

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**18–20 июня 2015**

**ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПО ФОРМУЛЕ ЕС — ЕАЭС: ВЗГЛЯД БИЗНЕС**  
**Деловой круглый стол**

**18 июня 2015 — 12:30–14:15, Павильон 4, Конференц-зал 4.1**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2015**

**Модератор:**

**Мартина Ларкин**, Глава по Европе и Евразии, член руководящей группы, Всемирный экономический форум

**Выступающие:**

**Петр Баскаков**, Президент, Объединенная транспортно-логистическая компания (ОТЛК)

**Сергей Боев**, Генеральный директор, ОАО «РТИ»

**Маркус Петер Рудольф Борхерт**, Старший вице-президент по региону Европа, Nokia

**Александр Бычков**, Президент — генеральный директор, ОАО «ИК Русс-Инвест»

**Рональд де Йонг**, Исполнительный вице-президент, член исполнительного комитета, глава по глобальным рынкам, Royal Philips

**Виктор Евтухов**, Статс-секретарь, заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

**Андрей Костин**, Президент — председатель правления, член наблюдательного совета, ОАО Банк ВТБ

**Алексей Лихачев**, Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

**Алексей Мордашов**, Председатель совета директоров, ПАО «Северсталь»

**Рахим Ошакбаев**, Заместитель председателя правления, Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»

**Филипп Пегорье**, Региональный президент по России, Украине и Беларуси, Alstom

**Дмитрий Пумпянский**, Председатель совета директоров, ОАО «Трубная металлургическая компания»

**Жан-Паскаль Трикуар**, Главный исполнительный директор, Schneider Electric

**Кис т'Харт**, Главный исполнительный директор, Carlsberg AS

**Виктор Христенко**, Председатель Коллегии, Евразийская экономическая комиссия

**Анатолий Чубайс**, Председатель правления, ООО «УК «РОСНАНО»

**Александр Шохин**, Президент, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)

**Участники дискуссии в первом ряду:**

**Аркадий Арианофф**, Председатель правления, Бельгийско-Люксембургская торговая палата в Российской Федерации

**Анатолий Артамонов**, Временно исполняющий обязанности губернатора Калужской области

**Татьяна Валовая**, Член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономике, Евразийская экономическая комиссия

**Алексей Григорьев**, Глава московского представительства, METRO GROUP

**Виктор Дмитриев**, Генеральный директор, Ассоциация российских фармацевтических производителей

**Франк Шауфф**, Главный исполнительный директор, Ассоциация европейского бизнеса в Российской Федерации

**А. Чубайс:**

Добрый день! Вместе с моим сопредседателем господином т'Хартом я приветствую участников Круглого стола промышленников России и Евросоюза.

Мы провели на Форуме уже много встреч, но первый раз вышли на тему взаимодействия, сотрудничества, кооперации ЕЭС и ЕврАзЭС. Это новая постановка вопроса в таком серьезном формате и с таким серьезным составом участников. Хотелось бы, чтобы по итогам сегодняшнего обсуждения мы на принципиальном уровне сформулировали базовые ответы о перспективности и значимости этого нового диалога.

Я хочу представить вам Мартину Ларкин, куратора одного из направлений Всемирного экономического форума. Мартина будет нашим основным ведущим, мы будем ей помогать.

Пожалуйста, Мартина! Вам слово для начала нашей сегодняшней работы.

**M. Larkin:**

Thank you, Mr Chubais, and welcome to today's Business Round Table on the business perspective of the EU and the Eurasian Economic Union as a formula for cooperation. My name is Martina Larkin. I am a member of the Executive Committee of the World Economic Forum, and Head of Europe and Eurasia. The purpose of today's session is to explore the prospects of economic affiliations between the European Union and the Eurasian Economic Union. The business sectors on both sides have been working on retaining mutually beneficial ties and are seeking new formats and opportunities for cooperation in trade, investment, science, technology and other areas.

However, the EAEU is a very newly-formed partnership and there are a number of questions regarding its future and potential growth. Hence in the next hour and 45 minutes, we shall explore the following dimensions. One is to look at the new opportunities that the EU and the EAEU format offers, not only for major

economic players, but also for SMEs. Then we will also explore how the public sector can really help to facilitate this effort. Finally, we will look at some potential future projects for business cooperation, from Lisbon to Vladivostok.

We are joined today of course by a number of distinguished guests from the business sector, as well as the public sector. We will start off with brief introductory remarks by the two co-Chairs of the Industrialists Round Table (IRT) as well as the Chairman of the Board of the Eurasian Economic Commission and the Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation. Then we will hear perspectives from our business constituents around the table, specifically about the role of business within the framework of the EU and the EAEU. Then, hopefully, we will have some time for reactions from the Commission, as well as from selected officials from the Russian Federation, the EAEU and Kazakhstan.

Although this topic would certainly warrant a lengthy debate and discussion, we only have an hour and 45 minutes available for discussion. Please keep your remarks relatively short and succinct, about three minutes per person, so that everyone can share their insights. Before I turn to our co-Chairs, I would like to share a little bit of context on the EAEU and its collaboration with the EU.

The EAEU is forming, certainly, in difficult times. However, the foundations of the new have frequently been laid in times of crisis, as was the case in 1944 and 1945, when the origins of the EU were discussed. The figures speak for a very powerful potential for opportunities in Eurasia. The Eurasian Economic Union has an integrated single market of nearly 180 million people, a GDP of over USD 4 trillion, as well as 15 percent of the world's land.

Over the past two decades, interest in regional integration has spiked across the world, spurring an increase in the number of newly created regional trade agreements, from Latin America to Asia and Africa. Regionalism emerged as the dominating factor in the development of global trade, investment and labour flow. A foundation for mutual interest in the course of rapprochement between the EU

and EAEU exists. It is primarily based on territorial proximity and the presence of common adjoining states. However, significant trade flow, potential investment ties, issues of economic security, as well as the EAEU's interests in the transfer of European technology, outstanding issues of development, and cross border infrastructure also contribute extensively.

According to the Eurasian Development Bank, the combination of the competitive advantages of the EU and the EAEU would create a change which would lead to a higher competitiveness of all economies adjacent to the Lisbon-to-Vladivostok framework. In general, a Free Trade Agreement with the Eurasian Economic Union would provide the EU with higher competitiveness in this important market, as well as enhance the terms of trade with markets adjacent to the Eurasian Union. For the emerging Eurasian Union, close collaboration with the EU is of critical importance, as the EU is one of the largest trading partners for both Russia and Kazakhstan. Of course, there is also the opportunity for help with modernisation issues. In today's session, we shall explore the prospects of how we can strengthen this cooperation. We will hear from our business stakeholders, as well as public sector representatives, about their experiences to date and their recommendations as to how we can further explore the benefits of such a framework.

Let me now turn to our two co-Chairs and start with Mr Chubais, the co-Chairman of the IRT and Chairman of the Executive Board of RUSNANO. At SPIEF 2012 you said that Russia now exists in a new zone, by which you were referring to the customs union with Belarus and Kazakhstan. You also mentioned that the East is the new priority, bringing titanic changes. Can you share with us your perspectives and introductory remarks about this new formula for cooperation?

**А. Чубайс:**

Спасибо, Мартина!

Я добавлю всего два слова: здесь много людей, которых интересно послушать. Пожалуй, главное для меня уже прозвучало: сегодня мы пытаемся обсудить формат, который раньше не обсуждали. Вместо обычного, традиционного для нас формата «Россия—Евросоюз» речь идет о формате «ЕС—ЕАЭС». Здесь много бизнес-лидеров, которые всегда рассуждают очень прагматично, и я понимаю, что для некоторых присутствующих эта тематика звучит пока еще абстрактно. Я хорошо понимаю, что по результатам сегодняшнего обсуждения далеко не все сделают практические выводы, и тем более не все внесут немедленные коррективы в свою бизнес-тактику.

Я отношусь к числу людей, которые искренне считают, что формирование ЕАЭС — это масштабный процесс с тектоническими последствиями. Речь идет не только о таможенном законодательстве, а о гораздо более глубокой интеграции, но длительность этого процесса измеряется не годом, не двумя годами, а десятилетиями. Те, кто занимался историей создания Евросоюза, знают, что на первых порах было более чем достаточно и скептиков, и людей, считающих, что это политические решения, не влияющие на бизнес. Сегодня все понимают, что такое Евросоюз. Я думаю, высока вероятность того, что с течением времени ЕАЭС станет не менее интегрированным и не менее значимым образованием, по крайней мере на Евразийском континенте, которое будет оказывать прямое, непосредственное влияние на практические бизнес-стратегии всех серьезных компаний, находящихся на этом пространстве.

Возможно, моя точка зрения не является единственной или даже истинной, но мне бы хотелось, чтобы именно это уважаемые коллеги извлекли для себя из обсуждения. Я неправильно сказал. Извлекли бы не это, а ответ на вопрос: насколько, в какой степени взаимоотношения между Евросоюзом и ЕАЭС будут формировать реальные бизнес-стратегии компаний, в том

числе крупнейших европейских и российских компаний, представленных здесь?

На этом я завершаю вступительные слова.

Я являюсь одним из двух сопредседателей Круглого стола промышленников России и Евросоюза. Мой коллега господин Кис т'Харт, президент компании Carlsberg AS, недавно избран на эту позицию. Мы поздравляем Вас, Кис, с этой новой должностью и с еще одной «шляпой» под названием «сопредседатель круглого стола». Я прошу Вас сказать два слова для начала разговора.

**C. 't Hart:**

Ladies and gentlemen, good afternoon, a warm welcome on behalf of both of the Chairs. It is good to have the Russian and the European business and political scene here together, and to talk about important issues. It is positive that in periods of political tension we have continued our dialogue as businesspeople, and for that I thank the host. I have been in my new appointment for only three days, and will hence take a very modest role today. I hope for very good participation and leave the Chair to you, Martina.

**M. Larkin:**

Thank you very much. I would now like to invite Mr Khristenko, the former Deputy Prime Minister of Russia and current Chairman of the Board of the Eurasian Economic Commission, which has been the Executive Board of the Eurasian Economic Union since 2011. Please share with us your insights and experiences since you took on this role at the Commission.

**В. Христенко:**

Уважаемые коллеги, добрый день!



Конечно, у меня очень сложная задача — с одной стороны, уложиться в этот маленький регламент, с другой стороны, попытаться ответить на вопрос: что такое Евразийский экономический союз. Я выберу немного другой жанр и попробую ответить на вопросы: есть ли перспектива у взаимоотношений Евразийского и Европейского союзов, и как надо двигаться по этому пути?

Для начала скажу, что через два часа состоится сессия под названием «Евразийский экономический союз в глобальном мире». Такая постановка вопроса не случайна для меня. С моей точки зрения, так называемый финансовый кризис, начавшийся с 2008 года, — это кризис глобализации, кризис процессов глобализации, институтов глобализации, который неизбежно подтолкнул развитие процессов регионализации. Эти два процесса в сегодняшнем неустойчивом мире так или иначе будут определять облик будущего в ближайшие 30—50 лет. На мой взгляд, облик этого будущего будет формироваться в диалоге между интеграционными структурами разного типа, такими как Европейский союз или Евразийский союз, которые связаны, в том числе и территориальными принципами, такими как БРИКС, которые не связаны территориальными принципами. Устойчивость модели глобального развития будет зависеть как от внутренней эффективности самих этих структур, так и от эффективности диалога, коммуникации между ними.

Сегодняшняя площадка с вопросом о диалоге между Евразийским и Европейским союзами — один из ключевых факторов, влияющих на такого рода стабильность, на такого рода перспективу понимания дальнейшего устойчивого развития мира в целом. Я попытаюсь порассуждать на эту тему, задам себе и отвечу на пять вопросов, очень коротко.

Итак, первый вопрос: время ли сейчас, в такой тяжелой обстановке, говорить о перспективах взаимодействия вообще, особенно о долгосрочных планах сотрудничества Европейского союза и Евразийского экономического

союза? На мой взгляд, ответ очевиден: конечно, самое время, потому что сегодня у нас — у Евразийского союза и у Европейского союза — нет общих целей. Нет общих целей — нет общего понимания пути. Без определения по поводу общих целей и общего понимания пути любые трудности, любые проблемы будут казаться непреодолимыми, продвигаться вперед будет невозможно.

С другой стороны, такая ситуация уже была в нашей истории в конце прошлого века, когда у Европейского союза и у России были накоплены огромные досье. В этих досье было все, от глобальных серьезных вещей до относительно мелких проблем: финских яиц или шкур рыси. Пакет этих досье мигрировал из сессии в сессию, от уровня к уровню, доходя до высшего уровня, ничуть не изменяясь, без попыток найти ответ на вопрос, как выйти из круга.

Выход из этого ритуального круга был найден однажды в начале века, когда был сформулирован «большой проект». «Большой проект» — это четыре общих пространства, одно из которых — общее европейское экономическое пространство. Именно проект общего европейского экономического пространства с построением долгосрочного видения перспектив взаимоотношений как продвинутое глубокое преференциальное сотрудничество по формуле «режим свободной торговли плюс», «ВТО плюс» определил возможность решения казавшихся нерешаемыми задач и поиск ответов на вопросы.

Однако эта модель, которая была сформулирована к 2005 году, не реализовалась. Причин тому две: с одной стороны, существенным условием для ее реализации было вступление России в ВТО. На всякий случай напомню: в 2004 году основные договоренности по присоединению России к ВТО были достигнуты, запакетированы, этот пакет не вскрывался. Второе, что произошло, — это изменение приоритетов в Европейском союзе. С 2005 года приоритет расширения Европейского союза несколько

сменил модальность в отношении этого «большого проекта», и расширившийся консенсус уже не позволил удерживать на европейской площадке такое видение долгосрочной цели, долгосрочных направлений и самого «большого проекта» с Россией, такого проекта, как общее европейское экономическое пространство.

С моей точки зрения, несмотря на то, что мы пришли туда, куда пришли, сегодня есть все основания — более того, есть не только возможность, но и есть абсолютная необходимость — вернуться на этот путь истинный.

Второй вопрос: какая модель может быть у такого взаимодействия, нужно ли придумывать что-то принципиально новое? С моей точки зрения, нет. Всё, что было заморожено десять лет назад, не потеряло своей ценности, актуальности. Это касается системы построения диалогового пространства, выхода на гармонизированные общие, а подчас и единые регулятивные нормы. Я хочу подчеркнуть: нужно выйти на единые нормы даже в таких чувствительных и конфликтных секторах, как энергетика, и, может быть, в первую очередь в таком секторе, как энергетика.

Третий вопрос: произошли ли существенные изменения, которые повлияли на модель этого взаимодействия? Насколько они критичны? Прежний формат строился на диалоге России и Европейского союза. В существенной части сегодня компетенция этого формата передана на наднациональный уровень, на уровень Евразийского экономического союза, на уровень Евразийской экономической комиссии. С моей точки зрения, в этом есть огромный плюс, который заключается в том, что вся законодательная база Евразийского экономического союза строится на нормах ВТО и на попытке втянуть в эту базу лучшие мировые практики. В этой связи я уже не говорю о том, что Евразийский экономический союз создавался на базе анализа всего пути Европейского союза. Собственно, другой столь продвинутой интеграционной модели в мире просто нет.

На сегодняшний день расширившееся экономическое пространство, которое, по сути, включает уже пять стран, гораздо более гармонизировано, гораздо более приспособлено к реализации той самой модели, которая десять лет назад была заморожена.

Четвертый вопрос. Сегодня формируются новые геополитические, геоэкономические условия, складываются новые географические приоритеты, растет роль Китая. Означает ли все, происходящее в последнее время, что каким-то образом меняется фокус взаимодействия с Европейским союзом? Нет, конечно. Происходящее, на мой взгляд, не означает отказа от всех традиционных связей. Вместе с тем, ситуация последнего времени высветила риски, которых в предыдущей модели никто никогда не закладывал. Это абсолютно новые риски, новые вызовы технологического, финансового свойства под эгидой санкций, которые, конечно, должны быть оценены и в той или иной степени отражены в модели взаимодействия.

Хочу напомнить один из сюжетов истории 2005 года. Может быть, в самой трудной, в самой конфликтной по определению сфере энергетики нам с европейскими коллегами удалось продвинуться до понимания необходимости создания единого энергетического пространства. Подчеркиваю, не общего, а *единого* энергетического пространства с едиными нормами регулирования и даже с неким парламентским измерением этого формата, покрывающим новые нормы для регулирования энергетического рынка. Сегодня это кажется фантастической идеей, тогда это казалось существенным прорывом в понимании того, что именно инфраструктурные отрасли в первую очередь должны быть покрыты системой единого регулирования, чтобы сам экономический скелет не втягивал в себя систему рисков, не контролируемых никем. Сегодня мы имеем целый набор энергопакетов, конфликтующие энергетические

инфраструктурные проекты, систему жесткой риторики, систему жестких действий, которая, конечно, далека от того понимания.

Наконец, последний вопрос: чего нам не хватает, чтобы двигаться по этому пути? Я не хочу говорить о воле, поскольку это не моя кафедра. Все-таки мы Евразийская экономическая комиссия, поэтому аспект политической воли лежит вне нашего контекста. С точки зрения Евразийской экономической комиссии, это, конечно, выстраивание нормального структурированного диалога между Евразийской экономической комиссией и Европейской комиссией, с активным включением бизнеса в этот диалог.

В этой связи наша комиссия не является альтернативой диалогу стран: безусловно, но она дополняет его в части, которая связана с переданной на наднациональный уровень в достаточно большом объеме компетенцией. Начать можно было бы с формирования общего понимания целей, задач, видения будущего и актуализации ранее выбранной модели общего европейского экономического пространства.

Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you very much, Mr. Khristenko.

Now let me turn to Mr. Evtukhov, State Secretary and Deputy Minister of Industry and Trade. What are your perspectives on this closer cooperation, its benefits?

**В. Евтухов:**

Уважаемые коллеги! Сегодня заявлена сложная тема, и, конечно, за три минуты трудно сказать все, что хочется сказать по этой тематике.

Так или иначе, формула «Евразийский союз и Европейский союз» очень важная для наших отношений, прежде всего торгово-экономических. Безусловно, подобное мероприятие — это прекрасная лаборатория, где можно, помимо политической риторики, от которой за последний год все

уже устали, узнать альтернативный взгляд бизнеса на происходящие события.

Обидно, что мы становимся свидетелями зарождения новых мифов, стереотипов: я имею в виду всем известное клише «империя зла» или прогноз Шпенглера по поводу заката Европы. Я согласен с тем, что при использовании формулы «Европейский союз — Евразийский союз» в последнее время появляется угроза формирования в массовом сознании антонимии между нашими двумя крупными интеграционными образованиями, а обмен санкциями, конечно, усугубляет эти процессы.

При использовании прагматического, а не политического подхода становится очевидно, что как Европейский союз нужен Евразийскому союзу, так и наоборот. Конечно, все прекрасно знают цифры, которые демонстрируют: Европейский союз и Евразийский союз — основные торговые партнеры. Я не хочу повторять эти цифры, потому что времени немного, тем не менее замедление торгово-экономического сотрудничества очень расстраивает нас всех. Существующие санкции и последние принятые решения лишь усложняют правила игры, и мы все терпим убытки.

Даже в этих непростых условиях многие предприятия стремятся не только сохранить, но и углубить свое сотрудничество. Я как заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации вынужден в большей степени уделить внимание отношениям России и Европейского союза. Россия — это крупный партнер и крупное государство внутри Евразийского союза с точки зрения всех экономических и макроэкономических показателей. Реально углубляется сотрудничество с Францией, Италией и Германией — основными партнерами с точки зрения авиации, автомобилестроения, транспорта, машиностроения, металлургии, химической отрасли, фармацевтики. Помимо множества примеров из этих крупных стран, основных наших партнеров, у нас идет расширение сотрудничества с Австрией, Данией, Швецией, Норвегией, Чешской

Республикой и другими государствами. Для нас важны процессы по локализации производств на территории Российской Федерации: например, промышленная сборка в автомобильном секторе, а также ряд предприятий, которые осуществляют локализацию в производстве медицинского оборудования, фармакологии.

Хочу сказать о проблемах, которые создают препятствия для расширения сотрудничества: это уже экономические препятствия, и некоторые из них являются, наоборот, стимулами. Я считаю, что прежде всего необходима дальнейшая работа по либерализации существующих режимов, которая направлена на устранение барьеров. Будучи крупнейшим торговым партнером России, Европейский союз принимает большое количество мер защиты внутреннего рынка: сейчас действуют уже 16, еще три расследования ведутся. При этом если брать обратную сторону, то у нас против Европейского союза введена только одна мера.

Мы уже заявляли неоднократно: когда проводятся защитные расследования и применяются всем известные энергетические корректировки, не надо дожидаться решения спора в органе по разрешению споров — ВТО, а можно попытаться договориться на менее высоком уровне.

Другая озабоченность нашей страны — это применение Европейским союзом технических регламентов, особенно по регулированию химической программы REACH. С 2002 года на площадке Министерства промышленности и торговли мы ведем диалог по сближению процессов технического регулирования. Надеюсь, мы его успешно завершим.

Хочу сказать, что очень важна информационная поддержка экспорта. Выставка «Экспо-2015» в Милане показала, что Россия может предложить не только природные ресурсы, но и другую продукцию, которая пользовалась большим интересом со стороны посетителей выставки, а мы видели, что посетителей было очень много.

Скажу еще пару слов о создании инвестиционного климата, в том числе для наших иностранных партнеров. Принятый Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации», который полностью вступает в силу с 30 июня 2015 года, должен дать импульс новому этапу в российской экономике — переходу от экспортно-сырьевого к промышленно-инновационному типу развития. В законе есть ряд инструментов, заложенных в специальный инвестиционный контракт, о котором я хотел бы сказать. Специальный инвестиционный контракт заключается на десять лет с любыми инвесторами, которые готовы создавать новые производства или модернизировать существующие, причем с соблюденными льготами и преференциями, которые не будут отменяться даже в том случае, если будут меняться режимы законодательства, прежде всего налогового.

Другой важный инструмент — Фонд развития промышленности, который предоставляет возможность доступа к недорогим ресурсам. Критерии отбора достаточно жесткие, но 5%-ная ставка при получении этих средств и семилетний контракт являются очень привлекательными. Здесь могут участвовать и западные компании, которые размещают или локализуют свое производство на территории Российской Федерации.

Помимо пряников, есть еще и другие механизмы, чтобы привлечь инвестиции: об этом все знают. Сейчас мы применяем определенные запреты и ограничения в рамках закупок для государственных нужд, а это триллионы рублей. Вы знаете, это уже существует в автопроме (автопром серьезно локализован в нашей стране — до 60%), это применяется и в легкой промышленности, такое решение было принято и по закупкам медицинских изделий. Мы разработали и обсуждаем постановление Правительства о том, что считать российским товаром; в ближайшее время будет принято решение о том, что такое евразийский товар. При этом российский товар дает право нашим коллегам, нашим партнерам по Евразийскому союзу — и Казахстану, и Белоруссии, и Армении —



участвовать в производстве. Так или иначе, это стимул для тех, кто хочет участвовать в закупках для государственных нужд, размещать производства на территории Российской Федерации, инвестируя средства.

Времени мало. Я хотел бы сказать, что мы очень надеемся: политика все-таки уйдет на второй план, в большей степени будут действовать, еще раз повторю, прагматичный инструмент, прагматичные рассуждения. Я уверен, что нисходящий тренд в отношениях России и Европейского союза, Евразийского союза и Европейского союза изменится и будет показывать позитивный результат. Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you very much. Let me now turn to our business leaders to share their practical and pragmatic recommendations on some of the opportunities and challenges they see in this framework, and perhaps also their ideas for new projects or existing projects they deem successful. If I could please ask you again to keep your remarks to under three minutes, that would be much appreciated.

Mr Pumpyansky, you are the Chairman of the Board of Directors of TMK and also an IRT Council member. In one of your interviews, you said the creation of the EAEU brings many advantages for Russian business. Could you explain to us a little bit how you see those advantages and benefits?

**Д. Пумпянский:**

Уважаемые коллеги, от лица всех бизнес-участников нашего круглого стола я хочу выразить благодарность Виктору Христенко за обстоятельное введение и четкую формулировку целей и задач Евразийского экономического союза на ближайшие годы. В его выступлении прозвучали не только тема интеграции с ЕС, но и задачи ЕАЭС.

Хочу сказать, что с точки зрения бизнеса мы поддерживаем такую постановку вопроса: отношения не только не надо прекращать, их нужно развивать, и должен быть налажен постоянный диалог между ЕАЭС и ЕС. Другой вопрос — как его наладить, чтобы он давал реальные конкретные результаты.

Наверное, нужно посмотреть на проблему с двух сторон. Мне кажется, настало время нам, бизнесу, оперирующему на пространстве ЕАЭС, странам-участникам ЕАЭС, проанализировать работу за последние несколько лет: как эта организация создавалась, чего она достигла. Надо сказать, что проделана большая работа: на наднациональный уровень переданы уже многие механизмы. Отвечая на Ваш вопрос о том, какие есть реальные возможности для бизнеса, можно отметить таможенно-тарифное регулирование, которое решается на наднациональном уровне, вопросы технического регулирования, которые решаются на наднациональном уровне, многие другие вопросы. Мы сейчас видим, что этого явно недостаточно.

Как показала практика последних двух лет, связанная с внешнеполитическими вызовами, которые возникли в отношениях России и Европейского союза, увеличение роли ЕАЭС могло бы сгладить, нивелировать возникающие трудности. Не нужно останавливаться, нужно идти по пути развития, который уже пройден Европейским союзом. У Европейского союза на это было 40-50 лет, у нас этого времени нет, нам нужно действовать ускоренными темпами, использовать возможность передачи на наднациональный уровень дополнительных функций, например единой налоговой политики, кредитно-денежных отношений. Единая валюта — это длинный процесс, до этого надо еще очень долго идти. На сегодняшний день в процессе обсуждения находится многое, связанное с регулированием отношений, которые волнуют бизнес: визовые отношения, перемещение людей, трудовые отношения. Надо идти смелее.

Чем значимее будет роль Евразийского экономического союза, тем сильнее будет его переговорная позиция и в диалоге с ЕС.

Что касается отношений и диалога с ЕС, к сожалению, сегодня мы не видим заинтересованности в продолжении этого диалога со стороны ЕС. Представители власти российского государства и российский бизнес всегда высказывались за продолжение этого диалога. Я лично занимался техническим регулированием, и в рамках нашего Круглого стола промышленников России и ЕС это хорошо работало. Мы гармонизировали технические регламенты и стандарты Российской Федерации именно с техническими регламентами Европейского союза — не с американскими, не с израильскими, именно с европейскими. Мы на это ориентировались и работали на протяжении почти 15 лет, гармонизировали отношения во многих инфраструктурных областях: это и транспорт, и энергетика. Воспользоваться этим не всегда можно из-за санкций, и, конечно, потеря доверия осложняет отношения. Усиление Евразийского экономического союза могло бы сыграть положительную роль. ЕАЭС мог бы стать новым, сильным переговорщиком, способным принимать решения.

Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you very much. Mr Mordashov, you are the Chairman of Severstal, and also our IRT council member. You hold the position of National Coordinator for Trade Issues from Russia in the Eurasian Economic Commission business dialogue. In addition, you have been active for a number of advisory bodies to the EAEC. What is the level of involvement of business today in the processes of resolving trade and other regulatory issues in the territory of the Eurasian Union?

**A. Мордашов:**

Спасибо, госпожа Ларкин!

Вовлеченность бизнеса сегодня достаточно высокая, и мы активно принимаем участие в формировании российской переговорной позиции как на площадке сотрудничества по линии ЕАЭС, так и на международных площадках — площадке «Большой двадцатки» и в рабочих группах по торговле «Большой двадцатки». Наша вовлеченность весьма активная.

Я хочу во многом поддержать и продолжить то, что говорили коллеги, выступавшие до меня. Очень важно понимать, что сегодня в Российской Федерации многие вопросы, связанные с внешней торговлей, внешнеэкономические вопросы переданы в сферу ведения Евразийской экономической комиссии. Как говорил господин Пумпянский, техническое регулирование, вопросы торговой политики, вопросы таможенного регулирования переданы туда. Мы видим большую активную работу, которая ведется с участием представителей бизнеса. Со стороны Казахстана господин Ошакбаев активно участвует в работе по формированию и определению поправок к новому Таможенному кодексу Таможенного союза, теперь Таможенного союза ЕАЭС.

Мы активно участвуем, но я думаю, что процессы идут неровно и непросто. Мы видим определенный тренд на интеграцию, и это очень полезный тренд. Я поддерживаю господина Пумпянского: чем больше будет интеграции, чем больше будет экономическое пространство, на котором работает российский, казахстанский, белорусский бизнес, бизнес стран-членов Евразийского союза, тем лучше. Бóльшая интеграция, бóльшая прозрачность, бóльший рынок и бóльшая конкурентность в целом хороши для повышения конкурентоспособности национальных экономик, особенно в условиях тренда на изоляцию в мире. Санкции, к сожалению, являются иллюстрацией этого тренда. Мы видим, что нам нужно опираться на себя, рассчитывать не только на международную торговлю, но и на собственное экономическое пространство, и в этом случае ЕАЭС очень хороший инструмент.

Во взаимоотношениях Евразийского экономического союза и Европейского союза, к сожалению, мы видим снижение интенсивности экономических связей, и это очень грустно. Я уверен, что это не устраивает никого. Падение торговли за первый квартал, по разным оценкам, в зависимости от применяемой статистики, составило 30—40% — цифры, которые никого не утешают. При этом мы видим, что, несмотря на общее падение товарооборота России, товарооборот с Евразийским экономическим союзом падает быстрее. Если в первом квартале прошлого года доля ЕС в торговле с Россией была примерно 50%, за первый квартал этого года она составила 46%. При этом доля стран АТЭС выросла с 25% до 28%. Конечно, эти изменения нельзя считать тектоническими, огромными, тем не менее это показывает определенный тренд.

Мы все время говорим о расширении активности России, ЕАЭС на Восток, в АТР. Я считаю, что это очень хорошо и правильно, но это не должно идти в ущерб развитию наших отношений с нашими классическими торговыми партнерами. Европейский союз — наш самый главный и устойчивый многолетний партнер. К сожалению, мы видим влияние и общеэкономического кризиса, и политических трудностей.

Пользуясь случаем, скажу: есть политическая ситуация и политический контекст, но мы, представители бизнеса, представители Евразийской экономической комиссии и Европейской экономической комиссии, могли бы сохранить тесноту связей, определенную тесноту контактов. За столько лет наработан хороший опыт, сегодня мы его теряем. Мне кажется, мы забываем очевидный факт: нам все равно придется жить вместе всегда. Я все время цитирую американскую поговорку: можно развестись с мужем или с женой, но нельзя развестись с соседом. Мы навсегда останемся партнерами, и от нас зависит, будем ли мы помогать или вредить друг другу в наших связях. Пока, к сожалению, мы ведем себя так, как будто думаем, что нам больше не придется встречаться, но это не так.

Мне кажется, что мы, представители бизнеса, европейские ERT, Круглый стол промышленников России и ЕС можем что-то сделать для поддержания интенсивности диалога. Пользуясь случаем, я призываю наших европейских представителей послать сигнал Брюсселю: давайте на уровне Евразийской экономической комиссии и Европейской комиссии сохранять определенный уровень контактов, продолжать обсуждение тем.

Интересный факт, что наша торговля с США падает, но не так быстро, как торговля с Евросоюзом. Она упала на 17%. Это тоже много, но не настолько, как с Европейским союзом. Торговля с Германией упала на 35% за первый квартал. Нужно ли нам это? Хотим ли мы этого? Зачем нам терять то, что у нас есть? У нас и так хватает других проблем, зачем нам создавать себе новые?

Пользуясь случаем, призываю всех сохранять интенсивность диалога хотя бы на уровне бизнеса. Есть новые проекты на территории ЕАЭС, которые были бы интересны нашим европейским партнерам: это развитие инфраструктуры, Новый Шелковый путь. Они могли бы служить площадкой для позитивного общения и диалога, сохранения контакта для будущего.

Еще одна интересная для всех нас тема. Мы понимаем, что сегодня вопрос Украины является главным краеугольным камнем возникшего политического напряжения. Возможно, он мог бы быть инструментом разрешения сложившихся противоречий и проблем? Без стабилизации экономической ситуации на Украине трудно представить себе разрешение существующего политического кризиса. К сожалению, мы делаем очень мало, если вообще делаем что-то для стабилизации экономической ситуации. Нет обсуждения ни проектов по Украине, ни ситуации по Украине. Я не обладаю большими знаниями об украинской ситуации. На мой взгляд, достаточно того, что мы видим в средствах массовой информации, российских и не российских, чтобы с уверенностью говорить: экономическая ситуация на Украине крайне нестабильна. Это означает, что существуют и

политические, и социальные риски. Почему бы России и Евросоюзу не попытаться найти форматы обсуждения экономической повестки дня для Украины? Украина — важнейший внешнеторговый партнер для России, как и Россия — для Украины. Доступ на российские рынки крайне важен для украинских товаров. Может быть, нам были бы очень полезны консультации на эту тему на уровне Европейской комиссии и ЕАЭС?

Спасибо.

**M. Larkin:**

Thank you. You mentioned some good examples regarding Kazakhstan. Let me now turn to Mr Oshakbayev, Deputy Chairman of the National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan. What are some of the best practices, and perhaps also examples from SMEs and entrepreneurs, in this context?

**Р. Ошакбаев:**

Большое спасибо за предложение выступить.

Вы знаете, что во всех ключевых стратегических программах в Казахстане, и в среднесрочных и в долгосрочных, развитие малого и среднего бизнеса, улучшение инвестиционного климата являются ключевой точкой. Я люблю цитировать слова президента: «Есть только один надежный путь для процветания — это всемерное развитие малого и среднего бизнеса».

Безусловно, в этом контексте евразийская экономическая интеграция для нас сейчас является вопросом номер один. Нужно принимать во внимание, что Казахстан крайне чувствителен к любым изменениям и новациям, которые происходят в рамках этого процесса. Во-первых, мы в десять раз меньше, чем Россия. Во-вторых, многие индустрии у нас инфантильны по сравнению с развитой промышленностью, которая досталась в наследство от Советского Союза как России, так и Республике Беларусь.

Конечно, сейчас ключевой вызов для казахстанского бизнеса — это евразийская интеграция. Мы всегда подчеркивали, что являемся убежденными сторонниками этой интеграции, нам нужен доступ на общий рынок. Так вот, ключевым вызовом является получение экономических выгод от этой интеграции, потому что становление идет, во-первых, очень быстро, во-вторых, в очень непростых условиях. Алексей Александрович справедливо сказал: падение товарооборота у нас очень серьезное, а для Казахстана, который традиционно имел отрицательный торговый баланс со странами ЕАЭС, этот дефицит серьезно увеличивается. Если мы просто сопоставим наш экспорт и взаимную торговлю до Таможенного союза в 2010 году и в 2014 году, то увидим, что мы сейчас экспортируем меньше, чем до Таможенного союза. Если мы сопоставим нашу торговлю с третьими странами, то увидим, что наша торговля с третьими странами, с которыми нет единой таможенной территории, развивается несопоставимо лучше. Если мы берем первый квартал 2015 года, то падение по экспорту даже машин и оборудования — 75%.

Безусловно, есть совершенно объективные вещи, которые сможет легко объяснить любой экономист: это серьезная девальвация рубля и потеря объективной конкурентоспособности. Подчеркиваю, объективная инфантильность ряда промышленных секторов, безусловно, представляет крайне чувствительный для нас аспект.

Второе, что я хочу сказать: сейчас оказывается очень сильное влияние на национальную нормативно-правовую базу и на инвестиционный климат Казахстана, и оно постоянно увеличивается. Мы активно работаем с Евразийской экономической комиссией, мы специально открыли представительство, буквально недавно на Астанинском экономическом форуме мы подписали документы о создании делового совета с РСПП и с другими нашими иностранными коллегами. Надеемся в текущем году летом подписать и обновить наш меморандум взаимодействия с Евразийской



экономической комиссией. В целом уровень транспарентности и диалога, который сейчас демонстрирует комиссия, можно сказать, совершенно блестящий. Идут сложные переговоры в отношении технических урегулирований, технических регламентов и других аспектов, но мы рады, что общее понимание есть.

Очень важно не ставить политические вещи перед экономической целесообразностью, чтобы интеграция была устойчивой и успешной. Если бизнес не готов открываться или убирать барьеры в каких-то секторах, безусловно, здесь нельзя торопиться.

Сейчас нам важно перевернуть ту нормативно-правовую базу, которая уже создана. Мы признательны Виктору Борисовичу и в целом Евразийской комиссии. Скажем, пример книжек МДП — это совершенно одиозная история. Мы вместе с РСПП решили подписать обращение к главам государств и вынесли на последний межправительственный совет предложение. «Карфаген должен быть разрушен», наднациональная нормативно-правовая база должна работать, и никакие решения федеральных чиновников не могут поставить ее под сомнение. Пришла последняя новость: на 35 постах открыли книжку МДП. Мы были не согласны принципиально, когда российская сторона говорила: «Хорошо, два поста мы откроем, все там будет хорошо». Нет, мы должны действовать принципиально: или мы соблюдаем эту базу, или не соблюдаем. Алексей Александрович подтвердит: если не соблюдаем, то у нас возникает очень серьезный вопрос, как эта база будет работать в остальных частях.

Другой контекст: в текущем году Казахстан вступает во Всемирную торговую организацию. Длившиеся практически 20 лет переговоры были очень сложными. В Найроби с 15 по 18 декабря должна пройти десятая министерская конференция, на которой, как мы надеемся, будет объявлено о вступлении Казахстана в ВТО. Очень большой вызов для нас связан с тем, что 3 171 товарная позиция имеет таможенный тариф ниже, чем в

рамках Таможенного союза. Большой вопрос: как нам администрировать безболезненно, не нарушая базовый принцип свободы передвижения товаров. Я думаю, что одной маркировкой мы здесь не обойдемся. Маркировка — это очень важно и нужно, мы должны развивать наш пилотный проект. Мы дискутируем с правительством и приходим к пониманию, что нам нужно усиливать обоюдный контроль, интегрированный контроль по аспектам технического регулирования, уплаты таможенных пошлин на наших границах, чтобы это не нарушало базовые принципы свободы перемещения товаров.

Я ожидаю не большой, но значимый шок для нас от вступления Кыргызстана в Евразийский экономический союз. Опасения связаны со снятием таможенного контроля, так как у наших коллег есть обоснованные сомнения в связи с тем, насколько велик объем серого импорта из Китая в Кыргызстан. Мы видим доказательства тезиса, что субъекты рынка реагируют на сигналы: как только стало более конкурентно покупать товары в России, у нас мгновенно произошел очень серьезный отток капитала, серьезное падение. Если мы увидим, что можно будет свободно ввозить товары из Китая в Кыргызстан, в Россию, я думаю, в течение полугода-года мы увидим этот эффект, и для нас это тоже очень большой вызов.

Есть еще и такой нерешенный вопрос, как утилизационный сбор. Мы считаем, что это квазибарьер: мы должны или ввести его в правовое поле, или что-то с ним решить.

В конце я хочу сказать, что любой диалог важен и нужен, особенно принимая во внимание текущую сложную ситуацию. Европейский союз и ЕАЭС — здесь надо искать больше точек соприкосновения или проектов, которые точно дадут эффект «выиграл-выиграл». На Астанинском экономическом форуме глава Казахстана Нурсултан Назарбаев выдвинул идею о создании Евразийского трансконтинентального коридора. Группа наших экспертов, ветеранов отраслей, считает очень выгодным для

Европы, для Китая, для России, для Казахстана этот проект строительства новой двухъярусной железной дороги, которая позволит осуществлять двухъярусные контейнерные перевозки. Потенциально Казахстан готов сделать узкую колею до Жезказгана, сделать серьезный логистический хаб, чтобы по лучевому принципу — как на Зауралье, так и на юг, транзитом через Россию — можно было перевозить эти грузы. Предварительные расчеты показывают потрясающий экономический эффект. Здесь как раз то, о чем мы говорим все чаще и чаще: как сопрячь, с одной стороны, евразийскую интеграцию, с другой стороны, Новый Шелковый путь — инициативу, которая идет от КНР.

Большое спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you. Allow me to now bring in a European or EU perspective. Mr Pegorier, you are President of Alstom Russia, Ukraine and Belarus and also Chairman of the Association of European Business in Russia. You were given an award for your contributions to strengthening the cooperation between France, Italy and Russia. Can you share with us some of your success stories, or recipes for success, and perhaps also your recommendations to supranational bodies?

**P. Pegorier:**

Thank you, Martina. I will speak in English, and I will speak in my capacity as Chairman of the Association of European Business. By way of introduction, I would like to mention that European business in Russia represents EUR 170 billion of direct investment. This represents 75 percent of total foreign direct investment in Russia. The same companies are major investors in Kazakhstan, Belarus, and Armenia among others. This means that business with Europe is important.

The Association of European Business represents these investors. I would like to say that the Association strongly recommends for the European Union to consider opening an official dialogue with the Eurasian Economic Union, as well as opening free trade agreements negotiations with the Eurasian Economic Union. This Union of European business is a reality to us, and Brussels needs to understand that as well.

Firstly, we believe that opening free trade agreement negotiations with the Eurasian Union will be advantageous for European business. Why? Because it will increase market size. We will all become bigger because we all have access to a bigger number of suppliers, to a larger labour force, and so on. Moreover, the Eurasian Economic Union may benefit immensely from the European Union's extensive experience and legislation.

Secondly, talks between the EU and the Eurasian Economic Union at a regional level would mean that we have to overcome the current difficulties and frustrations, our own frustration and that of European business, when it comes to bilateral talks between the EU or EU Member States and the Russian Federation. I can mention two specific issues where cooperation between the EU and the Eurasian Economic Union would be extremely helpful for us.

First of all is the issue of parallel imports. Mr Khristenko knows this very well. Or, put another way, the national exhaustion of trademark rights in relation to the parallel importation of goods, which is currently being discussed by the Eurasian Economic Union. The second issue, which is also critical to us, is the harmonisation of technical standards and regulations. The removal of this non-tariff trade barrier continues to be of critical importance to us. For this we believe that official and definitive talks between the EU and the Eurasian Economic Union are necessary.

Hence I would like to make a very specific proposal here today to the participants of this Round Table, which is to perhaps prepare a declaration today asking our

authorities to intensify ties and relations between the EU and the Eurasian Economic Union. Thank you.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Let me turn to Mr Boev, the Director General of RTI. Your company operates in the defence sector. What are the benefits of this cooperation to you and your company, particularly also in terms of technology and science?

**С. Боев:**

Спасибо. Добрый день!

Очень важно, что мы сегодня собрались, обсуждаем эту тему, потому что построение взаимоотношений между Европейским союзом и Евразийским экономическим союзом — это фундаментальная задача. Формирование этой модели взаимодействия будет зависеть во многом от активной позиции бизнес-сообщества. Сегодня уже есть яркие примеры реализующихся проектов, участниками которых являются представители Европейского союза и представители Евразийского экономического союза. Я полагаю, что в этой ситуации очень многое будет зависеть от наднациональных структур. Многие из присутствующих имеют опыт работы в рамках Круглого стола промышленников России и ЕС (КСП). Он очень убедительно демонстрировал и демонстрирует положительные производные, особенно для высокотехнологичных проектов. Очень многие проекты, которые мы реализуем с европейскими компаниями в области высоких технологий, абсолютно точно способны развиваться и дальше, в рамках нового формата. Мне кажется, что положительный опыт нашей работы в КСП должен получить дальнейшее развитие в рамках уже нового формата «ЕС — ЕАЭС». Спасибо.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Let me turn to Ronald de Jong. Mr de Jong, you represent Royal Philips and are also a Young Global Leader of the World Economic Forum. What is your perspective on the benefits and challenges for business in this context?

**R. de Jong:**

I will try to be very brief in view of the time. The collaboration between the EU and the EAEU is extremely important. This is especially so if we not only take the interests of the public sector or the private sector into account, but also look at the interests of and the benefits to the hundreds and millions of people being ruled and governed by the laws and regulations coming out of the EU and the EAEU. Let me give you a very practical example. Philips is a leader in the field of healthcare technology. We bring innovations to market that can improve and save people's lives. We bring innovations to market every three to six months. In certain countries, however, registration to bring a product to market can take up to 12 months.

If we want a close collaboration that is based on trust, open dialogue, facts, figures and pragmatism between the EU and the EAEU, then we should apply a more lenient regime on the registration of products that have already been registered. For instance, in the EU, we would 'bring products to life' faster, which would reduce costs and would help to improve lives sooner.

I think this proves the ultimate point, and it is something that we should realise. There are many more examples and I am sure that some of my colleagues have some of those to share as well. Thank you.

**M. Larkin:**

Thank you very much. I would like to bring in also some perspectives from the financial sector, some of the benefits that this collaboration brings in that sector.

Mr Bychkov, you are the President and General Director of RUSS-INVEST. What is your perspective on this?

**А. Бычков:**

Добрый день!

Надо сказать, что Евразийский экономический союз существует не только для создания преференций для стран-участников, но и для создания условий для диалога с другими крупными организациями, в первую очередь с Евросоюзом. За последние несколько лет парламенты трех стран — России, Белоруссии и Казахстана — проделали большую работу. Были ратифицированы несколько соглашений о макроэкономической политике, о валютных вопросах, о свободном движении капитала и другие. Договор о создании Евразийского экономического сообщества, подписанный в прошлом году, пока не решил всех проблем, в частности в валютно-финансовой сфере. Создание единого регулятора, единого Центрального банка отложено на 2025 год. Кроме того, существует необходимость дальнейшего регулирования торговли энергоносителями, а также обсуждения вопроса изъятия некоторых преференций в торговле между странами-участниками.

Три страны, которые изначально были инициаторами, имеют несколько разные требования в валютно-финансовой сфере. Например, требования в Казахстане к минимальной капитализации банков значительно выше, чем в России и Белоруссии. Сохраняются разные требования по отчетности, в частности международные стандарты финансовой отчетности используются в разной степени. Существуют и разные требования, разные условия для работы на рынке ценных бумаг.

В последнее время ведутся переговоры по унификации, большей стандартизации в этих вопросах, и необходима дальнейшая активная работа для либерализации рынка. Чем больше будет либерализован рынок

финансовых услуг, тем больше будет конкуренция на нем и тем выше будет его эффективность.

Европейский союз — это крупнейший торговый партнер евро-азиатских стран, входящих в Евразийское экономическое сообщество. На данный момент Евразийский союз чаще, чем Европа, заявлял о необходимости сотрудничества с Европой, об этом на прошлой неделе заявил заместитель министра иностранных дел России Мешков.

Мы надеемся, что в перспективе странам Евросоюза будет удобнее заключать межправительственные соглашения с самим Евразийским союзом, чем с отдельными странами, входящими в него. Мы надеемся на дальнейшие перспективы сотрудничества. Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you very much. Before I turn to Mr Kostin, I think Mr Oshakbayev wanted to comment on the single currency within the EAEU.

**Р. Ошакбаев:**

Коллеги, я хочу сказать, что в развитии диалога очень важно не политизировать Евразийский экономический союз. Как вы знаете, именно по инициативе Нурсултана Назарбаева слово «экономический» было добавлено в название Евразийский экономический союз.

В целом в Казахстане тема единой валюты, инициатива дальнейшей интеграции, которая выходит за рамки договора, воспринимается очень остро. Эта тема исключительно чувствительна. Мы обсуждали этот вопрос с нашим правительством. Мы не то что не готовы в настоящий момент, но рассматриваем такую возможность в будущем. В настоящий момент мы даже не готовы вести дискуссии в отношении единой валюты, дальнейшей интеграции денежно-кредитной политики, налоговой политики. Виктор Борисович знает: в договоре фундаментально прописано, что темы



промышленной политики, налоговой политики осуществляются самостоятельно, являются суверенным правом всех стран ЕАЭС.

Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you. Mr Kostin, you are the President and Chairman of VTB Bank. What prospects and difficulties do you see for the financial sector?

**А. Костин:**

Я добавлю ложку дегтя, spoon of tar, в нашу дискуссию.

На мой взгляд, перспективы сегодня не очень радужные, и связаны они прежде всего с тем, что я не вижу со стороны Европейского союза никакого желания развивать отношения, исходя из экономических, коммерческих, бизнес-резонансов. Европейский союз и лидеры европейских государств осуществляют то, что направлено на разрушение сложившихся еще со времен Советского Союза экономических связей и на восстановление военно-политического противостояния, в том числе в ядерной области.

Мне кажется, что сегодня отношение ЕС к России, к Евразийскому союзу носит исключительно политический характер. Вместо продолжения переговоров по формуле «ВТО плюс», которое могло бы быть основой для развития интеграции, ЕС начал постоянно политизировать тему. Мы не так проводили выборы, много воровали на Олимпийских играх, принимаем не те законы. Евразийский союз был воспринят как угроза. Стали говорить: «Это восстановление империи, это восстановление Советского Союза». Наблюдая, как Германия становится безусловным лидером в Европе, мы же не говорим о восстановлении Германской империи или Германского рейха. Россия тоже не преследовала цель, для нас это естественный путь развития — интеграция. Вместо того чтобы строить отношения с Россией и с ЕАЭС, в ЕС приняли линию Восточного партнерства, как будто других

проблем у ЕС нет: нет Греции, Кипра, Венгрии. Значит, нужны Молдова, Грузия и особенно Украина, которую за рога тянули, даже против ее воли, в Европейский союз и в итоге пришли к конституционному перевороту. Трагедия сегодня Украины — это дело рук прежде всего Европейского союза, давайте об этом честно говорить.

Я не вижу больших перспектив, пока политическое руководство европейских стран и Европейского союза не изменит этот подход, не заложит в основу то, о чем говорят сегодня все бизнесмены: «Нужен бизнес, нужно взаимодействие». Сегодня нам говорят, что они полностью зависят от минских договоренностей. Под ними стоят четыре подписи, а не только российская: давайте все вместе выполнять их и двигаться к другому миру.

В Европе возникает реальная угроза — не только экономическая, но и политическая, военная. Мне кажется, это очень опасная тенденция. Пока я не вижу желания политического руководства Европы двигаться в другую сторону, следовательно и банки будут пока выжидать, потому что трудно представить большие перспективы в совместной работе, тем более в условиях санкций.

Спасибо! Извините.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Mr Tricoire, do you have a more positive outlook or perspective? Maybe also on the prospect of the single electricity market, by 2019, within the Union?

**J.P. Tricoire:**

I will try to be a bit more positive, but I cannot speak for the politics, because that is really not my speciality. However, I can testify as a witness to the advantages of more integrated and collaborative zones. I absolutely support the idea of a

more integrated Europe and Eurasia, starting with the common sense idea that, as you said, you cannot divorce your neighbour. And, on top of that, we have a highly complementary neighbour. In the field of energy, if you combine the very rich-in-resources Russia with the high-consuming rest of Europe, complementarities become obvious. Then there is China, the other neighbour who is growing in importance, especially in the wake of its recent 'Silk Road Economic Belt' initiative.

As an industrialist, our company employs 40,000 people in Western Europe. We employ 30,000 people in China. Those are big industrial places. We employ 12,000 people in Russia, where we are probably a very local production outfit. My dream is to have open transportation, open circulation, and open flow of people, finance and goods across this geographic area.

When I look back, perhaps the most recent experience we have of integration is the European Commission. When it was formed, it came as a shock to all of our companies, because it created a more competitive intensity. In terms of skill for our business, however, in terms of consolidation, in terms of collaboration, it really offered many more opportunities for people to work in many countries, which I did personally. It brought benefits to the customers, it took away volatilities of currencies that were creating non-equity in the playing field. Hence it created many benefits that, 30 years later, have made our company stronger on a local and on a global scale.

I am therefore absolutely in favour of the idea of more integrated zones. The nightmare of today is the multiplicity of regulations, even within the European Commission, the multiplicity of standards, and the difficulty of carrying goods across. This needs to be simplified, for the benefit of the consumer.

Let me finish by saying that, so many years after the creation of a European Union, we still have different countries, different languages, different cultures. At the same time that we are trying to reduce complexity, we also have to recognise

the unique aspects of each culture, especially in terms of nations with ancient historical monuments and traditions that carry a lot of depth. We have to make sure that while we are creating a more mobile market – at least this has been our experience at Schneider – you have to also be very local in every one of the geographies you operate in.

**M. Larkin:**

Thank you. Mr Baskakov, you are the President of UTLC. Many would say infrastructure is a great opportunity for better economic cooperation, and that perhaps the transport sector could become a driver for this convergence of the economies of the EU and EAEU. What is your view on this?

**П. Баскаков:**

Добрый день! Да, постараемся стать драйвером.

Сейчас я расскажу о более практических действиях, которые предпринимает компания. Компания была создана в ноябре прошлого года тремя участниками: ОАО «Российские железные дороги», «Казахстанскими железными дорогами» и «Белорусской железной дорогой». На сегодняшний день это первый бизнес-проект такого масштаба в логистике, который основан на использовании интеграционного потенциала Евразийского союза. Идеей данного проекта является объединение контейнерных активов трех железнодорожных администраций в рамках единого технологического процесса, в рамках единой технологии. За счет оптимизации бизнес-процессов и совместного использования активов компаний, входящих в периметр холдинга, мы создаем единую транспортную логистическую систему, способную эффективно конкурировать на глобальном рынке международных перевозок, в том числе и транзитных перевозок между Китаем и Европой. Сегодня у нас появилась уникальная возможность многократно увеличить этот транзит из-

за того, что регионы Западного и Центрального Китая бурно развиваются. Мы оцениваем этот потенциал на ближайшие годы в размере одного миллиона контейнеров в 20-футовом эквиваленте. Сегодня, несмотря на то, что общие объемы перевозок, в том числе экспортно-импортных, значительно сокращаются, эта доля в наших перевозках, именно этот классический транзит, сегодня растет. Вместе с нашими партнерами мы увеличили объемы по отношению к прошлому году в три раза.

В целом в технологическом плане у нас нет никаких проблем во взаимоотношениях с Евросоюзом, если не учитывать тот факт, что объемы значительно сократились: идет падение на 40%. В Европе работают шесть наших дочерних компаний, у нас хорошие отношения в этой системе.

Я хочу поднять пару вопросов, которые мешают нам создавать единую интеграционную модель бизнеса. Бизнес-модель ОТЛК построена по принципу операционного холдинга, когда все компании группы работают по единой технологии в рамках единой производственной системы. Это создает потенциал для значительного снижения издержек: мы оцениваем снижение издержек не менее чем в 20%. В России и Белоруссии такая задача может эффективно решаться за счет использования модели единой управляющей компании, однако в Казахстане закон об управляющей компании не работает: его там просто нет.

Второй вопрос — это несоответствие налогового законодательства. Сейчас нормативная база такова, что если транспортные компании из стран Евразийского союза используют в перевозке активы друг друга, то в результате в цену услуг включается НДС, который является невозвратным. При этом использование вагонов и услуг компании любой другой страны, не входящей в ЕАЭС, НДС не облагается, что создает неконкурентоспособные условия для осуществления данного бизнеса.

Этими примерами я хотел обратить внимание на необходимость создания благоприятной среды для развития бизнеса международных проектов и на

необходимость дальнейшей гармонизации наших нормативных документов, которые позволяли бы бизнесу работать в равных условиях.

Спасибо за внимание.

**M. Larkin:**

Thank you. Mr Borchert, you are going to complete our Business Round Table. Now that the EAEU is forming a common market for communication services, what is the role of European companies in this context?

**P.R. Borchert:**

Thank you. European companies have an extremely important role to play here. I would like to echo and build on Mr Alexey Mordashov's excellent comments on the importance of dialogue in telecommunications and intensifying communications. I spent the last five and a half years living in Asia and have just returned to Europe. We have fallen behind in Europe, specifically in the communications sector. Developments in North America and many parts of Asia have been a lot faster. As an example, revenue in the mobile communications sector in 2010 in Europe was still 50 percent larger than in the US, but today the US has surpassed Europe.

So there is work to do, but why is this important? It is important for our sector but, as we are looking at communications in a wider sense, in the context of the Internet of Things, in the context of Industry 4.0, the competitiveness of the communications sector is extremely important. The reason communications development in Europe has slowed down recently is in large part due to the fragmentation that we are seeing, as well as inhibitory regulations. It means a slower adoption rate of new technologies, and slower revenue growth and value capture in this sector. That in turn impacts on the ability to invest and to innovate. From this perspective therefore, communication and harmonisation of policies is extremely important going forward. We need more harmonised policies, we need

to look at innovation from a perspective of building global value chains. Our sector is global in nature. As such, we very much support initiatives such as the Digital Single Market in Europe, as well as generally closer ties and closer collaboration between the EU and the EAEU.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Let me now turn to Mr Likhachev, the Deputy Minister of Economic Development for Russia. Thank you for joining us at today's session. In an interview in March this year, you said despite the range of benefits there is still a lot of risk associated with trade within the EAEU. Can you perhaps elaborate on some of these risks, and maybe also provide us with some ideas of how we could overcome and mitigate some of these risks?

**А. Лихачев:**

Вы имеете в виду риски, связанные с ассоциацией Украины с Европейским союзом, или риски, связанные с Россией и созданием диалога «ЕАЭС—ЕС»?

**M. Larkin:**

Within Russia and EU dialog.

**А. Лихачев:**

Мне как раз кажется, что диалог между Европейским союзом и Евразийским союзом не содержит никаких рисков, кроме технологических. Более того, насколько я понимаю, собравшийся круглый стол дает практически обоим правительствам — и в Брюсселе, и в Москве — определенную директиву на проведение такого диалога. Поверьте мне, тонкости, связанные с теми или иными видами регуляторики — в сфере транспорта, высоких технологий, торговли, — не носят фатального характера. Все переданное на

наднациональную компетенцию будет организовано на уровне Евразийского союза. Что осталось в национальных компетенциях — мы решим на уровне бесед и диалогов с национальными правительствами.

Сам контур тогда еще так называемого НБС, Нового базового соглашения о партнерстве, уже был положен на бумагу: это было и в 2000-е годы, это было и в конце 1990-х. За этим столом сидят люди, которые докладывали об этих документах нашему Президенту. Другой разговор, что работа на нашем уровне — на уровне профильных министерств, не только Минэкономразвития, но и отраслевых ведомств, Федеральной таможенной службы — стала практически невозможна.

На мой взгляд, немного странная история: путь из Москвы в Брюссель лежит через Киев и наоборот. В первую очередь это совершенно не соответствует потребностям бизнеса. Я не хочу сейчас подробнейшим образом останавливаться на сути, предтечах и, самое главное, последствиях украинского кризиса. Имею честь участвовать в переговорах на самом глубоком уровне с первых дней существования такого понятия, как ассоциация Украины с ЕС.

Могу вам сказать, что может быть найдено любое решение, любое комфортное сосуществование двух регуляторику — регуляторику европейской и регуляторику СНГ, евразийской — на переходный период, который будет комфортен как украинскому, так и российскому бизнесу, при одном необходимом, немаловажном, обязательном условии — желании переговорщиков искать компромисс. У российской стороны это желание есть. Более того, за директивой на эти переговоры мы обращаемся непосредственно в РСПП — к людям, сидящим за этим столом, и прекрасно понимаем, как можно было бы комфортно построить эту работу. К сожалению, пока наши разговоры остаются в основном предметом политических баталий, экспертных споров. Выхода из них не видится. Это первый момент.



Второй момент. Отрадно было слышать о том, что большинство представителей отраслей и лидеров гигантов, европейских компаний видят сферы, в которых невозможно или бессмысленно строить границы на Евразийском континенте. Границы сегодня существуют, и, к сожалению, за последние полгода мы не сделали ни одного шага, чтобы начать их стирать. Мы готовы к этой работе, и там, где нет полномочий Евразийского союза, где мы обойдемся решениями на уровне Российской Федерации, мы готовы завтра к этой работе приступить в отраслевом формате. Однако необходимо желание, необходима директива власти — в данном случае власти ЕС — искать компромиссы, технологические и политические решения для данной работы.

Я не был в начале нашего разговора, но интуитивно могу понять, что речь шла о барьерах и о возможности их ликвидации. Я выскажу свое личное экспертное мнение. За последние несколько месяцев мы возродили на контуре Россия — Украина — Европейский союз огромное количество барьеров: экономических, связанных с управлением собственностью, эмоциональных, страшно сказать, военных барьеров. Уважаемые коллеги, дорогие друзья, нам невозможно в таком виде передавать Евразию нашим детям. Нам будет очень стыдно передавать ее в таком виде нашим детям и внукам. Я бы очень хотел, чтобы уважаемый Круглый стол промышленников во главе с теми предприятиями, которые за ними стоят в Европе и в России, дал власти четкую директиву о возвращении за стол конструктивных переговоров. Нужно рассмотреть те предложения, которые есть у Российской Федерации, а она во многом транслирует предложения бизнеса. Зная экспертов со стороны Евросоюза, думаю, и у европейских специалистов такие предложения есть. Уже настало время для поиска компромисса. Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you very much for your comments. Let me now turn to a few participants whom we have invited to share their reflections. Mr Dmitriev, you are the General Manager of the Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers. The pharmaceutical market of the EAEU is largely dependent on imports. How do you see this situation and what opportunities does it open for better cooperation?

**В. Дмитриев:**

Уважаемые господа, ситуация, конечно, сложная, но не критическая. Я хочу поддержать господина Мурашова, определившего несколько ключевых тем, которые могли бы стать стартовыми точками и в процессе взаимодействия, и в процессе развития. Наверное, сфера, которую я представляю, — сфера здравоохранения, живых систем, лекарственного обеспечения — могла бы быть дополнением к этому списку. Почему? Прежде всего, система здравоохранения и само здоровье человека — это критерий, который носит наднациональный характер. У здоровья нет границ. Сегодня коронавирус загулял в азиатском регионе. Мы видим, что это беспокоит всех на всех континентах, и мы понимаем, что бороться с такой бедой проще, легче и эффективнее вместе. Вероятно, это может послужить первой отправной точкой.

Второй момент связан с тем, что все эксперты в мире говорят: сфера биотехнологий и живых систем входит в круг приоритетных задач и для науки, и для экономики. Это может быть драйвером, и давайте посмотрим, что мы можем делать вместе.

Третий момент, который отчасти уже затрагивался: как это ни удивительно, более 50% членов Ассоциации российских фармацевтических производителей — это европейские компании, которые локализовали производственные площадки в России. Сегодня санкционные моменты, которые мы видим, работают не только против российского бизнеса, но и

против европейского бизнеса, локализованного в России. Давайте вместе преодолеем эти барьеры и будем думать о здоровье друг друга!

Спасибо.

**M. Larkin:**

Thank you very much. We are also fortunate enough to have a number of representatives from the Eurasian Economic Commission here. Before I turn to them, perhaps, Mr Khristenko, would you like to share your perceptions of some of the comments you have heard from the business sector to date and some of the proposals and ideas on how to move forward in this context?

**В. Христенко:**

Спасибо! Время — наверное, тот ресурс, который у всех нас на сегодняшний день лимитирован больше всего.

Я обратил бы внимание на одну вещь, которая неоднократно повторялась за этим столом, — на оговорку: «Евразийский, европейский, извините, европейский, извините, евразийский». Эти оговорки, которые часто звучали, мне кажется, ценны как раз единым корнем понимания существа дела. Это одно большое образование, стратегия долгосрочного развития которого есть обоюдная задача в данном случае двух союзов. Я бы сказал, что и ответственность за это — обоюдная у двух союзов. Это продиктовано не только историей всех отношений, но и совершенно точно пониманием будущего. Мне кажется, уровень и острота, которые на сегодняшний день присутствует в отношениях, уже достаточны, чтобы всем совершенно точно понять: никакой альтернативы нет, кроме совместного выстраивания стратегического видения перспектив и определения путей движения к этой цели. Делать это надо не завтра, не послезавтра: делать это надо было уже вчера, ну хотя бы сегодня. Мне кажется, это главное, что звучало у всех, а остальное, как говорится, — детали.

Если идешь по дороге, не понимая, куда ты идешь, любая песчинка может показаться непреодолимой горой. Наоборот, любая преграда может показаться достаточно легким препятствием, если ты точно понимаешь, куда движешься. Время для определения перспектив, стратегий абсолютно точно настало. Других шансов уже просто нет.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Let me turn back to the audience. We have Mr Arianoff with us, Chairman of the Board of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia and Belarus. As a long-serving Chairman of this Chamber of Commerce, we would be pleased to hear your opinion on what you see are the opportunities within the commercial relations of these regions.

**A. Арианофф:**

Большое спасибо! Я расскажу о Бельгии, потому что знаю ее лучше, чем Европу в целом.

Наши офисы находятся в Брюсселе и в Москве. Чтобы продолжить первые шаги, которые были сделаны Евразийским экономическим союзом, нужно обязательно делать что-то более конкретное через разные страны. Сегодня, конечно, довольно сложная экономическая и политическая ситуация, но все может быть решено, потому что инвесторы важнее, чем политика.

В Бельгии 95% от производства идет на экспорт. Бельгия входит в десять крупнейших экспортеров в мире. Конечно, наши фирмы хотят найти новые рынки, и есть вопросы государственного регулирования экспорта. Наша торговая палата тоже решила открыть офис в Москве, чтобы развивать экономический союз Европы и Евразии. Мы поймем, как это делать, найдем путь через конкретные факты. Конкретные факты — это организация экономических миссий в разных странах, которые входят в Евразийский

экономический союз, с помощью государственных властей этих стран. В ноябре на площадке Торгово-промышленной палаты России мы организуем огромный форум Бенилюкс с Евразией, ожидаем около 500-600 участников. В конце ноября будут организованы экономические миссии в трех странах: Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане, — рынки которых наши фирмы еще плохо знают. Вот конкретные факты, самые важные, чтобы наши страны пришли к доверию. Спасибо.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Mr Schauff, you are the CEO of the Association of European Businesses in Russia. What specific steps can business take to really help this cooperation?

**F. Schauff:**

Thank you very much. Firstly, the sanctions have been mentioned and they are most certainly a problem. This week we published the results of research we conducted among our 600 members, mostly large European corporations invested in Russia. For the vast majority of those companies, the sanctions are not a direct or formal problem. Around 80 percent of our member companies are continuing their work without being directly affected by the sanctions. That is very good news. Although the sanctions are a problem, most of these companies are working very pragmatically in the current framework and are doing their best to keep going about their business.

Regarding the integration process in the Eurasian Economic Union, foreign investors certainly are in favour of this integration process for two reasons, which have been mentioned – the bigger market, and harmonisation of the legal framework here. Our experience as a European company has been very helpful, and we are also trying to provide advice to the newly formed Eurasian Economic Commission about what could be good, constructive steps. In this I am grateful

for the very constructive and intensive dialogue we have been able to start in the past few months, also with the Eurasian Economic Union and its Commission. We have the President here, and Ministers of the Commission, with whom we are in intensive communication, and that is a very good thing.

It is certainly our wish, as one of the main representatives of foreign investors here in Russia, that a formal relationship between the European Union Commission and the Eurasian Economic Commission is initiated. However, as long as that is not the case, we are trying to be helpful, also in terms of being an informal framework for communication. In the last few months we have considered questions of customs regulation, and also, for example, questions of parallel imports.

A final remark on the topic of parallel imports. It is an issue that is currently hotly debated in Russia. However, we understand that ultimately it will be regulated at the Eurasian Economic Union level. Foreign investors have discussed it with several of the companies who have already localised their manufacturing here in Russia. It is one of the main questions at the moment. We would certainly be very happy if the liberalisation of parallel imports does not go ahead, ending the legal uncertainties surrounding the discussion in the near future. Thank you very much.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Mr Grigoriev, you are the Head of the Russian Office of the Metro Group, one of the world's largest retail companies. What is your point of view around the role of business in this context?

**А. Григорьев:**

Большое спасибо!

Наша позиция относительно торговли очень понятная. Торговля соединяет экономику с потребителем, торговля соединяет разные страны между

собой, соединяет экономики разных стран и потребителей, поэтому безбарьерная среда — это нужно и важно.

Я очень рад, что сегодня за столом преваляло мнение о том, что барьеры надо снимать, отменять всякие ограничения, санкции, чтобы можно было выстраивать свободное общение и свободное развитие бизнеса. Мне кажется, что в этой связи любые интеграционные процессы заслуживают приветствия и поддержки. Важно, чтобы в рамках интеграционных процессов эти вопросы решались обязательно с участием бизнеса, с непременно привлечением бизнеса к обсуждению этих проблем от начала и до конца, будь то в рамках Евразийского экономического союза, будь то в рамках Европейского союза, где тоже есть стройки и проблемы, которые надо решать. Если закреплять свободы и возможности для бизнеса, то делать это нужно обязательно здесь.

В рамках Европейского союза мы наблюдаем некоторые дефициты, когда степень согласованности свобод в Европейском союзе настолько низка, что ряд стран позволяет себе дискриминационные меры. С этим тоже надо бороться, и я очень надеюсь, что в рамках Евразийского экономического союза как раз эти трудности, эти проблемы учтут, и будут сделаны соответствующие выводы в сторону рыночной ориентированности и либерального регулирования бизнеса. Очень важно, чтобы выстраивалось прагматичное, неполитизированное взаимодействие государственных органов, которое содействовало бы развитию бизнеса, содействовало бы гармонизации разного рода правил, требований и стандартов, которые мы с удовольствием поддержим.

Идеальная картинка: свободный бизнес, свобода создания бизнеса, свобода операций на территории разных стран — это видится как светлое будущее. Спасибо.

**M. Larkin:**

Thank you very much. I believe we have a short comment from Mr Shokhin, who is the President of RSPP.

**А. Шохин:**

Понятно, что времени нет. Спасибо, что дали мне слово!

Я хочу дать информацию: выстраивание отношений между ЕАЭС и ЕС — безусловно, приоритет для российского бизнеса, с учетом того, что многие компетенции уходят из российской юрисдикции в наднациональную. В мае мы учредили пятисторонний деловой совет ведущих бизнес-ассоциаций пяти членов Евразийского экономического союза. Буквально в течение ближайших дней или недель мы вместе с Евразийской экономической комиссией переформируем взаимоотношения бизнес-сообщества пяти стран и Евразийской экономической комиссии с учетом новых реалий.

Достаточно эффективно развивался диалог в рамках так называемого Консультативного совета, во главе которого стоит Виктор Христенко. В этом совете — представители бизнеса всех стран по основным компетенциям Евразийской комиссии. Не могу сказать, что мы реализуем все возможности отстаивания интересов бизнеса. Виктор Борисович подтвердит, что резервы есть. Сейчас очень важно организовать еще один вектор взаимодействия, а именно найти адекватных партнеров в Брюсселе. Это ассоциация Business Europe, Круглый стол промышленников России и ЕС, и нам хотелось бы, чтобы на эту площадку были вынесены и спорные вопросы, такие как ассоциация Украины с Европейским союзом.

Нам будет легче деполитизировать и сделать более прагматичным обсуждение тем, связанных с техническим регулированием, с таможенными процедурами, с целым рядом других вопросов, если мы будем обсуждать украинскую тему в треугольнике «Евразийский экономический союз — Европейский союз — наши украинские коллеги», если мы найдем и на



Украине адекватных партнеров. Мы нашли было таких партнеров, но руководитель Федерации работодателей Украины — то в Вене под домашним арестом, то его активы на Украине арестовывают. Это не так просто, и я надеюсь, что такие структуры, как Ассоциация европейского бизнеса в Москве и Ассоциация европейского бизнеса в Киеве могут выступить здесь посредниками. Если Филипп согласен, будем действовать.

**M. Larkin:**

Thank you very much. Let me now turn to the Members or Ministers of the Eurasian Economic Commission who have joined us for some reactions to this Business Round Table, as well as Mr Artamonov. Please keep your comments very short if possible.

**Т. Валовая:**

Я хочу поблагодарить и европейский, и евразийский бизнес за то, что они активно поддерживают интеграционные процессы, видят в них экономические преимущества. Мне очень приятно слышать от европейцев, что они поддерживают процессы гармонизации, которые проходят на нашем пространстве. Я очень рада, что крупные российские компании выступают здесь даже за углубление интеграции. Понятен абсолютно прагматичный подход казахстанского бизнеса к этому вопросу. Всё, что заложено в договоре, дает возможность совместить и развитие интеграции, и разноскоростные треки, и очень прагматичный подход.

Наверное, самое главное, что я сегодня услышала: европейский бизнес говорит, что надо развивать диалог двух комиссий и двух союзов. Говорилось даже о том, чтобы принять декларацию об интенсификации такого диалога.

К сожалению, у нас даже до этих событий не было никакого формального диалога, его нельзя интенсифицировать, его надо выстраивать с нуля. Мы с

этой позицией абсолютно солидарны, мы к этому готовы, и были готовы еще с момента запуска Евразийской экономической комиссии в 2012 году. Когда мы слышим, что ситуация сложная, и иногда наши европейские партнеры говорят, что урегулирование ситуации на Украине является предпосылкой к выстраиванию диалога между двумя союзами и между двумя комиссиями, я всегда отвечаю, что, наоборот, выстраивание диалога позволит эту ситуацию урегулировать. Если мы выстроим диалог между двумя союзами, то в конечном счете создадим общее экономическое пространство, и такая цель будет поставлена, все текущие вопросы сегодняшнего дня нам удастся решить гораздо быстрее. Спасибо!

**M. Larkin:**

Some final reflections by Mr Artamonov now. Could you please share your reflections on some of the discussions that we heard?

**A. Артамонов:**

Thank you.

Я внимательно следил за дискуссией и понял, что тема, в общем-то, простая: насколько совпадают политический и экономический векторы в этой большой сфере на нашем континенте. К сожалению, приходится констатировать, что на сегодняшний день мы наблюдаем их несовпадение. В свое время, когда мы выработывали стратегию развития региона, я обнаружил, что бизнес в Европе развивается свободно, вне зависимости от того, кто на данный момент находится в политике. Мы эту модель приняли на вооружение, и она доказала свою успешность. Сейчас для меня лично наступил период разочарования, и я вижу, что политика грубо вмешивается в дела бизнеса. Нам в этом случае надо сделать один однозначный вывод: что первично, экономика или политика?

Политики — это самые временные существа на нашей планете, они приходят и уходят. Бизнес имеет многовековую историю, и я не понимаю, как может бизнес позволять так вмешиваться в его дела, когда он наследуется от дедов и его надо передавать внукам. Господин Лихачев об этом говорил: передать надо то, что будет не стыдно передавать.

Я надеюсь, что в странах Евросоюза прежде всего (мы в России абсолютно никакого давления на бизнес не оказываем, я тоже представляю здесь политический срез) бизнес встряхнется и скажет: «Всё, хватит, стоп, это наносит нам непоправимый ущерб». Для содействия этому в странах и Евросоюза, и Евразийского сообщества должны быть территории — лаборатории успехов, на которых можно было бы нарабатывать положительную практику. Одной из таких лабораторий я предлагаю сделать Калужскую область. Пожалуйста, мы открыты для всех, кто хочет приумножать капитал.

Спасибо!

**M. Larkin:**

Thank you very much, and thank you to everyone for the great input and suggestions and reflections. I would like to now turn back to Mr Chubais for his final comments and reactions to the discussion today.

**A. Чубайс:**

Спасибо, Мартина! Желавших высказаться было явно больше, чем позволяли физическая возможность и отведенное для этого время. Я рискну поделиться своими субъективными впечатлениями.

Я давно не бывал на дискуссиях такого уровня и с таким составом участников, с таким поразительно созвучным общим взглядом. Как я для себя понял то, что здесь прозвучало, и как я услышал основные выводы дискуссии?

Во-первых, я услышал прямой, однозначный, я бы сказал лобовой, призыв со стороны руководителя комиссии ЕврАзЭС, со стороны всей комиссии — к восстановлению идеи единого экономического пространства Евразийского союза и Европы. Это первое абсолютно определенное по форме, что на меня произвело сильное впечатление.

Второе: я услышал абсолютно однозначную поддержку этого призыва со стороны представителей российского бизнеса.

Третье: я услышал абсолютно однозначную поддержку этого призыва со стороны бизнеса Казахстана.

Четвертое: я услышал абсолютно однозначную поддержку этого призыва со стороны европейского бизнеса.

Если я где-то погрешил против истины или что-то сказал неточно, поправьте меня, но я сознательно использую термин «абсолютно однозначная», потому что это так и звучало.

Чего категорически не хватает? Категорически не хватает позиции чиновников, бюрократов Евросоюза, кстати говоря, не хватает их физического присутствия здесь. Раскрою секрет: организаторы круглого стола приглашали их для сегодняшнего разговора.

Мне кажется, что такой мощный и однозначно поддержанный призыв никак не может стать просто рукой, протянутой и повисшей в воздухе. В конце концов, колоссальны и беспрецедентны совокупные возможности и совокупное влияние всех, кто собрался здесь сегодня. Я хочу, чтобы мы использовали наш общий ресурс, чтобы важнейшие позиции, высказанные сегодня на круглом столе, воплощались в жизнь.

Хочу поблагодарить всех, кто принял участие в обсуждении, кто слушал, кто выступал. Отдельно хотел бы поблагодарить Виктора Христенко и его коллег. Отдельная моя благодарность Вам, Мартина, за непростое ведение непростого форума. Мне кажется, что он получился. Спасибо!

**M. Larkin:**

Mr Chubais and Mr Hart, thank you for co-chairing with me. To the rest of the panel and audience, this has been a very productive dialogue, and I hope it will be continued in the future, beyond SPIEF, as well. Thank you.