

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**22—24 мая 2014**

**Деловой круглый стол**

**РАЗВИТИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ ДЛЯ ВЫХОДА НА НОВЫЙ  
УРОВЕНЬ РОССИЙСКО-ФИНСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

**22 мая 2014 — 14:00—15:15, Павильон 5, Конференц-зал 5.2**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2014**

**Модератор:**

**Эско Ахо**, Премьер-министр Финляндии (1991—1995); исполнительный председатель совета директоров, East Office of Finnish Industries

**Владимир Якунин**, Президент, ОАО «Российские железные дороги»

**Выступающие:**

**Микаэл Аро**, Президент, VR Group (Железные дороги Финляндии)

**Александр Дрозденко**, Губернатор Ленинградской области

**Кари Каунискангас**, Председатель правления, президент, главный исполнительный директор, YIT Corporation

**Илпо Коккила**, Председатель совета директоров, SRV Group

**Тапио Куула**, Президент, генеральный директор, Fortum Corporation

**Алексей Мордашов**, Генеральный директор, ОАО «Северсталь»

**Виктор Олерский**, Заместитель Министра транспорта Российской Федерации

**Ханнеле Покка**, Постоянный секретарь, Министерство окружающей среды Финляндии

**Александр Худилайнен**, Глава Республики Карелия

**Эрки Ярвинен**, Президент, главный исполнительный директор, Tikkurila

## **E. Aho:**

Ladies and gentlemen, welcome to this Finnish-Russian business roundtable. My name is Esko. I am Executive Chairman of the Board of the East Office of Finnish Industries, and I am Co-Chairman of the Finnish-Russian Business Council as well. I met Alexey Mordashov, who is not yet here but will soon be, in Finland in 2003, and we discussed what we can learn from each other, what Finland can learn from Russia and what Russians can learn from Finland. That led to a short research effort, and finally we published a book titled *Why They? Why Not We?* That was, by the way, the Russian perspective. And that led to a quite intensive discussion about the relationship between Finland and Russia.

Today, we are facing new and different challenges, but some of them are common for both countries. We lack economic growth; the growth rate is not satisfactory in Finland, and the same problem exists in Russia as well. We have challenges in global competitiveness, for different reasons, but this is a joint challenge as well. And we have an urgent need to promote technological development, investments in industrial production and manufacturing, an urgent need to have more innovation, and an urgent need to improve our global competitiveness. So, if we were going to write a book today, maybe the title should be *What Can We Do Together?* What can Russia and Finland do together in order to overcome the problems and challenges we are facing? We have a rather good starting point, anyway.

When looking at the existing situation: In per capita terms, Finnish companies have invested more in Russia than any other country in the world. Direct investment stock is more than EUR 12 billion today. Over 600 Finnish companies have subsidiaries in Russia, and these companies employ more than 50,000 Russians today. In that sense, we have a good foundation. The level of Russian investments in Finland is not as high, but it is growing. Yandex is constructing a data centre in Finland. United Shipbuilding Company is a co-owner of Helsinki

Shipyard, and ROSATOM has a joint venture in Finland to construct a new nuclear power plant in Finland. So we have potential as well.

We met late last year in Nyagan. We had a Finnish-Russian business council meeting, and I had the great opportunity of meeting Mr. Yakunin there, and we agreed that we were going to have a joint Finnish-Russian roundtable in the context of the St. Petersburg Economic Forum. If it works, maybe this will be a tradition. Now that we are here, this session is ready to start. We decided to discuss three major topics: logistics and communication, energy sector challenges, and construction sector opportunities. We have speakers from both sides. We decided that we are going to have very short introductory speeches, and we also hope that we can provide an opportunity for the audience to make comments. We will have from three to a maximum of four minutes for each comment or introductory speech, and then discussion on top of that.

From the Finnish side, welcome to this roundtable. It is great to see so many participants here. The interest in cooperation between Finland and Russia seems to be high. Now I will move to Mr. Yakunin, Co-Chairman of the Finnish-Russian Business Council, and he is also going to lead us in the discussion of logistics challenges.

**V. Yakunin:**

Thank you very much, Mr. Aho. Welcome, distinguished ladies and gentleman. Now I will speak in Russian.

**В. Якунин:**

Уважаемые дамы и господа, в современных условиях развитие транспорта, развитие транспортной инфраструктуры, как об этом говорилось на первой дискуссии на круглом столе, — это едва ли не самый главный элемент, способный помочь глобальной экономике, экономике любой страны при выходе из кризиса. Господин Ахо упомянул, что в прошлый раз, когда мы

встретились, он имел счастье познакомиться с мистером Якуниным. Господин Ахо, по нынешним временам это политическое заявление может быть неправильно воспринято большим братом! Это, конечно, шутка, а, если говорить о серьезном, то прежде чем я скажу несколько слов о развитии транспортной логистики, я хотел бы добавить, что у нас здесь присутствует еще и заместитель Министра транспорта. Полагаю, в рамках нашей дискуссии относительно развития транспортной и логистических схем возможно было бы коснуться вопросов и морского транспорта, в том числе и Северного морского пути, который очень важен не только для России, но и для северных государств Европы.

С точки зрения заявленной сегодня темы сотрудничества в развитии транспортной логистики я хотел бы подчеркнуть, что первое совместное предприятие в этой области у нас было создано именно с финнами, именно с финскими железными дорогами. И первые идеи, например, контейнерных перевозок — они тоже были придуманы и сегодня реализуются в виде пилотного проекта опять-таки вместе с финнами. Нелишне добавить, что наше сотрудничество в области перевозки грузов служит примером взаимовыгодного и очень важного сотрудничества для обеих сторон: как для русских, так и для финнов.

Чрезвычайно важен и тот факт, что мы постоянно ищем новые способы развития такого сотрудничества. В частности, нами была предложена бесшовная технология для организации и развития пассажирских перевозок. Я говорю о поезде «Аллегро», где процедура таможенного и пограничного контроля осуществляется в движении: ничего подобного сейчас, по сути дела, нет нигде в мире.

Попытались мы организовать и предварительное электронное декларирование, что тоже очень важно. И опять-таки это сделано на путях сотрудничества России и Финляндии. С этой точки зрения важны даже не общие цифры роста контейнерных перевозок, а важно, что с точки зрения

деловой ментальности наше сотрудничество с финскими коллегами — а здесь присутствует начальник финских железных дорог, он потом тоже скажет что-то по этому поводу, — так вот, бизнес-ментальность у нас общая. Это, собственно говоря, и способствует развитию важного российско-финского сотрудничества, которое мы всеми силами организационно поддерживаем в рамках нашего делового совета. Хотел бы подчеркнуть, что за прошедшее время мы демонстрируем очень высокие темпы роста пассажирских перевозок — 30%, такого роста нет ни в одной другой индустрии! И это опять-таки свидетельство ориентированности финских и российских железнодорожников на клиентов и наличия реального спроса на эту перевозку. При этом российская компания ОАО «РЖД», как известно, является компанией, принадлежащей государству и работающей в этом формате, но это совершенно не мешает развитию нашего сотрудничества. Более того, я полагаю, что согласование наших стратегических планов во многом способствует выработке стратегии развития других отраслей. Это касается и вопросов сотрудничества в области защиты окружающей среды, что для финнов чрезвычайно важно, это служит базой для развития сотрудничества в области новых инновационных технологий, это также помогает нам сотрудничать с нашими партнерами из Евросоюза, это помогает нам развивать сотрудничество с иностранными компаниями. И мне кажется, что это очень важно подчеркнуть именно сегодня, потому что даже в условиях не самой простой политической ситуации мы сегодня собираемся с вами, господин Ахо, и с нашими коллегами, посмотрите, что происходит на территории «Ленэкспо» — это свидетельство того, что бизнес демонстрирует свое стремление и желание продолжить такое сотрудничество.

Я, пожалуй, больше не буду занимать ваше время своими собственными высказываниями, они достаточно хорошо известны моим коллегами в России и за рубежом, а предлагаю развернуть дискуссию по всем ключевым

вопросам, вовлекая наших коллег, которые являются членами Делового совета и могут прояснить некоторые новые аспекты сотрудничества в этой области. Если не возражаете.

**E. Aho:**

Thank you, Mr. Yakunin. We have started now with logistics and transportation, so I think it is very easy to decide who is going to be the next speaker. Mikael Aro, it is your turn now.

**M. Aro:**

Thank you. I am Mikael Aro. I am CEO and President of VR Group (Finnish Railways). We provide logistics services and passenger services in Finland and between Russia and Finland. The railway line between Finland and Russia has existed for more than 140 years already, and during those over 140 years, it has provided economic growth and work for businesses and individuals in both countries. I must say that, if you look back more than 140 years, there was really a vision in both countries, and in the minds of the people, that this is the way to create economic growth. We always have to remember that infrastructure development is a long-term thing. You cannot develop infrastructure in the short-term because you would not develop it at all, and I must point out that we already heard about that from my colleague, Mr. Yakunin.

I would also like to point out that, on the railway, the logistics volume grew 16% last year, and it has grown 10% so far this year. We are actually having infrastructure bottlenecks between the countries, and I think it is very important to look long-term in both countries and make sure that we actually develop the infrastructure in both countries, because no transportation stops at the border. Everything goes over, and that is why it is important that Finland and Russia continue their very good cooperation in the infrastructure project and develop

infrastructure together, because there is no point in building a road on the other side of the border if the other party does not do the same. That is why I strongly urge both Finnish and Russian governments to think-long term and work together, as they have done so far. Thank you.

**E. Aho:**

Thank you very much, Mikael. Ladies and gentleman, co-Chair, I now consider that it is a good idea to give the floor to our Deputy Minister of Transport, Mr. Olersky, who is *not* a railway man, because, you know, this is not the roundtable for railways. This is for transport and logistics.

**В. Якунин:**

Виктор Александрович, вам слово, пожалуйста.

**В. Олерский:**

Спасибо, Владимир Иванович.

Вы упростили мне жизнь; господин Якунин упростил мне жизнь, заранее упомянув о том, что в таком формате неплохо поговорить о Северном морском пути, рассказать о наших успехах. И Россия, и Финляндия являются членами Арктического совета: до недавнего времени это был своего рода закрытый клуб, который объединялся по интересам, а интересы у нас одни — это Арктика, и все члены Арктического совета географически расположены вокруг Арктики. Хотя мы наблюдаем некий процесс размывания единства членов Арктического совета: вы знаете, что с прошлого года ряд стран получил статус наблюдателя, — но тем не менее, несмотря ни на что, мы обмениваемся мнениями с нашими коллегами по Арктическому совету и видим, что взгляды на многие или почти на все вопросы у нас одинаковые.



Если говорить о том, что сделали мы как Российская Федерация, как Министерство транспорта за последние годы в части нормативного развития Арктики, то я часто выступаю по этому вопросу. Не хотелось бы повторяться, но тем не менее я коротко об этом расскажу. Появился закон о Северном морском пути. На основании закона появилась администрация Северного морского пути — она была возрождена. Появились правила плавания — тот документ, который устанавливает правила плавания по Северному морскому пути. Растет грузооборот, растет количество судов, которые каждый год совершают плавания по Северному морскому пути, что немаловажно — в обоих направлениях, так как, безусловно, основное направление — это с Запада на Восток, но есть достаточно много рейсов и с Востока на Запад. А самое интересное, что не угасает перспективный интерес к Северному морскому пути: начинается строительство судов, которые могут ходить по Северному морскому пути. И вот здесь я попытаюсь развернуться в сторону Финляндии и объясню, почему имеет смысл говорить о Северном морском пути в привязке к Финляндии.

Мы знаем, что Финляндская республика всегда (и в советские годы) обладала большой компетенцией в проектировании и строительстве судов ледового класса. Вам известно, что в советские времена большинство ледоколов так или иначе были построены в Финляндии, либо на 100%, либо в кооперации с российскими заводами. Надо сказать, что какое-то время мы попытались поизобретать велосипед, однако вернулись к хорошо забытому старому. На сегодня у нас налажена активная кооперация, а я говорю как крупный заказчик: мы являемся заказчиками ледоколов, часть из которых строится в кооперации с Выборгским судостроительным заводом в Финляндской республике. Кроме того, Северный морской путь предполагает использование большого количества судов ледового класса, и не только тех судов, которые совершают транзитные рейсы, но и тех судов, которые будут работать на российском шельфе и сейчас уже работают. Вы знаете,

что у нас большая программа, не буду вам рассказывать, вы все прекрасно об этом знаете. Вот это как раз и есть поле деятельности для совместных действий России и Финляндии, и мы ценим этот опыт, бережем его и пытаемся укреплять. Я считаю, что таким образом я сформулировал бы позицию «Северный морской путь — Россия» и «Россия — Финляндия». Если говорить о какой-то ближайшей логистике, то понятно, что сама география предопределила нашу глубокую кооперацию, в том числе — и в первую очередь — транспортную: мы соседи. Наверное, многие даже не знают, как глубоко российские инвесторы сегодня, особенно в контейнерном бизнесе, погрузились в контейнерный бизнес Финляндии. Я думаю, что это только начало. Владимир Иванович мне показывает, что я и так много наговорил, поэтому я завершаю. Спасибо.

**E. Aho:**

Thank you so much. As mentioned, we also have a Business Council that had a meeting in St. Petersburg a few weeks ago, and we have both the Finnish and Russian Chairmen of that Council in our panel: Tapio Kuula and Alexey Mordashov. I expect that Tapio Kuula is going to speak about the energy sector. Alexey has connections to all three of the topics which we are going to discuss, so you can choose what approach you would like to take. Tapio, maybe you will start.

**T. Kuula:**

Thank you. As many of you know, Fortum is a power and heat company, and we focus especially on three main areas: combined heat and power production, hydropower, and nuclear power. With all three of these areas, we are in close cooperation with Russia. We can say that we have been and are involved in logistics as well, probably a bit indirectly, because we have already bought electricity from Russia for about 60 years, of course using a DC link, which is a

very good logistical way to transfer energy. Nowadays, by the way, it works both ways, so one can export electricity from Russia to Finland, obviously, but also from Finland to Russia.

We have actually been here in St. Petersburg as an owner since 1997, at that time as Lenenergo. I think we were the first foreign company which started as an owner in the Russian power and heat sector, and I think that, especially, our competence in hydropower and combined heat and power production has been appreciated here in St. Petersburg and the Leningrad area, and now also in the areas that nowadays form Territorial Generation Company-1.

In the nuclear power area, I think that the most well-known corporation is really Loviisa Nuclear Power Plants, which we have built together with Russia. That was AtomStroyExport in the 1970s, and is now ROSATOM, and we have very close international cooperation with ROSATOM. But absolutely the biggest business involvement we have today is in the Urals and in Western Siberia, where we have invested close to RUB 200 billion and have significant operations in power and heat production. We have been able to modernize to improve the efficiency of the company, and we are nearly doubling the power production capacity there. That company produces electricity and steam, especially for the oil and gas industry and for the heavy metals industry in that area.

Now Russia has carried out electricity/power wholesale market reform, quite exactly as it was originally planned. There is still a lot of work to be done, obviously providing opportunities for companies like us. The next priority, from our point of view, is heat reform, and as some of us have heard this morning already, that seems to be proceeding. We see that as very important, not only as a company, but also for Russia as a state, and especially for customers. There is a lot of potential to improve efficiency to reduce losses, and also to give different alternatives to customers. That is all, in a nutshell, for today.

**E. Aho:**

Thank you so much.

**В. Якунин:**

Алексей Александрович, поскольку вам уже пас был отдан, скажите, пожалуйста: раз я узнал, что вы заинтересованы во всех этих аспектах, хочу спросить, неужели вы не заинтересованы в Северном морском пути?

**А. Мордашов:**

Раз во всех, то, наверное, и в Северном заинтересован, хотя я об этом еще не знаю. Но, если можно, я бы воспользовался случаем и вернулся к вопросу инфраструктуры и логистики, которые являются для нас как серьезной проблемой, так и серьезной возможностью. Для нас — это и для нашей компании — для «Северстали», — и для России в целом. Сегодня, по подсчетам специалистов, расходы на логистику в России составляют около 20% ВВП. В Китае они равны 15%. Страны Западной Европы — 7—8% в среднем. Это очень серьезное потенциальное ограничение для эффективности российских компаний. И, несомненно, необходимо сделать все, что мы сможем, чтобы, с одной стороны, снизить эти расходы, а с другой стороны — превратить транспорт, транспортную инфраструктуру в возможность. И все то, о чем сегодня говорил Владимир Иванович — возможности РЖД, транзит грузов, возможности Северного морского пути — действительно еще не полностью изучено и уж точно не полностью используется. При этом последствия всего этого достаточно серьезны и, кстати, потенциал очень велик: по оценкам Boston Consulting Group, если бы России удалось снизить расходы на логистику до 11% от ВВП, что является среднемировым уровнем, то мы сэкономили бы 180 миллиардов долларов ежегодно. То есть это очень, очень серьезный вызов, и мы много говорим об этом. Я, несомненно, отдаю себе в этом отчет, но того, что мы делаем, наверняка пока недостаточно.

Что можно сделать? Очевидно, нам все-таки не избежать прямых инвестиций в инфраструктуру. В России они составляют порядка 2,2% от ВВП против 3% в Китае, например. В результате мы имеем гораздо более напряженную ситуацию с транспортной инфраструктурой и себестоимостью перевозки. И нам предстоит, наверное, самым простым и банальным образом поднять расходы на инфраструктуру. Сегодня мы слышим разговоры об этом, будем надеяться, что конкретные проекты, которые сегодня реализуются и обсуждаются, помогут в этом и мы увидим больше проектов, по расшitiю Транссиба, по укреплению Северного морского пути, которые позволят нам и расходы снизить, повторяюсь, и превратить это в какой-то степени в бизнес — даже, собственно, в прямой степени. Для этого, конечно, необходимо совершенствование российского законодательства, законодательства о государственно-частном партнерстве. В мире традиционно примерно 70% инвестиций в инфраструктуру частные и 30% государственные. У нас соотношение прямо противоположное, у нас 30% инвестиций частные и 70% государственные. Наверное, мы можем что-то сделать, совершенствуя законодательство о концессиях, о государственно-частном партнерстве, чтобы сделать инвестиции в транспорт, в инфраструктуру более надежными, более предсказуемыми, более доходными — что, наверное, поднимет интерес частных инвесторов и позволит смягчить проблему нехватки фондов, о которой столько говорится.

Несомненно, еще одна сфера деятельности, которая, наверное, достаточно проста — может быть, это неправильное слово — это все процедуры, связанные с трансграничным движением товаров и услуг. Прежде всего, работа таможни. На Бали в прошлом году, в декабре, в рамках 9-й Министерской конференции Всемирной торговой организации было подписано соглашение о содействии торговле. Соглашение прежде всего направлено на сокращение расходов на пересечение границы.

Общеизвестны проблемы с нашей таможней, с нашим таможенным законодательством — и, как результат, Россия по рейтингу Doing Business Всемирного банка занимает по эффективности трансграничных процедур 157-е место из примерно 180 стран, включенных в этот рейтинг. Это, конечно, недопустимая ситуация, которую мы должны исправить. Есть дорожные карты и, надеюсь, что та работа, которая ведется сейчас с таможней всеми заинтересованными сторонами, позволит нам вместе с таможней улучшить ситуацию, увидеть прогресс.

Кстати, интересный факт. Проблемы в этой сфере в России стали возможностью для Финляндии. По оценке той же Boston Consulting Group, столица Финляндии превратилась в четвертый крупный авиационный порт Москвы, по оценке BCG примерно 40% грузов, приходящих в Россию с использованием авиационного транспорта, прилетает в Финляндию, 40% прилетает в Хельсинки, разгружается там, проходит таможенную очистку примерно за день, а потом машинами развозится по территории европейской части России. При этом очистка в Москве занимает в среднем 7 дней. Очевидно, что нам нужно этим заниматься.

Еще одна рекомендация, на мой взгляд, которая очень уместна — что нам делать, чтобы решить эту проблему? Наверное, нам нужно заняться так называемым безграничным, безбарьерным движением транспорта. Речь идет о таких вещах, как таможня, как гармонизация железнодорожных тарифов, с тем чтобы вклад каждого перевозчика, каждой территории и каждой страны, по которой транспортируется груз, в рамках этого безбарьерного движения грузов способствовал конкурентоспособности этой транспортировки. Есть простая, банальная задача, которая является задачей, наверное, и для РЖД, и для частных перевозчиков, и для всех участников транспортной деятельности: оптимизировать эту работу. Сегодня количество простаивающих грузов на колесах, использование вагонов в качестве складов, скорость движения и многое другое явно не

соответствуют мировым стандартам. Это то, что мы можем сделать, в том числе используя информационные технологии, которые сегодня дают нам такие хорошие возможности. Несомненно, это и проблема, но, как мы знаем, слово «проблема» в китайском языке имеет два значения, что для нас очень уместно в данном случае: это и «проблема», и «возможность». Спасибо.

**В. Якунин:**

Большое спасибо, господин Мордашов. Безо всяких комментариев — могу сказать только, что, по-моему, не ошибусь, если скажу, что у нас в России все цены выше — не только на транспортную логистику, вообще все цены у нас выше. При этом у нас ВВП значительно ниже и зарплаты тоже ниже.

**Е. Aho:**

Thank you so much. Now we are quite on schedule, and we are moving to the third sector, the construction sector. We have a higher number of speakers in this area, so we would highly appreciate it if you are very brief, one topic or a maximum of two for each of you. The first speaker is going to be Hannele Pokka, the permanent Secretary of the Ministry of Environment of Finland, the Ministry which is responsible for the construction sector.

**Н. Pokka:**

Thank you, Mr. Chair. I have been so glad listening to the earlier speakers because almost everybody has mentioned a project implemented in the field of construction, and built together as a Finnish-Russian partnership. Mr. Chair himself started mentioning the nuclear power project which is currently under discussion, and ROSATOM is a central Russian partner in this project. Tapio Kuula continued by mentioning the nuclear power project in Loviisa, Finland from the 1970s, and I add that for almost 20 years, we have had a lasting common

project in the city of St. Petersburg, with the modernization of the border utility and the whole border infrastructure on a large scale. This project has also gone very well. Moreover, numerous Finnish construction companies are active in Russia on a commercial basis. Houses and business premises have been built recently, particularly in St. Petersburg and Moscow. Unfortunately, the pace of investments has diminished, revealing the importance of political and economic stability to business life. Earlier, when I followed the roundtable with the Chairs, it was also mentioned that more business means more stability. So this is the other part of the story.

But, Mr. Chair, I want very briefly to make some comments. First, in the eyes of the building sector, our countries have already proven that cooperation allows win-win solutions. The Ministry of Environment of Finland has suggested that a memorandum of understanding to develop and broaden the cooperation should be drawn up with the Russian Ministries of Construction and Housing and Utilities. We aim to have a joint working group in this field, and the Finnish economic actors have acted as initiators. I would argue that it is very practical, and I personally think that what is practical is good for business.

The issues which have been raised, for example, include how we could shorten the planning and permit processes and how we could have clearer and joint structural design standards. This interest has also included the standardization of construction products used in the European Economic Area. And of course, we aim to have more environmentally friendly and energy-efficient building and construction. We also aim to have better quality building and construction by using modern technology. I hope that this work will continue and yield fruitful solutions. Thank you.

**E. Aho:**



Thank you so much. The next speaker is going to be Kari Kauniskangas. Kari, please.

**K. Kauniskangas:**

Good afternoon. Various construction companies already operate today in almost all Russian cities with more than 1 million inhabitants. These companies are mainly focused on housing, commercial centres, and industrial buildings. They have also invested around EUR 1 billion into land plots and ongoing production. I would briefly present three topics that, in my mind, are important at the moment. Those are the development of Law 2214, covering housing sales for consumers, access to an increased number of high-quality and affordable apartments, and how to increase energy efficiency in buildings.

Law 2214 has been developed several times, and the steps taken have been very considerate of impacting markets in a good and positive way. However, we are now a little bit worried about the latest proposals in the development of that law. There is a plan to prohibit the financing of new constructions of apartments by payments from clients during the construction. If this happens, we are concerned that housing prices and apartment prices will increase.

We see the need to increase the number of high-quality, affordable apartments in all of our operating countries. Like I mentioned here, there are three areas where I think we can find savings together, in cooperation between private and public sides. Developers are currently financing social infrastructure, like schools and kindergartens. We have noticed that the requirements and norms for these buildings are quite old-fashioned, and actually quite expensive. I think that, together, we can find a way to decrease costs, but at the same time get more modern and more attractive environments. Secondly, parking norms are increasing prices quite heavily, with big impact. Thirdly, infrastructure

connections nowadays are expensive. They do not take into account whether your building is more energy efficient, for example. Then, increasing energy efficiency: this is, of course, impacting construction costs, but at the same time providing cheaper costs for owners. I think we need some motivation for developers also to increase these solutions, such as pricing the junctions according to smaller energy junctions. Also, we hope that it should be clearly easier to utilize modern energy-efficient technology, like recuperators, in new constructions.

That is a summary. I think all of us Finnish constructors are supporting all the development of legislation, norms, and local construction rules, which, as I said already speed up the process, decrease the need for tight capital, increase consumers' trust towards developers, increase the opportunities for Russian citizens to acquire apartments, and, finally, increase energy efficiency in buildings. Really, we are ready to participate in development, together with local companies and authorities. We have a lot of positive examples and experiences from other countries on different kinds of solutions, and hopefully this information can be fully utilized in Russia also.

**E. Aho:**

Thank you, Kari. Now, Ilpo.

**I. Kokkila:**

I am the Chairman of the Confederation of Finnish Industries, and also SRV, which I always say is not the biggest but the best Finnish construction company; sorry, Kari. These infrastructure investments are always long-term investments, and very often they are private and public organizations working together. In the construction field, it means area planning, energy saving, and things like that. These long-term investments can only be done when the partners trust each

other. At many tables, also here at this conference, there has been a discussion of trust. Russia and Finland have been working together for hundreds of years. We have seen good times and bad times, but we have always come through them and gone on. Today, there are some clouds in the sky. Politicians have mixed our good business climate, but let us hope that the situation does not last too long.

But, to get this trust to infrastructure investments and all investments, the private-public relationships should be the opposite of what they are normally. The state should support private companies by giving grants or some other support for private business in this difficult situation, and I hope that both Finnish and Russian governments are thinking about that. Now is the time to support private companies and make PPP projects that are opposite of private companies supporting state projects. In this sector, also, Finland is trying to form a working group on the construction side, together with Russia, and we hope that it will be realized as soon as possible.

The last point I would briefly discuss is regulation. This regulation triangle is a huge problem in the EU area, and the people are working to get through it. There is the same situation in Finland and also in Russia, and we hope that through this working group on construction, we can also give our experience in that field to changes in Russia, so that regulation will be easier and easier and make our life as businessmen easier. Thank you.

**E. Aho:**

The last speaker in the construction sector is going to be Erkki Jarvinen. Please.

**E. Jarvinen:**

Thank you, Mr. Chairman. My name is Erkki Jarvinen, and I am the President and CEO of a company called Tikkurila. We produce paint. We are the leading paint producers in decorative markets in Russia, Finland, Sweden, and the Baltics, and one of the strongest in Poland. For more than 150 years already, Tikkurila has provided consumers, professionals, and industrial customers with friendly and sustainable products for surface protection and decoration. Russia has always been important for Tikkurila. We have been here in Russia for more than 50 years. Our turnover here is roughly EUR 200 million. We employ more than 1,200 persons, and we have four production sites, three of them in the St. Petersburg area. We also import products made in Finland to Russia; we sell a combination of imported and locally made products. We have more than 5,000 outlets all over Russia selling Tikkurila products, so functional logistics is highly important for Tikkurila.

Sustainability is also something we strongly believe in. Being a market leader in Northern Europe requires that you have to be very good in sustainability. Of course, long service life and long-maintenance painting intervals are very vital for us, and of course they are also key from an environmental point of view. Life-cycle thinking is important. And of course, for water-based paints to be transported efficiently to places like Siberia, we need warm transportation vehicles. As one small dilemma for us, I can mention that there has been a shortage of those warm transportation vehicles almost all the time here in Russia, so this is hopefully a problem we can solve together.

Also, having this opportunity to talk to you, I would like to mention two other things. One is the fact that 70% of our business is based on renovation activities. We really feel that there is a need for somebody to own the common premises, for example, facades and corridors in local flats and also in Russia, to be able to safeguard that these premises will also be taken care of. We feel there is a need

for this kind of fixing for these markets so that renovation activities will be boosted, also here in Russia. Then of course, last but not least, I would like to say that we have been one of the founding fathers in an organization called Quality Paint Association here in Russia. In that organization, we are strongly trying to make sure that dangerous ingredients are banned in paints, and will also be banned here in Russia, one of them being lead and lead chromates. We feel we have a responsibility, as a market leader in Russia, to take care of this. Thank you.

**В. Якунин:**

При вашей поддержке, уважаемые участники круглого стола, в нашей дискуссии принимают участие два губернатора, которые могут представить здесь и правовой аспект сегодняшних вопросов, и региональный аспект, что тоже чрезвычайно важно, особенно для нашей огромной страны. Тем более что между этими регионами осуществляется трансграничное сотрудничество, о котором говорил господин Мордашов. Поэтому первым я хочу предоставить слово губернатору Ленинградской области господину Дрозденко — как раз для того, чтобы на эти вопросы и обратить внимание. Спасибо.

**А. Дрозденко:**

Спасибо, Владимир Иванович. Добрый день, уважаемые коллеги. Я точно не буду говорить об энергоэффективности, потому что заметил: как только эта тема поднимается, в зале гаснет свет. Поэтому я хотел бы поговорить о двух направлениях, которые сегодня уже звучали: это строительство и логистика. Хотелось бы сказать, что сегодня Финляндия — это стратегический партнер Ленинградской области. Достаточно сказать, что из всех северных стран на долю Финляндии приходится 89% инвестиций в Ленинградскую область. И наш торговый оборот за прошлый год составил

34 миллиарда рублей, что, согласитесь, неплохие показатели. Хотел бы отметить, что сегодня меняется структура инвестиций финских компаний в Ленинградскую область. Сегодня инвестирование идет не только в промышленную сферу или в сферу прямого бизнеса, но и в такие новые отрасли, как жилищное строительство, коммерческое строительство и индустриальные парки. И здесь есть примеры компании NCC и компании Greenstate: я согласен с предыдущими ораторами, что в этой связи главное, чтобы правила были абсолютно прозрачными и одинаковыми для всех. Наш опыт работы с компанией NCC показывает, что даже в случае возникновения конфликтов, если есть правила игры и они установлены и соблюдаются, всегда можно найти разумный компромисс.

Точно так же я согласен, что социальные объекты, какая бы компания их ни строила, финская или российская, должны строиться при поддержке государства. Мы в Ленинградской области разработали свод схем и правил, которые назвали «Социальные объекты в обмен на налоги», когда мы просто за счет налогов строительных компаний выкупаем построенные ими социальные объекты. Или, например, наше сотрудничество с компанией Nokian Tyres: во Всеволожске, в городке, построенном для работников компании Nokian Tyres, мы взяли на бюджетное финансирование два детских сада.

Говоря о развитии сотрудничества с Финляндией, мы должны все-таки всегда помнить, что Ленинградская область — транзитный регион, через который сквозняком идут грузы, как из Финляндии, так и в целом из Европы. И вот здесь буквально несколько моментов. Нам удалось за последнее десятилетие достичь прорыва в двух направлениях. Первое — строительство портовых комплексов, где грузооборот вырос по Ленинградской области с 4 миллионов тонн в 2000 году до 137 миллионов тонн в 2013 году. Второе — многомиллиардные инвестиции, за что отдельное спасибо РАО «РЖД»: беспрецедентные инвестиции были в

строительство железнодорожных подходов к портовым комплексам, и «Аллегро» уже сегодня упоминали. Мы шутим, что сегодня на «Аллегро» до Хельсинки быстрее доедешь, чем в часы пик до Репино. Это действительно так! И гораздо проще, кстати! Сегодня действует проект «Лосево-Каменногорск-Выборг» — это окружной путь для грузовых поездов, что позволит гораздо более комфортно перевозить пассажиров. Это все так. Но у нас остаются проблемы, которые требуют решения. И, пользуясь тем, что здесь присутствует заместитель Министра транспорта, я хотел бы еще раз озвучить свою позицию по вопросу трассы «Скандинавия». Жители ее называют «Дорога смерти», потому что ее перегруженность сегодня не соответствует ни российским, ни тем более европейским стандартам. Прошу еще раз прислушаться к моей позиции как губернатора Ленинградской области: давайте все-таки смотреть на вопросы реконструкции «Скандинавии» не только исходя из прямых бюджетных инвестиций. Хорошо, что Минтранс принял решение и начал расширение дороги, ее первых пятидесяти километров, но, мне кажется, было бы правильно не затягивать это и все-таки привлечь инвестиции по схеме ГЧП, сделав затем часть трассы платной. Есть объездные дороги, которые позволяют это сделать. Это первое.

И еще: сколько бы мы ни инвестировали сегодня в логистику, в развитие транспорта, если мы не решим вопросы пограничных переходов, как в направлении Финляндии, особенно то, что связано с автомобильным транспортом, так и в направлении Евросоюза — это Эстония, Ивангород, там и автомобильный транспорт, и железнодорожный транспорт, — мы основные проблемы не решим.

Подводя итог сегодняшней дискуссии, я со своей стороны могу сказать: да, у нас есть темы, по которым мы достигли прорыва, и у нас действительно эффективное сотрудничество. Но у нас еще и ряд тем, над которыми нам нужно очень серьезно работать. Спасибо.

**В. Якунин:**

Большое спасибо. Уважаемые дамы и господа, имею честь предоставить слово губернатору Карелии, человеку с питерскими корнями, человеку с исключительно славянской фамилией — господину Худилайнену.

**А. Худилайнен:**

Доброе утро, дамы и господа. Очень рад вас видеть здесь, в Санкт-Петербурге. Действительно, я сегодня представляю здесь Карелию и хочу сказать, что в последние годы потенциал этой республики незаслуженно оценивался очень низко. Сегодня, понимая перспективность развития Карелии, мы, в первую очередь, обратили внимание на недостаточность развитости инфраструктуры. Поэтому сегодня мы активно занимаемся газификацией республики Карелия. Активно занимаемся транспортом и доступностью республики Карелия и очень благодарны «Российским железным дорогам», потому что многое уже сделано за последние полтора года. Особое внимание уделяем развитию приграничной инфраструктуры: сегодня сформирована рабочая группа вместе с Министерством транспорта и Федерального агентства по обустройству границы Российской Федерации в рамках работы государственной комиссии, которая занимается развитием республики Карелия.

Хочу сказать, что сегодня Карелия действительно имеет очень выгодное геополитическое положение — это 800 километров границы с Евросоюзом, с Финляндией. Мы с нашим соседом очень тесно сотрудничаем, развивая эту инфраструктуру. Хочу сказать, что сегодня мы строим новые дороги к границе и надеемся получить переходы — это в районе города Париккала и Лахденпохья республики Карелия. Сегодня мы с большой надеждой смотрим на развитие наших портов — это Кемь и Беломорск, имеющие готовые инфраструктуры и выходы на Северный морской путь, о котором



сегодня уже говорилось. Это очень перспективные проекты, мы подготовили по ним практически всю документацию. Сегодня мы с надеждой смотрим на развитие «Белкомура» и очень надеемся, что этот проект будет реализован: тогда и порты Беломорск и Кемь будут также востребованы. Сегодня мы занимаемся развитием транспортных коридоров между Финляндией через Карелию и центром России, и на прошлогоднем Экономическом форуме здесь, в Санкт-Петербурге, состоялось подписание соглашения с инвестором. Сегодня мы очень активно развиваем этот проект.

Хочу сказать, что в самой Карелии есть достаточно неплохие перспективы — это разрабатываемая нами документация по реализации Пудожского мегапроекта по добыче полезных ископаемых, предполагаемый объем которых превышает четыре миллиарда тонн ценнейших и полезных ископаемых. Сегодня уже есть инвесторы, которые желают сюда прийти. Но, повторяю, для этого нужна, безусловно, логистика и развитие этой инфраструктуры.

Хочу сказать, что сегодня разрабатывается федеральная целевая программа по республике Карелия, необходимость которой одобрил Президент Российской Федерации, буквально 28 апреля посетивший республику Карелия. И существенная часть этой федеральной целевой программы будет посвящена как раз развитию логистики — приграничной логистики в республике Карелия. Приглашаю всех к сотрудничеству, наши двери широко открыты, ждем инвесторов. Спасибо.

**V. Yakunin:**

Distinguished co-chairman, now we are coming to the floor discussion. We have 15 minutes for discussion. How do we arrange that?

**E. Aho:**

I think we have 17 minutes, so two minutes more than planned.

**V. Yakunin:**

I would like to have a reserve. You have again exposed me.

**E. Aho:**

May I ask Ben Bruno to start, from the audience? I think that we can take a couple of questions and then comments from the panel.

**V. Yakunin:**

One minute, right?

**E. Aho:**

One minute maximum, yes.

**B. Bruno:**

To the entire panel, thank you for a very interesting presentation. To the two governors here, who very much emphasized the importance of a functioning infrastructure in what we from Finland would like to call the Baltic Region: my proposal is that the prerequisite for economic growth is a functioning infrastructure of roads and railways, but also telecommunications and energy. Some countries have realized that better than others. Finland and Russia, unfortunately, both have not seen it, as well as, for example, Sweden, where the government is investing substantially in the competitiveness of the industry. And here, I believe in partnerships with you two governors. The successful function of infrastructure requires facilitation from the public sector; it requires strategic decision-making from the public sector, and it requires financing to a certain extent. But Ilpo, my colleague/competitor, already mentioned private-public partnerships.

Another model which we are very familiar with in Finland is life-cycle projects. We know that, for example, your soil is pretty challenging for road building because you have a lot of soft sand, and the roads tend to get wavy if you do not pay attention to things which you realize maybe only in 15 or 20 years. A life-cycle partnership would require the builder of the road to safeguard that it works for a long time.

Also, a last point is that it seems to cost double to build roads in Russia than the actual costs in Finland. Your granite, your stone, is much more expensive and much scarcer here. We have a lot of surplus granite in Finland. Your bitumen is cheaper. We also have state-of-the-art machinery equipment in Finland for road building, and this is the point. If you can facilitate taking this equipment across the border easily, then we could proceed much more efficiently. What we offer you is a deeper partnership than before, also working together with the governments on a consultancy basis to develop these different models that we have learned at home and practiced at home in Finland.

**V. Yakunin:**

Thank you very much. And now, being Russian, I should admit, maybe we are more patriotic than the Finnish. Why? Because we price our land so high—sand, stones, double the price in Finland! That is patriotic. I think Mr. Drozdenko would like to answer your challenging and very, very good, inspiring questions. Thank you.

**А. Дрозденко:**

Во-первых, хотел возразить вам по вопросу об участии государства, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов, прежде всего, в строительстве дорог. Пока мы, к сожалению, только за счет бюджета дороги и строим. Я согласился бы, наоборот, с вашим вторым предложением, что необходимо рассматривать альтернативные формы, и, кстати, я здесь

выступаю «за» и, может быть, иногда слишком настойчиво вношу предложения в Министерство транспорта именно по привлечению к строительству дорог таких форм, как ГЧП или контракты жизненного цикла. В этом году в Ленинградской области мы начинаем эксперименты со строительством не дорог, а инженерных сооружений — это мостовые переходы и виадуки — по контракту жизненного цикла: объект строится в долг, под гарантии бюджета на срок возврата инвестиций. Затем из бюджета идет постепенная оплата затраченных инвестором средств. Кроме того, перечисляются деньги на текущее содержание объекта. Это и есть контракт жизненного цикла. Кроме того, мы открыты, у нас открытые конкурсные процедуры: если устроят наши условия и наши цены, пусть и финские партнеры приходят, и другие партнеры приходят. Давайте попробуем сработаться.

Что касается развития телекоммуникаций, то здесь я тоже хотел бы сказать, что, наверное, пока не стоит рассчитывать на большие государственные инвестиции. На мой взгляд, любой телекоммуникационный проект, даже те малые проекты, связанные с коннектом, которые мы ведем в рамках наших многофункциональных центров для оказания бюджетных услуг, показывают, что это достаточно быстро окупаемые инвестиции, а с теми тарифами, которые у нас сегодня установлены, здесь, как раз наоборот, приветствуются частные инвестиции. Я считаю, что недостаток понимания у финских компаний исходит именно из неопределенности процесса возврата инвестиций. Хочу сказать, что здесь уже приняты соответствующие федеральные и региональные законы, которые это гарантируют, но это уже надо обсуждать в отдельной дискуссии. Спасибо.

**А. Худилайнен:**

Я хочу кое-что сказать в ответ на ваш вопрос. В этом году началось строительство дороги, о которой я уже упоминал — это дорога «Ихала-Райвио-госграница» в районе финского города Парикалла, протяженность которой 28 километров. С нуля строим дороги: треть денег Евросоюза через Финляндию, две трети бюджетных денег Российской Федерации, в основном карельские деньги. Когда я был с бизнес-миссией в Финляндии, то активно приглашал к сотрудничеству, к строительству этой дороги финские компании, и две из них проявили интерес. Им была передана вся необходимая документация. К сожалению, на конкурс они так и не вышли. Но на сегодня существует ограничение в виде необходимости проведения конкурсов, хотя, я уверен, что сегодня у финских строительных фирм много чему можно поучиться по строительству качественных дорог. Поэтому наши двери открыты, мы по-прежнему готовы к сотрудничеству и приглашаем к этому сотрудничеству.

**В. Якунин:**

Спасибо. Передайте, пожалуйста, микрофон для вопроса.

**Из зала:**

Спасибо, Владимир Иванович. Я хотел задать маленький вопрос и аудитории, и организаторам по поводу российско-финляндского Делового совета. Когда меня попросили с ним поработать, у меня было ощущение, что это, конечно, огромное мероприятие для огромных проектов, но, когда мы начали работать в комиссии с господином Илпо Коккила, то я сразу поменял свое мнение, потому что нашел в его лице человека очень понятного и открытого, квалифицированного застройщика железнодорожных вокзалов Скандинавии и жилищных проектов. Это был какой-то праздник души, когда мы с ним начали обмениваться мнениями. Это принципиально другая история. У меня вопрос: насколько наша

аудитория и насколько предприниматели невысокого уровня понимают, что с российско-финляндским Деловым советом можно найти себе партнеров не только в больших проектах? Насколько сам Деловой совет готов к тому, что будут приходить люди не с грандиозными проектами, а, может быть, с проектом сети закусочных в Северо-Западном регионе, но, безусловно, они должны найти партнеров в Финляндии?

**В. Якунин:**

Спасибо. Передайте, пожалуйста, микрофон вот туда.

**L. Nadal**

Good morning, everybody. My name is Luc Nadal. I am Chairman of the managing board of GEFCO, a French logistics company owned 75% by RZD. I have a comment to Mr. Mordashov, who said that the logistics costs in Russia are too expensive when compared to the GDP. You named the BCG study saying that 20% of the GDP represents the logistics costs in Russia. I would like to know if you are ready to challenge your overall logistics costs. Because we are now a newcomer in Russia, we see that there are not so many Russian strategic industries that know their logistics costs in detail and are ready to outsource them. We think that, when we compare to the European market, that is the proper way to make savings. But the first step is to know your logistics costs. What do you think about that? If you think positively, I would be very happy to discuss that with you.

**А. Мордашов:**

Очень приятно, что наше мероприятие сегодня имеет не только общий макроэкономический смысл, но и — для отдельных участников — конкретный коммерческий смысл. Они используют эту возможность в максимальной степени. Мы, конечно, заинтересованы в снижении

логистических издержек, и у нас в основном логистические расходы отдаются в аутсорсинг независимым перевозчикам. Если уважаемая компания, которая задавала вопрос, готова нам в этом помочь, мы будем только рады. У нас есть внутренние процедуры, которые позволяют нам нанимать самых эффективных поставщиков услуг, и мы очень рады будем видеть среди них и вас.

**E. Aho:**

All right, thank you. And now, the next speaker. Maybe an Arctic question, I suppose.

**From the audience:**

My comment and question will go mainly to Mr. Olersky. First of all, thank you for setting the Northern Sea route and icebreakers so high on the agenda. Russia and Finland have been excellent partners in the Arctic Council and will continue to do that also within the context of the Arctic Economic Council. We have an excellent bilateral partnership within the Arctic issues. Now, combining your discussion regarding the building of icebreaking and this discussion regarding public-private partnerships, how would you see the opportunities of deepening public-private partnership also in the context of state icebreaking, and again, the opportunities of perhaps waiving or reducing the legalization barriers of operating with Finnish flags in the Russian areas of the icebreaking business? Thank you.

**В. Олерский:**

Я так понимаю, это тоже вопрос с коммерческим подтекстом. Я попытаюсь ответить...

**В. Якунин:**

Ну, и с юридическим тоже.

**В. Олерский:**

С юридическим, но сначала все-таки с коммерческим, Владимир Иванович. Понятно, что географическое расположение нашей страны и наших портов требует большого количества ледоколов. Тот факт, что в свое время было одобрено строительство четырех ледоколов одновременно — такого никогда, по-моему, не было и в советские годы — говорит об этом. У нас получилась некоторая рассинхронизация объемов. Объем перевалки растет, а ледокольной поддержки оказалось недостаточно. Более того, средний возраст ледоколов, а их порядка 35—36 единиц, это 35—40 лет. Сегодня самое время подумать об обновлении ледокольного флота, чем мы занимаемся.

Все эти годы ледоколы строились за счет средств федерального бюджета, но сегодня мы рассматриваем модели государственного-частного партнерства: какая-то часть денег — это федеральный бюджет (без него здесь, очевидно, не получится, иначе все будет делаться за счет портовых сборов, а тогда не будет конкурентоспособного порта), а какая-то часть — за счет инвесторов, которые заинтересованы в длинных контрактах. Таким я вижу будущее развитие ледокольного флота. Смотрите, Финский залив — хороший тому пример. Не знаю, ответил ли я на ваш вопрос.

**В. Якунин:**

Большое спасибо. Господин заместитель Министра, уважаемые дамы и господа, по приватному соглашению двух сопредседателей мы посмотрели на часы и пришли к выводу, что должны закруглять работу нашего круглого стола. Вы знаете, мне представляется, что замечания и господина Мордашова, и господина Олерского относительно того, что в вопросах сегодня прозвучала конкретная заинтересованность конкретных фирм, делает этот круглый стол более прагматичным и более практичным, чем те,



в которых мы принимали участие ранее. Мы очень много говорим о глобальных вопросах, много говорим о глобальных финансовых проблемах, о маркетинге, но мне кажется, что Деловой совет — он для того и существует, чтобы, прежде всего, создавать условия для взаимного сотрудничества конкретных фирм и конкретных участников Делового совета. С этой точки зрения мне представляется, что мы с вами выполнили эту задачу, и я хочу от имени российского сопредседательства поблагодарить вас всех, уважаемые дамы и господа, за участие в этом столе, и вас всех, уважаемые дамы и господа, сидящих в зале, за внимание и за те вопросы, которые вы задавали. Будет желание — приходите к нам в «РЖД», поговорим о коммерции поподробнее. Спасибо.

**E. Aho:**

Thank you, Mr. Co-Chair, and thank you to the audience as well. Thank you, panellists, for attending this event. I think we achieved the target. We were able to raise issues in a very concrete way, and I hope that in the future we can continue this type of dialogue. We have all kinds of institutional structures where governmental bodies and private companies are trying to work together, but in certain respects, I believe that it will also be useful to have dialogue in business space, and this was a good example of what kind of dialogue it is going to be. It is going to benefit all of the governmental efforts done afterwards. That is why I hope that this was the first of this type of event, and next year, whenever the St. Petersburg Economic Forum is going to be organized —hopefully not the same week, as we have the biggest summer festival in Finland, so I hope that you will keep organizing this during the month of May — anyway, I think Finns are ready to come to St. Petersburg to participate. It is easy to do; thanks to Allegro, it works perfectly. In this way, maybe we can create a business-driven agenda for cooperation between Finland and Russia. I think we have seen that we have a lot

of good ingredients for that. We are not saying thank you and goodbye, but we are saying thank you and we will see you again soon.