казахстана, и Белоруссии, и, естественно, российской стороны — все коллеги, которые в последние два года активно работали над темой Таможенного союза и Единого экономического пространства. И присутствие этой дискуссии в качестве составной части сегодняшнего разговора, на наш взгляд, показывает, что наша работа даром не пропала и результат ощутим не только в границах трех выше обозначенных стран: Российской Федерации, Казахстана, Республики Беларусь.

Если кратко обозначить основные изменения, произошедшие в этой области за последние 2 года, то главное из них состоит в следующем: у

Европейского Союза в лице Еврокомиссии или в лице европейского делового сообщества партнером по переговорам по целому ряду вопросов становится не только и не столько собственно Российская Федерация, сколько образование, у которого разные имена. Это Таможенный союз, это Единое экономическое пространство, это Комиссия Таможенного союза республики Беларусь, Казахстана, Российской Федерации.

Действительно, прошедшие за 2 года изменения носят фундаментальный характер. Я бы перекинул мостик от прошлой дискуссии в двух положениях. Первое: эта работа рассчитана не на одно десятилетие, и планирование здесь идет фундаментальными временными отрезками. И второе — именно в этой работе в данном случае российское государство видит свою роль в создании более благоприятных условий для развития предпринимательства, для привлечения инвестиций, для создания совместных проектов, для активизации бизнеса как такового на том пространстве, которое принято называть постсоветским.

Действительно, ядром интеграции стали 3 наших страны, и конечный итог нашей совместной работы — это свобода перемещения товаров, работ, услуг, финансов, капитала, интеллектуальной собственности на территории трех наших стран, естественно, с увеличением единого потребительского рынка до 170 миллионов человек. Сообщество открыто для присоединения. Очевидно, что ряд стран имеет как минимум интерес к возможному присоединению, поэтому цифра 170 миллионов человек — это лишь начальная оценка данного потребительского рынка. Надеемся, что в среднесрочной перспективе цифра эта будет увеличиваться.

Первый этап, который мы уже прошли, — это этап создания Таможенного союза и переноса на наднациональный уровень принципов регулирования в таможенно-тарифном и нетарифном регулировании. Эта работа нами велась публично, велась вместе с нашими коллегами из РСПП, под их присмотром. Как минимум, трое из присутствующих коллег с российской

стороны являются членами Совета по внешнеэкономической деятельности, который возглавляет наш министр Эльвира Сахипзадовна Набиуллина. И воочию видели и Алексей Александрович Мордашов, и Анатолий Борисович Чубайс, и коллега Пумпянский как рождался собственно Таможенный союз. Мы внимательно на этом этапе изучали опыт создания Европейского Союза, опыт развития и функционирования Еврокомиссии. Не до точки, не дословно, но активно использовали этот опыт, с той поправкой, что он был наработан за несравнимо более длительный временной период на этапе становления союза угля и стали, таможенного союза и уже экономического и политического союза, который мы видим сейчас.

Базу Единого экономического пространства формируют 17 соглашений, и переход к работе комиссии Таможенного союза, поэтапный запуск в этом году соглашений ЕЭП означает следующее: от межгосударственного взаимодействия стран-участниц СНГ, ЕврАзЭС мы впервые в истории новой России перешли к работе наднационального регулятора. Мы добровольно отдали государственные регулирующие полномочия на наднациональный уровень. Я не хочу тратить драгоценное время на подробное разъяснение действий всех 17 положений. Кратко они даны в той презентации, которая, надеюсь, была представлена вашему вниманию. В открытом доступе находятся эти соглашения и на сайте Минэкономразвития, и на сайте внешнеэкономической деятельности www.ved.gov.ru, который мы создали специально для иллюстрации внешнеторговой, внешнеэкономической политики Российской Федерации. Думаю, что вы и ваши специалисты легко ознакомятся с этими материалами. Я же сосредоточу ваше внимание лишь на двух моментах. Во-первых, мы сделали все, чтобы соглашения были максимально прямого действия. Чтобы они точно прописывали тот функционал, те полномочия, которые остаются на национальном уровне, и те полномочия, которые делегируются на уровень наднациональный, где решения будут

приниматься Комиссией Таможенного союза — таким прообразом Еврокомиссии; как мы видим ее в развитии — скажу об этом чуть позже. Естественно, эти соглашения не имеют характер пистолетного выстрела на старте — они вводятся поэтапно, подразумевают дальнейшее развитие как в нормативной базе, так и в работе Комиссии Таможенного союза. Тем не менее, они действительно регулируют рынок трех стран на наднациональном уровне: создают общие правила и условия конкуренции, создают единый доступ к системе госзакупок, создают единую субсидиарную политику в секторе промышленных и сельскохозяйственных субсидий, одинаково регулируют естественные монополии, распространяют действия регулятивной комиссии на тарифы, в том числе тарифы железнодорожные.

Отдельное соглашение посвящено вопросам интеллектуальной собственности и единообразию защиты интеллектуальной собственности. В этих соглашениях так или иначе прописан весь блок основ экономической политики.

Их введение идет поэтапно, с учетом нарабатываемого опыта, но это реальный процесс передачи полномочий на наднациональный уровень. И задача наша не столько формально создать новую региональную группировку, сколько действительно распространить единые правила ЕЭП на территорию трех наших стран, полностью стерев границы для обращения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы на нашей территории.

Подчеркну в этой части, что принципы и нормы ВТО лежат в основе этих соглашений. Понимая, что есть определенное недоверие к этому процессу — я называю вещи своими именами — подписано специальное соглашение о преваливании норм ВТО над нормами соглашения Единого экономического пространства. Соглашение это практически готово и сейчас проходит процедуру подписания. Эту работу мы вели открыто для наших партнеров в Еврокомиссии, в администрации президента Соединенных

Штатов Америки и других заинтересованных лиц, проводились соответствующие дискуссии. К сожалению, недостаточно глубоко эту тему мы обсудили с европейским деловым сообществом. На моей памяти была лишь одна встреча с ассоциацией Business Europe, где мы подробно рассказывали об этой работе, но, что называется, вся работа еще впереди. Комиссия Таможенного союза — орган, который на сегодняшний день состоит из вице-премьеров наших стран — проходит свою эволюцию, проходит свое развитие. В этом отношении мы также с большим вниманием относимся к опыту Евросоюза для того, чтобы, с одной стороны, минимально бюрократизировать систему, а с другой — научиться находить баланс между интересами каждой из трех участниц единого экономического пространства и интересами интеграционного характера.

И второй момент, тоже крайне важный и, на мой взгляд, требующий сегодняшнего обсуждения, — это риски, которые возникают при создании таких объединений. Плюсы здесь очевидны. Это и распространение еще доприсоединения к ВТО правил ВТО через наши соглашения на все три наши страны, это действительно начавшаяся между нашими странами, между субъектами Российской Федерации и соответствующими образованиями в Белоруссии и в Казахстане конкуренция за инвестиционный климат, за привлечение инвесторов к себе. Граница стирается, значит, формально все равно, где размещается новое производство. Это тот бонус, который предпринимательские круги получили еще до начала действия соглашений Единого экономического пространства. Эти преимущества очевидны.

Существуют и риски. Это, возможно, мультиплицирование бюрократическими системами тех барьеров, которые есть сейчас в наших странах. Это создание дополнительной бюрократии. Это отсутствие возможного диалога между органами управления ЕЭП и бизнес-сообществом, во-первых, наших трех стран, во-вторых — третьих стран и

Евросоюза в первую очередь как нашего ключевого партнера в торговле. Мы пытаемся минимизировать эти риски и хотели бы услышать мнение присутствующих здесь экспертов, мнение непосредственно бизнес-сообщества о том, какие дополнительные шаги могут быть сделаны в этом направлении.

Еще раз хочу сказать, что ключевым вопросом является эффективное, транспарентное принятие решений на наднациональном уровне в интересах бизнес-сообщества не только стран-участниц Единого экономического пространства, но и стран, которые находятся за границей единой таможенной территории.

И второй большой момент, над которым нам предстоит работать еще долго, — это правоспособность, правосприятие Таможенного союза, ЕЭП как единого формирования за его пределами. В этом смысле уже создана единая делегация Россия-Белоруссия-Казахстан по переговорам о присоединении к ВТО, целый ряд взаимоотношений с другими странами выстраивается при непосредственном участии казахстанской, белорусской и российской компоненты, скажем, при создании зон свободной торговли.

Я низжайше прошу прощения у господина Монти за то, что нарушил регламент. Сказал, наверное, треть того, что хотел, но в любом случае считаю, что тема крайне важна и интересна представителям как российского, так и зарубежного бизнес-сообщества. Большое спасибо за внимание.

М. Монти:

Спасибо большое, господин министр. Вам, безусловно, удалось осветить больше, чем позволяло время, и при этом Вы сделали это очень интересно, и мне очень тяжело ограничивать время выступления кого-то, кто говорит о таких интересных проявлениях экономической интеграции. У меня лично много вопросов, но я надеюсь, что мы сможем обсудить их в другой раз.

Теперь в связи с отсутствием времени мы можем предоставить слово только одному докладчику. Это важный доклад, и я должен от имени всех тех, кто выступил за рамки отведенного им времени, принести извинения троим участникам, сидящим в первом ряду, которые надеялись принять участие в дискуссии. Посол Валенсуэла, министр Кудасов и председатель правления Игорь Юргенс. Для заключительного доклада слово предоставляется Министру экономического развития и торговли Республики Казахстан Кайрату Келимбетову.

К. Келимбетов:

Спасибо большое. Поскольку уже была проведена подробная презентация Министерством экономики Российской Федерации, я просто хотел бы подтвердить определенные моменты, еще раз заострить на них внимание коллег.

Когда мы встречаемся с нашими европейскими коллегами из бизнеса или из правительства, первый вопрос, который обычно нам задают, — счастливы ли вы с Таможенным союзом? Я хотел бы еще раз подтвердить: да, мы счастливы. И сейчас постараюсь рассказать почему.

Во-первых, мы получили доступ к рынку, и соответственно третьи стороны получают рынок — единый рынок размером 170 миллионов человек. Если сравнить с предыдущими возможностями по отношению к России, то рынок вырос больше чем на 20%. С учетом того что интеграция будет расширяться, я думаю, рынок будет расти, и это тоже возможность для многих компаний просчитывать свои бизнес-стратегии в отношении этого пространства.

Второй вопрос — это новая геоэкономическая реальность. Я здесь хотел бы возразить Анатолию Борисовичу: может быть, не стоит рассматривать сегодня только позиции России и Европейского Союза, может быть, нужно посмотреть немного шире. Потому что за 20 лет в мире многое изменилось,

и, прежде всего, вырос азиатский рынок. Изменилась и роль Китая, который теперь играет роль драйвера номер два мировой экономики, а по некоторым прогнозам, в течение 10-20 лет он, может быть, станет и сопоставимым с американской экономикой. В любом случае, нам нужно не отворачиваться, а вместе с нашими европейскими партнерами продумать, как мы на этот фактор будем реагировать.

Забегая вперед, я могу привести один пример. Например, мы с французской компанией Ageva, крупнейшей атомной компанией в мире, сегодня начинаем перерабатывать природный уран в Казахстане. Раньше мы просто экспортировали уран как сырье, а теперь начали поставлять элементы топлива на китайские электростанции. Понимаю, что эта тема не очень популярна после Фукусимы, но, тем не менее, атомные программы и Китая, и Индии, наверное, не будут сворачиваться, просто будет больше требований по безопасности. В любом случае, это новый рынок, на котором мы могли бы взаимодействовать.

Еще, например: Россия и Казахстан являются крупнейшими обладателями редких и редкоземельных металлов после Китая, монополии номер один. И мы могли бы с нашими европейскими технологическими партнерами так же заняться производством в этой сфере.

Что получают многие компании в Европе? Это, например, возможность поставлять товар из Европы в Казахстан. Если раньше надо было проходить три границы — Белоруссии, России и Казахстана — то теперь нужно проходить только одну границу, в данном случае через Беларусь.

Второй важный вопрос — это уровень взаимоотношений. Если раньше наши компании больше взаимодействовали на уровне экспорт-импорт, то сейчас настало время и возможность подумать о стратегических альянсах, о которых Анатолий Борисович тоже говорил, и я в этом полностью с ним согласен. То есть компании, работающие и в сфере энергоресурсов, и минеральных ресурсов, и в технологических сферах могут составлять

соответствующие альянсы с теми компаниями, которые за 20 лет сформировались на нашем пространстве. Мне кажется, у этого процесса большое будущее. Я приведу несколько примеров подобного сотрудничества.

Например, даже во время мирового финансового кризиса три компании — российская «Трансмашхолдинг», французская Alstom и казахстанская «Темир Жолы» («железная дорога») — организовали совместное производство электровозов на территории Казахстана. То есть это крупный инвестиционный проект, который подразумевает самое важное, о чем сегодня говорилось — трансферт технологий, то есть доступ к технологиям. Справедливая формула наших взаимоотношений, партнерств в сфере энергоресурсов, в сфере освоения минеральных ресурсов — это доступ к технологиям и трансферт этих технологий.

Еще один пример — это активная работа немецкой компании Siemens в России и в Казахстане, деятельность итальянской компании Finmeccanica. Они даже во время кризиса, не будучи компаниями в сырьевых отраслях, находят возможность открывать новые производства. Это говорит о большом потенциале нашего сотрудничества.

И конечно, в заключение я хотел бы подтвердить, что все интеграционные объединения строились в основном на европейских стандартах конкурентоспособности. То есть наши эксперты в сфере бизнеса и в сфере государственной деятельности, прежде всего, изучали успешный опыт европейских стран, и я думаю, что если в 2011-2012 году и Россия, и Казахстан станут членами ВТО, это снимет последние вопросы по прозрачности наших экономик и их статусу как рыночных экономик, что является нашим достижением за последние 20 лет.

Еще раз хотел, пользуясь возможностью, попросить наших европейских коллег уже рассматривать отношения Европейский Союз — Россия немножко шире, как возможность работать не только в России, но и в

странах Таможенного союза, то есть в Казахстане и Белоруссии. Большое спасибо за внимание.

М. Монти:

Спасибо большое, господин министр. Я думаю, что мы можем завершить дискуссию, да и вообще мы должны закрывать работу этого круглого стола. Я думаю, что всем было чрезвычайно интересно услышать официальные точки зрения, обсуждения и высказанные замечания. И я думаю, можно сказать, что вы действительно охватили весь спектр вопросов, начиная с самых высоких принципов экономической интеграции и вплоть до самых подробных и важных аспектов, таких как технические стандарты.

Одна проблема, на которую я обратил внимание в большинстве выступлений, — это предсказуемость. Мне кажется, что многие из оставшихся препятствий непосредственно связаны с отсутствием предсказуемости.

Конечно, предсказуемость является проблемой не только Российской экономической и политической системы, она также является проблемой экономической и политической системы Европейского союза.

В эти дни все наши страны, независимо от их конституционной формы и политической системы, как правило, работают в политическом мире, который принимает множество решений, основываясь на краткосрочных соображениях. В то же время все обсуждавшиеся здесь проблемы имеют отношение к долгосрочной перспективе, и то, чего, очевидно, не хватает и что очень нужно, — это предсказуемость.

И я думаю, что необходимо предпринять все, что только возможно, чтобы повысить степень предсказуемости, имеющей первостепенное значение и для чрезвычайно важной для всех интеграции как между ЕС и Россией, так и для единого экономического пространства между Россией, Белоруссией и Казахстаном.

Мне кажется, что многие ключевые выступления основаны на этой точке зрения, за что я хочу еще раз поблагодарить основных докладчиков и всех тех, кто принял активное участие и внимательно следил в эти напряженные часы за развитием дискуссии. Спасибо большое.