

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
22—24 мая 2014

Панельная сессия
ОТ ВЫЗОВОВ К ВОЗМОЖНОСТЯМ — ДЕЙСТВУЯ СООБЩА

22 мая 2014 — 11:30—13:00, Павильон 3, Амфитеатр

Санкт-Петербург, Россия
2014

Модераторы:

Виктор Вексельберг, Председатель совета директоров, группа компаний «Ренова»; президент, Фонд «Сколково»

Экхард Кордес, Председатель, Восточный комитет германской экономики

Выступающие:

Йорген Килдал, Член правления, E.ON

Олаф Кох, Председатель правления, METRO

Тапио Куула, Президент, генеральный директор, Fortum Corporation

Шив Викрам Кхемка, Заместитель председателя правления, главный исполнительный директор, Группа САН

Кристоф де Маржери, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Total

Филипп Пегорье, Председатель правления, Ассоциация европейского бизнеса; региональный президент по России, Украине и Беларуси, Alstom

Пол Роллинсон, Главный исполнительный директор, Kinross Gold Corporation

Антон Силуанов, Министр финансов Российской Федерации

Жан-Паскаль Трикуар, Председатель и главный исполнительный директор, Schneider Electric

Алексей Улюкаев, Министр экономического развития Российской Федерации

Франс ван Хаутен, Главный исполнительный директор, председатель совета правления и исполнительного комитета, Philips

Участники дискуссии:

Олег Гоцанский, Председатель правления, управляющий партнер, KPMG в России и СНГ

Кирилл Дмитриев, Генеральный директор, УК «Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)»

Михаил Кузовлев, Президент, председатель правления, ОАО «Банк Москвы»

Владислав Соловьев, Первый заместитель генерального директора, ОК «РУСАЛ»

В. Вексельберг:

Есть предложение перейти к работе. Поверьте, мы постараемся сделать сессию живой, дискуссионной, чтобы вовлечь вас в дискуссию по очень важным, интересным вопросам.

Первая сессия, которая закончилась перед нами, касалась глобальных вопросов развития мировой экономики на современном этапе. Тема, которую мы хотим обсудить в рамках второй сессии: «От вызовов к возможностям». Нам бы очень хотелось, с учетом состава наших спикеров и участников нашей дискуссии, чтобы мы затронули системные вопросы состояния российской экономики и поиска активных путей ее развития на фоне той конкретной ситуации, которая складывается в мире. Безусловно, нам бы хотелось услышать мнение спикеров по вопросам улучшения инвестиционного климата, деофшоризации российской экономики, ее инновационного развития, по вопросам регуляторной базы и так далее. Хотелось бы затронуть все вопросы, имеющие насущное значение для сегодняшнего состояния экономики.

Здесь присутствуют носители этого знания, и я хотел бы представить вам уважаемых участников нашей дискуссии. Во-первых, это министр финансов Антон Германович Силуанов, который будет нашим основным спикером. В дискуссии примет участие помощник Президента по экономическим вопросам господин Белоусов Андрей Рэмович. Поможет мне в модерировании сегодняшней дискуссии Эрхард Кордес, председатель Восточного комитета германской экономики.

Состав наших спикеров: господин Пол Роллинсон, главный исполнительный директор Kinross Gold Corporation; Франс ван Хаутен, главный исполнительный директор, председатель совета правления исполнительного комитета Royal Philips; Олаф Кох, председатель правления, главный исполнитель директор METRO AG; и Филипп Пегорье, региональный президент по России, Украине и Беларуси компании Alstom.

Я надеюсь, что подойдет еще господин Трикуар, представитель энергетического холдинга, но пока его нет. Надеюсь, что мы его увидим в начале нашей дискуссии.

Теперь я хотел бы передать слово Эрхарду, чтобы он сказал несколько вступительных слов.

E. Cordes:

Good morning. Ladies and gentlemen, if we want to discuss our joint challenges and possibilities for global economic growth, we cannot do so without first referring to Russia's current situation from the perspective of international investors, for this issue ultimately has an impact on the entire international economic community. You all know that, as a result of the disputes regarding Ukraine, the danger of sanctions by the US and the EU and fears of Russian counter-sanctions weigh heavily on business. All investors currently considering projects have to bear this in mind. We also know that German business has spoken out against economic sanctions as a political tool. We do so in Russia and we do so in Germany, in the EU and also via-a-vis the USA, even if this results in considerable public pressure. We are firmly convinced that mutual investment and mutual trade are always confidence-building measures too. Winning the confidence of investors can take years, although it can sometimes be destroyed in a matter of minutes. However, in the long run, economic sanctions can only be avoided if the Russian government restores international confidence.

Ladies and gentlemen, let me say quite openly: Russia's conduct in Crimea has been criticized in many regions of the world, though I know that the Russian view on it is different. But one has to acknowledge that there are great fears out there that the Russian government might also behave in a similar way in other places. We are already seeing the consequences of that uncertainty. Projects are being postponed or even cancelled completely, capital is being withdrawn from Russia,

the exchange rate of the Russian rouble is deteriorating, bilateral trade is unfortunately decreasing. I would therefore ask you to do everything possible to restore international confidence in Russia as a business location and in aspects such as contractual compliance, legal certainty and protection of foreign investment. Ladies and gentlemen, I am deeply convinced that the economic ties between Russia and the EU must be strengthened further. I now have the pleasure to give the floor to the Minister of Finance, Mr. Siluanov, for his keynote speech. Thank you.

А. Силуанов:

Спасибо. Я абсолютно согласен с тем, что нам необходимо восстановить доверие. Сейчас, я считаю, нам нужно говорить в экономической плоскости. Мы не будем говорить о политике. Я думаю, что сессия наша направлена на выявление наших возможностей именно в экономической сфере.

Что сейчас беспокоит инвесторов? Очевидно, что это неопределенность. Те меры, которые были приняты в отношении отдельных компаний: сокращение инвестиций, снижение кредитов в российскую экономику, — были приняты, естественно, под административным давлением. Что дальше? Как Россия ответит на эти вызовы? На наш взгляд, в этой ситуации самое главное — продолжить тот экономический курс, который Россия проводила в последние годы. Здесь ни в коем случае нельзя ослаблять бюджетную, денежно-кредитную политику, ни в коем случае нельзя ввергать экономику России в неопределенность.

Правительство четко это понимает. Мы намерены и дальше проводить бюджетную политику, которая у нас выработана. Вчера Правительство принимало поправки в бюджет 2014 года, и та бюджетная линия, которая была намечена раньше, будет соблюдаться: Правительство это подтвердило. Та денежно-кредитная политика, которая проводилась Центральным банком до настоящего времени, будет продолжаться.

Никаких ограничений с точки зрения валютного контроля, никаких увеличений налогового бремени не будет. Наоборот, в этих условиях мы должны как можно больше говорить о создании более благоприятных условий для работы инвесторов, для работы бизнеса в России. Понимая это, Правительство приняло решение об ускорении реализации тех «дорожных карт» по созданию лучших условий для бизнеса, которую мы наметили и которая растягивалась на несколько лет. Задача состоит в том, чтобы реализовать эти карты как можно быстрее. Это будет нашим ответом на санкции, которые сегодня действуют.

Реализация Правительством позиции неизменения этой политики уже дала о себе знать. Вы видите, что и ситуация на валютном рынке значительно улучшилась. Курс рубля укрепляется; оттоки капитала, которые были отмечены некоторое время назад, — в первую очередь за счет того, что население как экономический агент переводило рублевые сбережения в валютные, — так вот, эти оттоки капитала замедляются. Не исключено, что в ближайшие месяцы мы получим эффект притока капитала: в условиях стабильности валюты, в условиях мер по снижению инфляции, которые принимают Центральный банк и Правительство, считаю, что нет никаких оснований говорить об изменении денежно-кредитной политики.

Кстати говоря, и рынок это видит. Спрэды на еврооблигации у нас сокращаются. Если после кризисных явлений они подскочили на 100 базисных пунктов, то сейчас, как мы видим, это увеличение снизилось до 50. То же самое и с доходностью наших заимствований на внутреннем рынке: она снижается. Мы видим, что появился спрос на наши бумаги. Это говорит о том, что действия Правительства и Центрального банка абсолютно адекватны, и мы будем дальше проводить эту политику.

Я считаю, что в ответ на санкции в основу наших дальнейших действий должны быть положены четкость и жесткость проведения экономической политики, намеченной Правительством и Банком России, ускорение

проведения структурных реформ, направленных на облегчение работы бизнеса в нашей стране. Над этим мы сейчас работаем. Спасибо.

E. Cordes:

Thank you very much, Finance Minister. Ladies and gentlemen, let me continue now with the short speeches of our panellists. I am afraid that Mr. Tricoire from Schneider Electric is not here, so I will give the floor to Paul Rollinson, CEO of Kinross Gold Corporation. If I may remind all participants not to speak for longer than five minutes. Thank you. The floor is yours.

P. Rollinson:

Thank you. It is a pleasure to be here today with such distinguished copresenters. By way of context, Kinross Gold Corporation is one of the top five gold producers in the world. We operate nine mines in six countries and, of course, we are here in Russia, where we have a substantial part of our operating base.

Our mines in Russia are located in the Chukotka region, in Russia's Far East. It is a relatively remote and sparsely populated region of Russia, but we are significant contributors in the region. Annually, we spend RUB 3.8 billion on taxes and royalties, and we spend about RUB 8 billion on Russian goods and services. Our experience in Russia has really been win-win: it has been good for our company, it has been good for the region and we believe it has been good for the Federal Government.

In addition, we are members of the Foreign Investment Advisory Council (FIAC), which we have found to be a very valuable forum for frank exchange on how we might improve the investment climate for foreign investors. I think I can speak for all CEOs that are members of that forum when I say that, at its highest level, we are looking for certainty, transparency, stability and minimal red tape.

Moving from the general to the more mining-specific, we believe Russia has vast mineral wealth and vast potential future opportunities in mining, but they are underexplored. We would like to work with the government to encourage greater amounts of mineral exploration by foreign investors. There are really three key areas that we have been working on modifying, through the FIAC and with the government. The first is the definition of what constitutes a strategic mineral deposit. To give a little context, mineral exploration is a very risky proposition. You need to spend a lot of money and make a lot of discoveries to get to what might constitute an economically viable mine. The situation now is such that you can do all that work and make the discovery without any certainty that you will be able to keep the deposit. That is a key area that we think could be modified to attract more foreign investors.

The second area on which we have been working with the government is to have the ability to mine immediately upon defining what is called an economic deposit. That is currently not the case. Currently you are required to do all work on your exploration license concession before you can get an approval to mine. This delays revenue and jobs and funding coming into the region. We think if that were modified it would bring revenues into regions more quickly.

The last area is to simplify the claim-staking process. There is a trial underway in the Far East, moving the claim-staking process to what I would consider to be more of a world standard. We are encouraged by this, but it is not uniform. It has not been rolled out in all regions and, in fact, it is not being utilized in Chukotka, where we operate.

I have given a couple of examples. There is a lot of good work that is being done. We are happy with the progress and we are happy with our experience here, but we could go further. By our calculations, if we could get Russia to have a mineral exploration that is on the world average, on par with the average of the top ten countries in the world, we would see USD 1.6 billion of additional revenue before any economic discovery. I would close by saying that there is terrific potential in

Russia, there is more you could do to encourage exploration, and we look forward to continuing to work with the government. Thank you.

B. Вексельберг:

Я хотел бы поблагодарить Пола за очень конкретное выступление, в котором он акцентировал внимание на вопросах, требующих решения для интенсификации инвестиций, особенно международных, в российские проекты, связанные с разработкой и добычей полезных ископаемых, в частности золота.

К нам присоединился Алексей Валентинович Улюкаев, министр экономики, и наша панель получилась беспрецедентно авторитетной. Хотел бы обратиться к нашим следующим спикерам. Заданная конкретная тональность вопросов, по которым, я надеюсь, мы получим комментарии руководителей Правительства, будет очень полезна всей аудитории, и в результате мы сумеем сформировать рекомендации для Правительства.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Франсу ван Хаутену, главному исполнительному директору компании Royal Phillips. Эта компания давно и успешно присутствует на российском рынке, и мнение такого авторитетного руководителя для нас будет чрезвычайно важно. Пожалуйста!

F. van Houten:

Indeed, Philips has been in Russia for over 100 years. Our first project was to light the Winter Palace here in St. Petersburg. Philips today is a healthcare technology company and I would like to talk about health care in my introduction. When we look at the world, maybe 100 years ago the average life expectancy of a worker was about 50 years. In the last 50 years, we have come a long way in improving health and health care, and therefore the life expectancy of people has increased tremendously. I mention this because it has a direct correlation with economic prosperity and people's well-being. At Philips, we believe that

healthcare is an economic investment in the future of a country. I believe that in Russia this is also recognized, and a lot of effort is being made to improve the well-being of people. I think that it is an accomplishment that, for the first time in 20 years, Russia is experiencing a small but natural growth of the population, which we believe is partially due to improved health care.

Of course, the world at large is also facing difficulties in providing care. In several nations, health care consumes a very large part of GDP and is therefore expensive. Moreover, people will have higher and higher demand for good health care as they become aware of what is possible and available. We believe, therefore, that it is important to invest in good-quality health systems for the long term. Technology can improve the efficiency as well as the quality of care. We believe that to roll out great health care and thereby boost economic prosperity and stability is a challenge that we need to shoulder together between healthcare professionals, governments and businesses. We think that there is a unique challenge and opportunity to push this forward, and technology firms, for example Philips, can help make breakthroughs.

You can already tell I am an advocate for collaboration. Certainly, public-private partnerships can provide a breakthrough in the provision of care, here in Russia as well. In that context, we are very happy that we have founded a partnership with the MEDSI Group to roll out state-of-the-art healthcare clinics, which for us is not just about providing equipment but very much also about education, about support and about integration. A long-term commitment there is, of course, essential. Our partnership with the MEDSI Group is unique and we are also keen to see legislation help future public-private partnerships evolve and have a stable environment whereby local manufacturing can also be assured.

In conclusion, I would like to assert that health is an investment in the economy and that stability in providing healthcare systems is a key for future prosperity. Private enterprise is keen to participate and to be a partner in that. And of course, stability in the economy, in the exchange rates, in legislation, will all help

to accomplish that. Therefore, my final point is that dialogue is of the utmost importance, so that we understand each other and that together we can build a better world. Thank you.

E. Cordes:

Frans, thank you very much for your contribution. I could not agree more with what you said: Health is an investment in the economy. It is a long-term investment, but it will definitely pay off. I now have the pleasure to introduce to you Olaf Koch. Olaf is Chairman of the Management Board of Metro Group. Metro Group is, depending on currency exchange rates, the third or fourth biggest retail company in the world. Olaf, the floor is yours.

O. Koch:

Thank you. Let me pick up on the last point that has been made, that dialogue is key. I think that is absolutely essential, in whatever form. For us that has been the key driver of being here in Russia. Metro as a group has been in Russia since 2001 and we are essentially running two businesses. One is a cash and carry business and the other one is a media market. Predominantly, we are running a cash and carry business. We invested EUR 2 billion into Russia. Meanwhile, we have 22,000 active employees working for us and millions of customers, who are predominantly independent businesspeople. So our job is much more than a transactional regional business: we are growing businesses together. This can only work in an environment where there is trust and stability, and therefore I can only endorse what you said.

The way we run our business is essentially to make sure we do two things. One is making goods available. Of course, that is part of commerce. The other one is providing knowledge to the people who run the business, whether it is the person who runs a produce store or an independent retail store, the person who runs a new restaurant, or someone who goes into the catering business. Essentially,

this is the part of the business that supports the supply chain. We have been training people to grow their business from a small supplier based in one store into a mid-sized regional manufacturer that supplies various regions. We have the pleasure of being in more than 40 regions here in Russia, from Kaliningrad to Irkutsk, and in the meantime we are exploring if we can go to the very far east at some point in time.

That is why we very much appreciate that, in the discussion here in the Forum, the topic of small- and medium-sized enterprises was on the agenda. We truly believe that not only are they the backbone of an economy, but most of them are also a driver for growth: in economic terms, but also in terms of quality of life for people and, finally, growth as tax income as well. In the Russian Federation, the number of SMEs is fairly small compared to the rest of the world. Therefore, we truly think that there is much more we can do all together. We as a company are not only ready to grow the business we have; we are ready to invest for more. However, as was mentioned in the introduction, there needs to be an environment where there is stability and the necessary trust, which certainly has suffered in the last couple of weeks. For us, to be here is almost an obligation, because we believe we owe it to the people that run our business for us, and we owe it to the many thousands of partners we have in Russia. We truly believe that the EUR 2 billion mark of investment is actually only the beginning, and we are ready to do more because we believe there is significant opportunity for growth in many aspects here in Russia. Thank you very much.

В. Вексельберг:

Я хотел бы предоставить слово господину Филиппу Пегорье, он представляет группу компаний Alstom. И еще раз хотел бы обратиться к нашим спикерам. Наш Форум предоставляет удивительную возможность для того, чтобы не только быть политически корректными с точки зрения описания бизнес-ситуации, бизнес-климата, в котором мы сегодня

находимся, но и заострить внимание на проблемах, требующих решения. Мне бы очень хотелось, чтобы наша дискуссия в целом и наши спикеры были чуть более конкретными, делаясь опытом своей работы в России.

Филипп, пожалуйста!

Ф. Пегорье:

Спасибо, Виктор Феликсович. Я постараюсь говорить по-русски, если позволите. Есть один момент, который наши министры действительно могут помочь решить, и я могу поставить им задачу. Я являюсь новым председателем Ассоциации европейского бизнеса, и мой вопрос — из области энергетики, которую вы сами хорошо знаете. Вы знаете, что многие фирмы, Alstom в том числе, работают в этой отрасли, но пока у нас, так скажем, нет рынка. Почему? Потому, что цена на электричество заморожена, есть социальные вопросы, государственные и частные фирмы не инвестируют, цена не позволяет им модернизировать генерации и так далее. Нам дают заказы, и мы — промышленники, в частности Siemens и так далее — не можем модернизировать промышленность, потому что у меня здесь заводы, партнеры и так далее. Вопрос в том, что цена должна быть более или менее рыночной. Что касается социальных вопросов, то лучше субсидировать прямо людей нуждающихся, а не всех, кто в этом занят. Это внутренний, чисто политический вопрос. Если вы можете дать хорошую цену, рыночную цену на энергоносители, тогда мы, промышленники, сможем развивать нашу и вашу промышленность все вместе. Спасибо.

В. Вексельберг:

Спасибо, Филипп. Вы затронули очень чувствительную тему. По-моему, самое время обратиться за комментариями к представителям

Правительства. Алексей Валентинович, может быть, Вы скажете несколько слов?

Прежде чем передать слово Алексею Валентиновичу, я хотел бы сделать один комментарий по формату работы. Сессия будет проходить в два этапа. Мы сейчас закончим обсуждение с участниками этой панели; потом очень быстро, я надеюсь, сменимся: у нас есть еще одна группа выступающих; и в конце у нас будет возможность обсудить вопросы с аудиторией и участниками Форума, предоставив им возможность задать вопросы, которые их интересуют.

Алексей Валентинович, Вам слово для комментариев к выступлениям наших иностранных коллег.

А. Улюкаев:

Большое спасибо. Я уже второй раз выступаю в этой аудитории: утром начал здесь. В перерывах между этими двумя выступлениями как раз были двусторонние встречи, в том числе с двумя коллегами, которые здесь присутствуют, Philips и METRO. Знаете, что мне запало в душу? Что коллеги сочетают практический и фундаментальный подходы. Они говорят: мы не просто продаем товар или предоставляем услугу — мы развиваем свой бизнес и сопутствующий, мы развиваем свой бизнес и инфраструктуру там, где присутствуем. Мне кажется, это чрезвычайно важный подход. Ведь мы хотим долговременного устойчивого экономического роста. Не рывка какого-то, а устойчивости.

Часто говорят о противоречиях между ростом и стабильностью. Мне кажется, это две стороны одной медали. Рост должен быть стабильным, а стабильность не должна быть препятствием для роста. В этой связи есть меры стимулирования. Они применимы тогда, когда — экономисты знают — есть разрыв потенциального и фактического роста. Сейчас все эксперты согласны, что у нас этот разрыв есть, и поэтому меры фискального и

гуманитарного стимулирования уместны. Они применяются всеми странами, они применяются и будут применяться и нами наиболее эффективным образом. С другой стороны, меры стимулирования имеют верхний предел. Мы не сможем применять их в России выше, чем потенциальный выпуск. Дальше возникает необходимость в мерах более долгосрочных, среднесрочных. Это меры по совершенствованию институтов, по совершенствованию структур.

В этой аудитории и во всех остальных мы постоянно касаемся вопроса о санкциях. Каким должен быть ответ на санкции? С моей точки зрения, он должен быть исключительно экономическим. Две вещи, которые интересуют инвестора, это возвратный капитал и низкие риски. Можем ли мы положить инвестору на стол эти два фактора? Если можем, это значит, что мы достойно отвечаем на любые политически мотивированные действия. А возвратный капитал — это в том числе управление издержками. Здесь говорилось об издержках в области инфраструктуры. В этом году мы пошли на неординарную меру, это мера только одного года: замораживание тарифов для промышленных потребителей (не для всех, только для промышленных) в области газоснабжения, в области электросетевого хозяйства и в области железнодорожных грузовых перевозок. При этом генерация, цена электричества на оптовом рынке вовсе не заморожена. Более того, ее темпы в этом году, очевидно, будут даже немного выше, чем прогнозные темпы инфляции. С нашей точки зрения, это дает неплохие условия для инвестиций. Плюс, конечно, что очень важно, это уход от перекрестного субсидирования с его долгосрочной тарифной стратегией. Именно так мы и стараемся действовать. Предполагается, что, начиная с 2017 года, индексация тарифов для бизнеса, для промышленных потребителей у нас будет несколько ниже, чем индексация тарифов для прочих категорий потребителей. Это значит, что перекрестное субсидирование будет постепенно снижаться, и именно

рыночный тип тарифообразования, рыночное ценообразование будет рождаться в нашей инвестиционной деятельности.

Кроме того, достойный возвратный капитал означает меры проектного финансирования, соответствующую возможность рефинансировать свои вложения, использование средств Фонда национального благосостояния, Российского фонда прямых инвестиций, других наших крупных финансовых источников для того, чтобы расширять, снимать инфраструктурные ограничения. Меры по стимулированию спроса должны быть дополнены мерами по расширке этих ограничений, а здесь и крупные инфраструктурные проекты, и использование механизмов государственно-частного партнерства, о котором коллеги тоже уже говорили.

Обязанность Правительства — проводить взвешенную, разумную политику и давать законные рамки, которые позволяют бизнесу хорошо работать. Что касается государственно-частного партнерства, это те два закона, которые сейчас близки к финализации. Рамочный закон «О государственно-частном партнерстве» прошел первое чтение в Государственной Думе в апреле. Мы рассчитываем, что до конца весенней сессии он будет принят. В 67 регионах Российской Федерации уже есть местные законы, но нам нужна общая база, чтобы инвестор чувствовал себя комфортно, чтобы он чувствовал, что инвестиции в публичную инфраструктуру, в систему жилищно-коммунального хозяйства, в образование, в здравоохранение поощряются и защищаются государством, имеют долгосрочный временной трек и обеспечены обязательствами по улучшению условий. Наконец, малый и средний бизнес: то, что мы делаем по кредитным гарантиям, по финансированию этой сферы, по обеспечению квот в области государственных закупок, по адаптации систем социального страхования к нуждам бизнеса, — все это позволяет нам рассчитывать на то, что здесь будет серьезный прорыв в области диверсификации. Спасибо.

V. Вексельберг:

Большое спасибо, Алексей Валентинович!

У меня предложение. Мы благодарны нашим спикерам, и сейчас просьба следующим спикерам занять места. Я сейчас оглашу, кто это будет: господин Йорген Килдал, член правления компании E.ON; Тапио Куула, президент, главный исполнительный директор компании Fortum; Шив Викрам Кхемка, заместитель председателя правления, главный исполнительный директор группы САН; Кристоф де Маржери, председатель и главный исполнительный директор Total. К нам еще подошел господин Трикуар из Schneider Electric.

E. Cordes:

A change has been made up here, and we are prepared to continue. I call upon Jean-Pascal Tricoire first. Mr. Tricoire is Chairman and CEO of Schneider Electric. The floor is yours.

J. Tricoire:

We worked together in the CEO Summit, particularly on the topic of energy security, which links very closely to energy efficiency, because one way to secure energy is to consume better energy. What we realized is that in this sector, the challenges are becoming higher and higher, with higher peaks of consumption of the energy itself, with an increase in volatility of generation due to renewables, with issues such as cybersecurity as the systems are going more and more into smart grids, as well as the fact that climatic factors, like storms, are affecting the stability of electrical metrics particularly. From the discussions we have had, it has transpired that we need all energy forms to find solutions. We need to combine all sources of energy on the surplus supply side, and we need to compare and evaluate the solutions on the demand side.

Schneider is more involved in the demand side, where there is one issue which never generates any controversial demands: energy efficiency. Energy efficiency is always a vehicle for saving more energy, and smart grids allow us to better share that energy. If we look at all the players and stakeholders partaking in the equation of improving energy security, improving energy efficiency and reliability, we see that companies like ours at Schneider and other companies have a major role to play in innovation and technology in general, and in operations. From that point of view, this energy revolution happening is about job creation, especially as we go into local production, as in our case. Schneider has 12,000 employees in Russia, for instance.

Utilities have a major role, and they have always had a central role in energy. But as we reach more balance between supply and demand, utilities have the role of directing the evolution of the energy landscape.

The governments, of course, have a huge role in regulation and legislation, so as to create the right ecosystem for players, ensuring there is an open market, for example through doing pilots. For instance, we are working on a smart grid pilot in Skolkovo. In education, we are focused on educating young students in new technologies, and in organizing the financing. Financial institutions have a major role too.

I will conclude by mentioning what the to-dos are here. First is making sure that we adopt policies that limit risk, and technologies that avoid supply disruptions with anticipation and provide back-up for volatile sources of energy. This has been touched upon many times, but we must also avoid subsidies that distort the market. It is a creative business ecosystem, which should bring in the stakeholders, utilities companies and governments to play a role, of which a big part is financing in a private-public partnership. These are all the things we have been working on together.

Dr. H. Buerkner:

Jean-Pascal, thank you for your statements. I now invite the next speaker, Mr. Jørgen Kildahl, member of the Board of Management of E.ON.

J. Kildahl:

Thank you. Distinguished audience, energy is the backbone of every developed society and E.ON have invested EUR 10 billion in Russia since we first came here in 2006. I have 5,000 very dedicated colleagues here in Russia who are producing power for Russia every day. E.ON also has a 40-year long relationship with importing gas to Europe, being one of the largest, if not the largest, importer of Russian gas into Germany.

In the Russian market, we see a huge potential to develop the business further in terms of energy efficiency, in terms of generation, and in terms of improving the efficiency of existing fleets. We also see that a prerequisite for further investments is a regulatory environment. This was already touched upon. We are very sensitive, of course, when we have a 30-40 year investment horizon, when we see that it all changes in a very short period of time. The tariff freeze was mentioned and also the fact that some regulatory issues have been changed. The regulatory framework, which has been discussed many times, is the cause of some concern. We would urge, first, that politicians and regulators be very mindful, and urge them to enter into a dialogue with industry players like us. I am sure that together we will find solutions that are applicable and also beneficial for both parties.

As I mentioned, energy is the backbone, and we are seeing very large improvements in operations in Russia. We are now probably the most efficient energy generator in Russia. We will keep on working together with society to make the development of the energy system as environmentally friendly and affordable as possible for Russian consumers. Thank you.

В. Вексельберг:

В самом деле, это одна из крупнейших компаний на энергетическом рынке. Но, знаете, я позволю себе пошутить. Известный герой нашего кинофильма говорит: «Что бы вы ни играли, у вас все равно получается “Цыганочка”». Что бы мы ни говорили, но все равно возвращаемся к энергетическому сектору как к доминирующему, главному на российском рынке, в российской экономике.

Следующий наш спикер, Тапио Куула, является представителем всем известной компании Fortum и, я думаю, вполне конкурентен в отношении предыдущего спикера, особенно в контексте того, кто наиболее эффективный производитель. Поэтому хотелось бы, чтобы Вы поделились своим опытом работы в России.

Я все время возвращаюсь к одному и тому же вопросу. Будьте чуть более свободными, обратите ваше внимание на те проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, чтобы мы выработали предложения для уважаемых членов нашего Правительства.

Пожалуйста, Вам слово.

T. Kuula:

Thank you, Mr. Chairman. Fortum is a power and heat company and I would say we have three special competence areas worldwide. We are the fourth biggest heat producer. Combined heat and power production is one of our core competencies. We are also very strong in hydropower and nuclear power. We own close to 200 hydropower plants and have ownership in 11 different nuclear power units in Finland and Sweden.

When we talk about the energy sector, I would say there is one key word, and that is predictability. If you think about investments, predictability is important for companies in all sorts of different industries, but especially for the energy sector when we make investments for dense areas. These are key drivers, and an essential part of decision making: predictability, a well-functioning market and

trust. We have invested about RUB 200 billion in Russia and I can mention one example to do with trust and predictability which was extremely important for us. We made a big acquisition in February 2008 and committed close to EUR 4 billion altogether in investments and acquisitions in Russia. Just about six months afterwards, the worldwide financial crisis hit Russia badly. It was very important for us to get a strong political signal that the power reform would be carried out as planned. I think that that has been the case. There have been some variations, but no significant variations compared to the original plan. There is much to do in the energy sector, as we have heard before, but I see that there is also potential for us as an energy company. I would say that the next priority, at least from our point of view, is heat reform. There are significant efficiency improvements in the heat sector in Russia compared to many other countries, and that is in the interest of Russia as a state, and in the interest of customers and of companies.

We feel that business can really bring stability during these difficult times. If we think about it, there is economic interdependence between different regions. If there are both big and small companies that have activities in the EU and in Russia, and if there are significant partnerships between Russia and the EU, certainly that should bring positive development and help to normalize the situation as well. We very much hope that that will happen in the future in practice. We feel that Fortum has been well received in Russia. Certainly Russia is a very essential part of our market, and we are here to stay during the more difficult times as well.

E. Cordes:

Thank you so much for your contribution. I could not agree more with what you said, that having these mutual dependencies between Russia and foreign companies is the best means to create not only further growth but also stability,

predictability and peace in our world. I would now like to ask Shiv Vikram Khemka, Vice Chairman and CEO of Sun Group, to make his contribution.

S. Khemka:

Thank you very much. I have just come from India, where we just had the largest democratic elections in history, in which 551 million people voted to change the government. In the last ten years, the Congress Government, although they started off well, created an economy that was growing much more slowly, partly because of the financial crisis in 2008, but partly because the institution-building that they had started moved towards extractive institutions rather than inclusive institutions. I think the people reacted with a landslide victory for the BJP and the new Prime Minister, Mr. Modi. The reason I bring that up is because in India, we are adding 20 million people to our country every year, which means that every seven years we are creating Russia: to feed, to house, to give energy to, to educate and so on. So the challenges that we face are in a way very similar to the ones faced here, but multiplied manyfold.

Thomas Piketty, in his book *Capital in the Twenty-First Century*, wrote: “When the rate of return on capital exceeds the rate of growth in output and income, capitalism automatically generates arbitrary and unsustainable inequalities that radically undermine the meritocratic values on which democratic societies are based.” The discourse is now moving in this direction. Are we able to create enough growth so that democracy remains meritocratic, or are we creating unequal growth?

This is a huge issue in India, and I would suggest that, with the slow growth rates in Russia, this is potentially a huge issue in Russia as well. Therefore, I would say that the issues one should look at here in terms of systemic change over the longer term should be focused on two main sets of axes. The first is top-down growth versus bottom-up growth. I think India has done a great job on bottom-up growth and not a very good job on top-down growth. On the other hand, I find

that the opposite is the case in Russia: there has been a lot of top-down growth, but not enough bottom-up growth, including foreign investment. The second issue is the quality of the institutions that are being built: are they inclusive institutions or are they extractive institutions? I would suggest these are the two main axes that will determine the success of Russia over the next 20 years.

There has been much discussion about energy, about infrastructure, and there has been some discussion about education. I think Russia's demographics are a huge challenge for the country and hence the mobility of labour markets is going to be a very important and fundamental question in this market. I think that openness will also lead to innovation and institution-building. Thank you.

В. Вексельберг:

Спасибо большое. Прежде чем мы перейдем к вопросам и высказываниям со стороны аудитории, я хотел бы попросить Андрея Рэмовича сказать несколько слов по ходу нашей дискуссии.

А. Белоусов:

Спасибо. Я хотел бы очень коротко остановиться на трех моментах, которые здесь затрагивались. Это рынок энергоресурсов, электроэнергии, регуляторика, это доверие и то, что вообще происходит в экономике, с моей точки зрения.

Что касается рынка электроэнергии, у нас действительно — мы должны это признать — получился определенный разрыв, потому что мы практически полностью его либерализовали, не решив проблему рынка тепла и жилищно-коммунальных услуг. Они тесно взаимосвязаны, и в результате у нас получились достаточно мощные ограничители со стороны населения. Возникает простая дилемма: либо тормозить и идти назад, либо ускоряться в части рынка тепла и ЖКХ. Правительство, конечно, пошло вторым путем. Приняты все принципиальные решения по реформированию рынка тепла.

Это касается вопросов так называемой альтернативной котельной, создания единой топливной теплообеспечивающей компании. Буквально в ближайшее время, в июне, должна быть разработана конкретная «дорожная карта» по кардинальному реформированию рынка тепла.

Что касается жилищно-коммунального хозяйства, то здесь тоже есть решения, связанные с ускорением принятия законодательства в области концессий и в области перехода к долгосрочному тарифу. Это должно разблокировать приток инвестиций в сектор.

Как только мы решим эти две проблемы, мы сможем гораздо более эффективно подойти к регулированию рынка электроэнергии. Это третья задача, которая стоит на сегодня на повестке. Я думаю, что до конца года мы решим эти вопросы. Это также поручение Президента Российской Федерации.

Теперь что касается доверия. Доверие является альфой и омегой ведения бизнеса — базой, основой: это абсолютная банальность. Что у нас сейчас происходит с доверием? С моей точки зрения, есть достаточно четкие индикаторы: это индикаторы оттока капитала и притока прямых иностранных инвестиций. Я должен сказать, что за прошлый год мы получили рекордный приток прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию. Он составил почти 80 миллиардов долларов. Если даже элиминировать влияние сделки ТНК-ВР, то приток все равно превышает 60 миллиардов долларов. В этом году (передо мной платежный баланс, я смотрю цифры за первый квартал) приток прямых иностранных инвестиций в сектор нефинансовых компаний составил 12 миллиардов долларов. Для сравнения: в прошлом году это было 21,3 (надо снять сделку ТНК-ВР, мы получим те же самые 12). В 2012 году — 11,2, в 2011 году — 15,4. То есть на фоне ослабления рубля, что тормозит приток иностранных инвестиций, на фоне тех проблем, о которых говорили наши коллеги, в первом квартале мы тем не менее сохраняем ресурс доверия.

То же касается оттока капитала. Если брать отток из сектора нефинансовых компаний, цифры выглядят следующим образом: за первый квартал — 28 миллиардов. В прошлом году — те же самые 28 миллиардов, в 2012 году — 31 миллиард, в 2011 году — 35. То есть общая тенденция — на снижение оттока капитала из сектора нефинансовых компаний.

Где у нас действительно возник кризис доверия — это, к сожалению, в сфере населения. Мы получили в этом году, в первом квартале, рекордный уход населения из рублей в валюту. Если говорить о цифрах, то это почти 20 миллиардов долларов за первый квартал. И абсолютное сокращение рублевых сбережений. Это реальная проблема, которую нам придется решать, и Центральный банк и Правительство этим занимаются.

Теперь что касается ситуации в экономике. С моей точки зрения, мы столкнулись с вызовом, который соразмерен двум другим вызовам, которые мы решали за последние десятилетия. Где-то начиная со второй половины 90-х годов и до середины прошлого десятилетия ключевым был вызов распада институтов, которые управляют экономикой. Это касается бартера, регуляторики и всего остального. До сих пор в том, что касается регуляторики, эта проблема до конца не решена, но в целом мы, я считаю, преодолели острую фазу этого кризиса.

Второй вызов был связан с резким падением качества человеческого капитала. Об этом сегодня говорили. На это мы стали реагировать примерно с середины прошлого десятилетия. Здесь решение проблем заняло примерно десять лет. Наиболее острые формы мы тоже сняли.

Сегодня резкое замедление темпов экономического роста, с моей точки зрения, — это симптоматика того, что у нас есть третий вызов — это технологическая и структурная отсталость нашей экономики. Это проявилось не там, где мы ожидали. Мы ожидали, что будет резкое замедление экспорта. На самом деле замедления экспорта пока не произошло. В прошлом году (ключевые рынки) рост экспорта в физическом

выражении составил почти 3,5%. Растут рынки потребления. Рост, который мы получили, это прямое следствие того, что структурная диспропорция, технологическая отсталость сейчас стали генерировать падение рентабельности и накопление рисков для инвесторов.

Эта проблема так просто не решается. Ее решение, безусловно, займет несколько лет. Но конфигурация политики, конфигурация ответа должна учитывать эти реалии. Я думаю, что завтра на пленарном заседании эта тема будет находиться в фокусе обсуждения. Спасибо.

В. Вексельберг:

Спасибо большое, Андрей Рэмович. Сейчас мы перейдем к коротким выступлениям из зала. У нас есть список коллег, которые записались. Я бы хотел предоставить первое слово господину Гоцанскому, председателю, управляющему партнеру KPMG, и вот в каком контексте. Честно говоря, мы договаривались с министром финансов о том, что он в своем выступлении затронет такую тему, как деофшоризация. Вопрос очень актуальный — актуальный вообще для инвестклимата России, не только для наших иностранных партнеров, но, собственно, для российского бизнеса. Сейчас готовится закон, который активно обсуждается и с бизнес-сообществом. Очень важно, чтобы он был сбалансированным, чтобы он содержал в себе все необходимые элементы, а не доминировал в области фискальных приоритетов. Эта тема, я думаю, еще будет звучать на Форуме. Хотел бы попросить Олега коротко, буквально за одну-две минуты, высказаться по этому вопросу.

О. Гоцанский:

Большое спасибо за предоставленное слово.

Термин «деофшоризация» сегодня, действительно, у всех на устах. Это крайне важный вопрос для бизнеса, для государства. Чтобы ответить на

Ваш вопрос о том, насколько это должно быть эффективно: важно, на мой взгляд, чтобы между бизнесом и государством был консенсус насчет того, что такое деоффшоризация. И здесь, с одной стороны, необходимо определить, что если компания находится в каких-то юрисдикциях, комфортных с точки зрения уплаты налога, это не есть автоматически плохо, это не нужно автоматически рассматривать как попытку избежать или понизить налогооблагаемую базу. Зачастую компании идут в другие юрисдикции потому, что это диктует здоровый прагматизм, диктуют правила ведения бизнеса, правила ведения конкурентной борьбы. Это первый постулат, который стоит зафиксировать.

С другой стороны, нужно также и бизнесу понимать, что попытка деоффшоризации, точнее внесение этих новаций в наше законодательство, не есть наказание или порицание бизнеса за то, что он находится в других юрисдикциях. Это попытка де-факто расширить российскую налоговую юрисдикцию. Здесь, в общем-то, нет никакой специфики для России. Если мы посмотрим на такие страны, как США и Великобритания, там тоже присутствует весьма агрессивное расширение налоговой юрисдикции — с тем чтобы решить прагматичную задачу пополнения казны. Эти фундаментальные вещи, компромисс и взаимопонимание по ним, как мне кажется, очень важны для успешности процесса.

Далее: дьявол — в деталях. Наши клиенты часто обращаются к нам за консультациями, трактовкой: сейчас для организаций вводится понятие «налоговый резидент», вводится механизм для вложения контролируемых иностранных компаний. Опять-таки, чтобы был желаемый эффект, необходимо ответить на детальные вопросы. К примеру, налоговым резидентом может быть компания, которая де-факто управляется из России, невзирая на то, что находится в другой юрисдикции. Смысл понятен. Каким образом определить, что компания де-факто управляется из России? Являются ли здесь критерием конкретные нормативы ведения

учета, наличие акционеров в России? Или нет? Что конкретно является критерием определения компаний, которые будут подпадать под определение «российский налоговый резидент»? Не будет ли компания, которая станет налоговым резидентом, платить дважды? Потому что, уплатив налог в юрисдикцию, в которой она находится, она, возможно, будет вынуждена платить еще раз в России. Насколько государство готово вначале договориться с другими юрисдикциями, чтобы найти какой-то консенсус, компромисс и чтобы российские налоговые резиденты не платили дважды.

Касательно КИКа. Опять-таки, вопрос. Десять процентов — это контроль. Насколько это оправданно? Можно ли, имея десять процентов в уставном капитале, говорить о контроле? Контроль — это только владение? Или есть другие параметры определения контроля?

В общем, вопросов большое количество. Нужно получить необходимый эффект деоффшоризации, а не что-то обратное. Риск в том, что мы потеряем даже те компании, которые сегодня платят в России: они захотят поменять свою юрисдикцию и уйти из России. Чтобы предотвратить этот эффект, необходимы детальные вопросы, их четкое прояснение, разумное администрирование. Ну и, как я сказал, должен быть консенсус между бизнесом и государством по поводу того, какова идеология, какова суть этого явления. Спасибо большое.

E. Cordes:

Thank you, Oleg. Your contribution is another proof that tax matters are always complicated. May I now ask Mikhail Kuzovlev, President and Chairman of the Management Board of the Bank of Moscow, to give his contribution to us?

М. Кузовлев:

Спасибо. Уважаемые господа, хотел сказать несколько слов о рынке государственного заказа, который в последнее время стал важным для многих российских предприятий и, на мой взгляд, может быть очень интересным для наших зарубежных партнеров. Объем на нем сильно вырос, и здесь очень важно обеспечение необходимой конкурентности и прозрачности. Для этого много делается. Принят 44-й Федеральный закон о федеральной контрактной системе. Есть много хорошего, что мы можем почерпнуть у наших зарубежных партнеров. Есть настоящие страны — пионеры электронного заказа. На самом деле многое строится на внедрении так называемых процедур электронного заказа, когда заказчик уже в рамках данной системы планирует то, что будет закупать, то, что будет производить, и, соответственно, предоставляет соискателям возможность прозрачно участвовать в его распределении.

Тут хотелось бы сделать несколько замечаний. Во-первых, важен масштаб. Сорок четвертый ФЗ пока определяет возможность проведения электронных аукционов на суммы до 150 миллионов рублей, что, безусловно, мало. Остальные конкурсы проходят в бумажном виде, это порядка 60-70% всего объема.

Уже многое сделано. Министерство экономического развития вместе с экспертным сообществом подготовило соответствующие предложения, они прошли общественные слушания. Надеюсь, что в скором времени они будут внесены для рассмотрения нашими законодателями. При этом также хочется обратить внимание, что система электронного заказа и сам рынок государственного заказа должны опираться в том числе на набор инструментов, действительно позволяющих контролировать весь процесс от начала планирования до момента исполнения. У наших зарубежных партнеров в ряде стран такие примеры есть. К сожалению, пока федеральная контрактная система до конца не располагает всем этим инструментарием, но уже прописаны важные моменты, связанные с

банковским сопровождением. Хотелось бы, чтобы в тех подзаконных актах, которые должны быть приняты в ближайшее время, банковское сопровождение было прописано более детально. Оно позволяет государственному заказчику отследить весь процесс исполнения государственного заказа.

В принципе, все это прописано в 44-м законе, в 35-й статье. Однако очень важно прописать в тех последних дополнениях, которые будут внесены в ближайшее время, ответственность государственного заказчика. Есть 101-я статья, где в девяти строчках написано, что государственный заказчик несет ответственность, но в рамках действующего законодательства. Мы прекрасно понимаем, что никто не заинтересован в качестве исполнения заказа более государственного заказчика — чтобы мост не обрушился и чтобы его ввели в срок. Поэтому с помощью банковского сопровождения и дополнительно прописанной ответственности государственного заказчика можно было бы сделать растущий рынок государственного заказа очень привлекательным для российских компаний. Мне очень важно мнение наших иностранных партнеров, потому что их участие в этом рынке дает нашим государственным заказчикам то, что мы называем «бенчмарком». Это бенчмарк и по качеству, и по цене. Поэтому, как мне кажется, это очень важный рынок, на котором нашим иностранным коллегам также было бы достаточно интересно эффективно работать. Спасибо.

В. Вексельберг:

Спасибо большое, Михаил. Это был важный вопрос.

К нам присоединился Кристоф де Маржери, председатель совета директоров, главный исполнительный директор компании Total. Его не надо представлять: у него огромный опыт, огромный авторитет. Не могу не предоставить ему слово. Пожалуйста.

C. de Margerie:

Thank you for giving me this opportunity to speak on a subject which, for an oil and gas company, is so obvious, which is how to move from challenges to opportunities and then to partnership. That is very simple. We have no oil and no gas in our backyard, so we have to go to where it is. That is always a technological challenge. Everything we do is with the goal of acting on the challenge of how to produce oil and gas in a cleaner way, by reducing emissions and protecting the environment, but at the same time bringing what is needed to our clients: energy. This is exactly what we are doing in Russia. How are we doing this? With partners! We have Novatek, which is well known. We are, at the same time, developing a big project in the Yamal peninsula, Yamal LNG. What do we bring and what do they bring? They definitely know how to drill and develop onshore wells better than we do. What we know better is how to develop huge LNG plants. That is where we have to face up to the challenge and get the benefit of the partnership to get the technology of both, and that is what is making it a success. At the same time, there is Novatek, and there is also Lukoil tight gas. Are we going to be asked to develop conventional, traditional oil fuels in Russia? No. Nobody needs us. Everybody knows how to do it. Tight oil is much more complex. You need the technology and the help or the skills of a company like mine. But there are many others like it.

My message is simple: challenge is our common business. It is complex, yes; it is not always a success, true. Yamal LNG was a success, but Shtokman proved to be too difficult on the technological side, so it will be left for better days with new technologies. We hope to do it one day. Again, my message is simple: what are we doing here in Russia? Working with Russian companies to create technological events, developing new technological projects and making this for the benefit of all, which means clients, by bringing them energy as cheaply as possible and, as my friend Jean-Pascal Tricoire would say, we can also be green. We can be an oil and gas producer that is as green as possible.

E. Cordes:

Christophe, thank you so much for your contribution. I would now ask Vladislav Soloviev, First Deputy Chief Executive Officer of RUSAL, to speak to us.

В. Соловьев:

Спасибо большое. Когда в прошлом году мы вместе с журналом «Экономист» проводили опрос среди 49 иностранных компаний, мы спрашивали, что им мешает инвестировать в Россию. Естественно, было названо много проблем, о которых мы знаем. Но главное, что меня удивило, — предсказуемость принятых решений. Говорят: вы принимаете решения, но далеко не всегда их доводите до конца, в ходе воплощения они меняются. Поэтому я не могу не сказать про реформу тепла и электроэнергии. Я считаю, что это — Андрей Рэмович об этом сказал — огромный шаг вперед. Теперь очень важно, чтобы мы воплотили это решение в жизнь — и по альтернативным котельным, и по другим вопросам. Это большой шаг вперед.

Что касается реформы электроэнергетики, мы находимся в той уникальной ситуации, когда все участники рынка недовольны. Обычно так не бывает: кто-то должен быть доволен. Председатель Alstom говорит: я недоволен, что цена не растет. А я как потребитель говорю, что у меня, наоборот, цена растет. Ответ на вопрос, почему так происходит, лежит сейчас, видимо, в структуре тарифа. Алексей Валентинович об этом говорил. В структуре тарифа рост сетевой составляющей, то есть рост услуги, естественной монополии за эти периоды превзошел рост тарифа, который мы давали и теплогенерации, и гидрогенерации. Решение о заморозке тарифа, которое было принято в прошлом году, с одной стороны, было очень правильным, позволило уравновесить эту экономическую несправедливость и дать генерации возможность в этом году заработать, начать инвестировать хоть

что-то; с другой стороны, оно дало естественной монополии и компаниям сетевого комплекса задуматься об их внутренних резервах. Поэтому решение правильное, и, мне кажется, его надо продлить.

Что касается самой реформы электроэнергетики, то здесь ключевой вопрос, на мой взгляд, это вопрос перекрестного субсидирования, о котором говорил Алексей Валентинович. Тут важно определиться с самим понятием. Если мы говорим о сетевом перекрестном субсидировании, о «последней миле», то я надеюсь, что вопрос решен, с поправками в закон. Очень бы не хотелось, чтобы закон был изменен. Мы помним, что мы три раза пытались отменить этот атавизм, и только в этом году это произошло. Желательно, чтобы мы этот закон больше не меняли, а довели ситуацию до конца и в течение трех лет ушли от перекрестного субсидирования в сетевом комплексе.

Вторая часть, о которой, я думаю, нам надо уже задуматься, это перекрестное субсидирование тарифов для населения, потому что мы понимаем, что без решения вопроса разумного роста тарифа для населения эту ситуацию по энергетической отрасли нам не решить и не найти возможностей повышать тариф, чтобы обеспечить инвестиции. Если мы смотрим структуру тарифа в целом, то уже сейчас видим, что объем платы за электроэнергию населения намного меньше, чем плата за мобильную связь. В этом году нам надо задуматься об этом и довести реформу до конца. Спасибо.

В. Вексельберг:

Большое спасибо. Мы исчерпали список выступающих. Будем заканчивать нашу, на мой взгляд, очень содержательную дискуссию. Чтобы нас с Кристофом не обвинили в недемократичном ведении сессии, хотел бы спросить: есть ли у присутствующих вопросы? Мы предоставим возможность задать один вопрос. Пожалуйста!

Из зала:

Вопрос министру финансов. Антон Германович, тема сегодняшней панели — в том числе деофшоризация. Я уверен, что Вы знаете: в Государственной Думе уже больше года лежит закон, направленный на ограничение дееспособности оффшорных компаний, компаний с оффшорной подконтрольностью. К сожалению, Правительство до сих пор даже не обозначило свою позицию. Как Вам кажется, это недоработки исполнителей в Правительстве или подход самого Правительства — просто обозначить какую-то деятельность, видимость работы в этом направлении?

А. Силуанов:

Не то и не другое. На самом деле в повестке разработан план по деофшоризации экономики, которому мы и будем следовать. План подразумевает принятие целого ряда законодательных актов, в том числе акта, определяющего, что такое льготная юрисдикция. Кстати говоря, при подготовке законопроекта о контролируемых иностранных компаниях мы провели целый ряд встреч с бизнесом, и большое количество поправок в этот законопроект, который внесен на этой неделе в Правительство, учитывает как раз интересы бизнеса. Там, в том числе, содержится норма об определении льготной юрисдикции, которую мы будем рассматривать в первую очередь, и те компании, которые там действуют.

Я в первый раз слышу о том, что есть такой законопроект. Если он направлялся в Правительство, то, в соответствии с нашими регламентами, мы обязаны были дать заключение. Думаю, что либо он не направлялся, либо заключение уже дано. Спасибо.

А. Улюкаев:

Спасибо. Я хочу коротко прокомментировать два последних выступления. Во-первых, по поводу перекрестного субсидирования хочу подтвердить, что решение по «последней миле» принято, и это окончательное решение. Оно предполагает определенный переходный период. По завершении этого переходного периода проблема будет практически полностью решена, за исключением Дальнего Востока, где она так не решается.

Второе — перекрестное субсидирование между населением и бизнесом. Долгосрочная тарифная стратегия предполагает постепенное сокращение объема субсидирования, при котором индексация тарифов для населения предполагается на уровне инфляции предшествующего года, а для бизнеса — на уровне примерно 0,8 от инфляции предшествующего года, что позволяет постепенно сокращать накопленный объем перекрестного субсидирования.

В части федеральной контрактной системы мы предполагаем принять в этом году поправки к 44-му закону, который распространит систему не только на аукционы, но и на электронные конкурсы с квалификационными требованиями. Плюс мы уточним нормативную базу и будем вводить в действие единую информационную систему. И в этом смысле вопросы банковского сопровождения являются чрезвычайно важными. Предполагается также, что в плане нормативно-правовых актов в этом году эта тема будет исчерпана. Спасибо.

В. Вексельберг:

Спасибо большое. Я бы хотел в контексте обсуждаемого вопроса по деофшоризации выступить со стороны бизнеса, со стороны Российского союза промышленников и предпринимателей и сказать, что сегодня у нас идет очень интенсивный диалог с Правительством, в частности с Министерством финансов. Я не уверен, что все предложения бизнеса будут приняты, но то, что этот диалог носит конструктивный, деловой, открытый

характер, это факт. И я думаю, для наших иностранных коллег очень важно, что сегодня власть слышит бизнес, достаточно адекватно реагирует на запросы, достаточно открыта для всех форматов коммуникации. Мне кажется, что сегодня это является отличительной чертой инвестиционного климата, который в целом складывается у нас в стране. Я хотел бы еще раз спросить участников панели, есть ли у кого-либо из них желание что-то добавить и сказать. Андрей Рэмович?

А. Белоусов:

Коллеги, сегодня говорилось о прогнозируемости, о последовательности проводимой Правительством политики. Это очень верно, потому что проведение последовательной политики снижает риск инвестиций в Россию. Мы говорили о том, что, действительно, есть много неопределенности, много вызовов — как внешних (в первую очередь это ограничения в торговле, ограничения в инвестициях в Россию, в кредитах), так и внутренних. Внутренние инвесторы тоже напряжены. Видимо, сказался отток капитала, который произошел в первую очередь за счет переключивания рублевых активов в доллары со стороны населения и так далее.

Отвечая на эти вызовы, нужно проводить последовательную политику. Тогда мы снизим риски в России, с одной стороны, а с другой стороны, нам нужно сейчас максимально давать «зеленый свет» тем компаниям, которые инвестируют в Россию. Я сам встречался сегодня с рядом таких компаний, и был озвучен ряд предложений, которые мы должны в первую очередь учитывать. Наш ответ протекционистским действиям в отношении бизнеса, который инвестирует в Россию, должен максимально благоприятно повлиять на ситуацию. Во всяком случае, мы должны повернуться и сделать все, что необходимо, чтобы бизнес, который инвестирует в Россию,

был в этом заинтересован. Создавать максимально льготные условия для деятельности в России. Спасибо.

E. Cordes:

Thank you very much. I am sure I speak on behalf of all of you when I thank all speakers for the contributions made today. In addition to that, I would like to remind you that all items that have been discussed this morning will be included in a resolution that will be submitted to the President of Russia. Thank you again for your contribution here, and take care.