

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**22—24 мая 2014**

**Брифинг**  
**ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО И ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ**

**23 мая 2014 — 11:45—13:00, Мерседес Бар**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2014**

**Модератор:**

**Евгения Письменная**, Специальный корреспондент, Bloomberg

**Выступающие:**

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

**Андрей Слепнев**, Член Коллегии, Министр по торговле, Евразийская  
экономическая комиссия

## **Е. Письменная:**

Дорогие участники Форума, спасибо, что пришли. Я понимаю, что пришли самые стойкие, те, кому неинтересно смотреть на презентацию «Мерседеса», а гораздо важнее Единое экономическое пространство.

Я так понимаю, что это самая заинтересованная, отличная аудитория.

Два спикера присоединятся к нам чуть позже, потому что они заняты на других мероприятиях Форума, но самые ярые приверженцы Единого экономического пространства уже здесь. Я вам их представлю: это Андрей Александрович Слепнев, министр по торговле Евразийской экономической комиссии, и Алексей Александрович Мордашов, генеральный директор ОАО «Северсталь».

Через неделю у нас очень важный момент: подписывается новый важный договор. Это «Договор о Евразийском экономическом союзе». Не всем понятно, что это значит. С 1 января 2015 года этот Евразийский договор вступит в полную силу. Но сейчас в торговых отношениях стран, если посмотреть общим взглядом, новая мода: все формируют свои торговые союзы. Такое впечатление, что все уже устали от глобализации и стараются создавать свои маленькие «глобусы». Мы с Казахстаном и Белоруссией тоже не исключение и тоже строим свой.

Поэтому хочется понять: мы четыре года создавали этот «глобус», но не совсем ясно, какие результаты получили и что будет дальше. Андрей Александрович, Вы можете объяснить, что изменит этот договор в нашей жизни и чего нам ждать от нашего маленького, но растущего «глобуса»?

## **А. Слепнев:**

Добрый день. Такое вступление и такой вопрос требуют некоторых комментариев. Я хочу отметить, что сейчас в мире и в самом деле наблюдается очень большой спрос на региональные торговые соглашения, на региональную экономическую интеграцию. Это вполне естественная

реакция на те кризисные явления, которые у нас были и продолжают наблюдаться с 2008—2009 года. Собственно, ускорение интеграционной повестки Российской Федерации и ее партнеров по Таможенному союзу связано с этим периодом. Логика интеграционных действий вполне понятна, и в тот момент правительством были приняты соответствующие решения. Эти решения предполагали три базовых шага. Во-первых, создание наиболее тесной интеграционной группировки в рамках Таможенного союза без внутренних таможенных границ и с единым регулированием — не только в сфере товаров, но и в целом с единым экономическим регулированием. Во-вторых, ускорение формирования зоны свободной торговли СНГ, что и было сделано — на новых принципах современной свободной зоны, которые охватывают торговлю товарами и услугами и предусматривают механизм решения споров. И в-третьих — это ускорение и форсирование присоединения России к ВТО. Этот шаг также был сделан. Это элементы единой картины, связанной с большей открытостью экономики, с ее включением в глобальные интеграционные процессы на всех уровнях, на всех этапах экономической интеграции в ответ на кризисные явления. В этой связи хочу сказать, что обвинения в том, что у нас отсутствует изменение экономической модели и наблюдается консервация, не вполне справедливы — по крайней мере, в той части, которая касается торговой политики. Если говорить про Таможенный союз, то мы и в самом деле подписываем соглашение. Это соглашение мы расцениваем как завершение пятилетнего интеграционного этапа, начавшегося, как я говорил, с формирования Таможенного союза. Сейчас союз уже приобретает все элементы правосубъектности. Он становится полноценным международным игроком и с формальной, и с юридической точки зрения, получает все необходимые права и институциональные описания. Кроме того, проводится кодификация многих десятков, а практически более сотни договоров и их приведение к единому

знаменателю: как мы рассчитываем, это будет способствовать большей понятности и стройности всей нормативной цепочки.

Я бы особо отметил новеллы, которые включены в договор в части будущей повестки экономической интеграции. Это очень важно. Прежде всего я бы отметил договоренность о формировании единого рынка услуг. Сегодня мы уже имеем единый рынок товаров, где товары перемещаются свободно, и нами достигнута договоренность, что и по услугам — а это половина экономики — мы также формируем единый рынок. Это будет делаться поэтапно, но уже с 2015 года по значительному количеству секторов — несколько десятков — начнет функционировать единый рынок, а это значит, что каждый оператор на всем пространстве Таможенного союза сможет осуществлять деятельность как у себя дома, то есть свободно предоставлять все свои услуги без дополнительных учреждений, без дополнительных лицензий. А любой клиент сможет получать их со всего пространства. Мы считаем, что это очень важно.

Есть еще много чувствительных секторов, например, банки, страхование, финансовый рынок в целом, строительные услуги, транспорт, где для формирования единого рынка, несомненно, нужно сближение, регулирование и унификация. Здесь будут сформулированы соответствующие дорожные карты. Надеюсь, что в течение пяти—семи лет мы придем к формированию единого рынка уже и в этих секторах. Это очень важная новелла.

В большом количестве ведутся дебаты относительно подходов к единому рынку нефти и газа. Здесь также достигнута договоренность, что к 2025 году мы будем функционировать в рамках единого рынка. До этого будут двусторонние соглашения, которые так же будут обеспечивать сближение и регулирование. Мы знаем, что и в Российской Федерации идет подготовка к налоговому маневру в целях выполнения всех этих обязательств со снижением экспортных таможенных пошлин и повышением НДС. Я думаю,

что это также создаст хорошие условия для экономических операторов как в части ценного энергоресурса, так и в части доступа к инфраструктуре.

Есть и ряд других уточнений. Я хотел бы особо отметить, что в части торговой политики, за которую я отвечаю, уже обозначен, пусть и в общих чертах, набор функций по содействию экспорту. Это означает, что Союз будет обязан работать над формированием единого голоса государств в целях достижения лучших условий на внешних рынках. Это важная функция Союза и, прямо скажу, трудная задача. Мы будем здесь сотрудничать с государствами-участниками. Работа крайне важна и для повышения конкурентоспособности, и для того, чтобы в полной мере использовать ресурс объединенного Союза для получения лучших условий торговли, лучших условий для экономики и бизнеса.

Второе важное направление: мы существенно модернизировали блок по регулированию мер защиты рынка и, в частности, дополнили его механизмом ретроактивного применения мер. Это на первый взгляд точечная новелла, но она также очень важна. В самом деле, в рамках ВТО мы ограничены по повышению тарифа. Мы не можем его быстро изменять, а процедуры по антидемпингу, по защитным мерам очень долгие и требуют больших усилий, и в этот период расследований часто бывает, что заинтересованные импортеры, зная, что такая мера будет введена, ввозят на рынок чуть ли не годовой запас на будущее. Конечно, мы видим эту проблему и поэтому создали механизм ретроактивного применения, предусматривающий регистрацию сделок и возможность в будущем начислять пошлины задним числом — это будет очень хороший сдерживающий механизм, который не позволит злоупотреблять такими мерами.

Есть еще ряд механизмов по координации по договорам о свободной торговле. Мы такую работу ведем сейчас достаточно активно и наращиваем усилия в этой сфере. Здесь мы также надеемся, что активная торговая

политика по получению преференциального доступа на внешние рынки позволит нам достаточно хорошо содействовать экспорту. Как вы знаете, мы сейчас ведем переговоры с Вьетнамом. Надеюсь, что в этом году мы сможем, по крайней мере, завершить всю основную переговорную работу, если будет поддержка государств-участников и наших партнеров. К этому есть все предпосылки. В этом году мы начали работу совместной исследовательской группы с Израилем. Надеемся, что у нас будут определенные договоренности по высокотехнологичным секторам и по традиционным, например, по сельскому хозяйству. Мы готовимся к началу совместных исследований с Индией. Это очень серьезная тема: вы понимаете, что такое индийский рынок и с точки зрения потребления, и с точки зрения объема производства. Мы двигаемся дальше в этом направлении и, как мы вчера обсуждали на латиноамериканском круглом столе, также будем пробовать свои силы с партнерами из латиноамериканских стран. Сейчас, конечно, мы в самом начале пути, но тем не менее такая потребность существует. Это то, что касается договора. Следующий важный вопрос — это возможное расширение новой организации. Мы отмечаем высокую готовность Армении к вступлению в Союз. Принятая дорожная карта очень хорошо выполняется. Здесь бы я хотел поблагодарить армянскую сторону за исключительно квалифицированную, заинтересованную и четкую работу. По моему блоку мы ведем самую оживленную дискуссию по возможным переходным периодам, изъятиям, товарным группам и так далее. Мы думали, что этот переговорный процесс будет достаточно сложным и проблемным — и могу сказать, что эти опасения не оправдались: здесь все идет неплохо, и я не вижу никаких препятствий к тому, чтобы мы завершили работу в ближайшие месяцы, а все формальные препятствия по присоединению были сняты. По киргизской карте. Надеюсь, что она также будет принята на ближайшем саммите с уточнениями, которые сейчас были сделаны. Здесь мы тоже

видим, что идет нормальное движение по расширению союза и по его содержательному наполнению.

Это что касается строительства союза. Не хочу не делать отдельное развернутое выступление, а просто проинформирую вас о двух моментах, связанных с нашими обзорами.

Мы провели анализ взаимной торговли. По первому кварталу текущего года получилась картина, требующая достаточно серьезного анализа: падение объемов взаимной торговли на 12,6%. К Вашему вопросу «Что такое Таможенный союз?»: отмечу, что за годы существования Таможенного союза год от года мы росли темпами в 25%, 37%, 9% прироста в год, опережая не только торговлю с третьим миром, но и в целом темпы мировой торговли. Конечно, была сформирована очень серьезная база, и сегодня мы можем говорить о своего рода коррекции этой базы.

**Е. Письменная:**

Это не значит, что мы исчерпали возможности интеграции?

**А. Слепнев:**

Нет, я бы сказал иначе. О валовых цифрах я чуть позже скажу. В целом о характере наблюдаемой картины: наверное, есть два эффекта — один быстрый, другой системный. Быстрый эффект, можно сказать, мы исчерпали. Это показывает, насколько сложны и насколько важны таможенные барьеры. Мы никогда не имели никаких таможенных пошлин между собой — еще со времен единого государства. Тем не менее снятие административных таможенных барьеров повлекло за собой взрывной рост взаимной торговли. Что касается оценок, которые дают и ВТО, и ОЭСР — что тарифные барьеры эквивалентны пошлине в 10—15%, — я могу сказать, что в наших отношениях бывало и выше. Мы устранили эти барьеры и получили существенный рост. Этот рост был исчерпан.



Сегодня мы уже видим проявление системных эффектов, а именно тех инвестиционных проектов, которые реализуются в странах-партнерах с ориентацией на общий рынок: прежде всего это Казахстан. Мы видим ряд позиций, которые растут в разы. Это транспортные средства, грузовики и прочие — там наблюдается рост в четыре—пять раз. Это железнодорожный подвижной состав — рост в разы. Это электронная техника — рост в разы. Это продукция легкой промышленности. Все эти проекты начинают — совершенно очевидно, по статистике видно — продвигаться. Наверное, самое отрадное — что торговля у нас диверсифицируется: доля нефтегазовых товаров в наших отношениях уже упала с 39% до 30%. Для сравнения с внешними странами, с дальним зарубежьем — там эта цифра доходит почти до 80%. Мы видим, что здесь наша торговля гораздо более благородная, диверсифицированная. Это хорошо.

Но цифры падают — и здесь я бы отметил три эффекта.

Первый эффект — очевидный: нами предусмотрены форматы торговли по нефти и нефтепродуктам с Казахстаном, взаимные поставки товаров. Это снизило объемы поставок по нефти и газу где-то на 25% и, конечно, повлекло за собой общее снижение. Но важно другое (это и есть второй фактор): мы видим снижение спроса на инвестиционные товары, на металлоизделия, на машинотехническую продукцию. Это свидетельствует о падении инвестиционного спроса и, пожалуй, иллюстрирует тезис о том, что наша инвестиционная активность в экономиках и в целом экономическая ситуация находится не в самом благополучном состоянии.

Третий фактор — то, что у нас есть имплементация обязательств по ВТО. Тарифы снижаются. Мы видим, что общая ситуация не критичная, однако, по ряду товарных групп есть существенный рост импорта: конкурентные условия для иностранных товаров в целом улучшаются, что влечет за собой определенные понятные последствия для взаимной торговли.

**Е. Письменная:**

Но Вы ведь ставите перед собой какие-то амбициозные задачи, чтобы увеличить объем взаимной торговли в каком-то будущем? В какой перспективе — на новой платформе, с новыми системными изменениями, — Вы сможете выйти на дальнейший рост?

**А. Слепнев:**

Прежде всего хочу отметить, что наш союз закладывает новые инструменты для того, чтобы быть не просто «верхушечным» союзом между столицами и правительствами, а обеспечивать широкую матрицу бизнес-контактов. Одна из новелл — это легализация и закрепление согласованных механизмов в промышленности и сельскохозяйственной политике. Пока мы не готовы к тому, чтобы финансировать совместные программы. Такого бюджета у нас нет. Однако механизмы согласования и межгосударственного взаимодействия по широкому спектру промышленных секторов и по сельскому хозяйству существуют: я думаю, это окажет воздействие с точки зрения координации усилий и с точки зрения устранения определенных диспропорций, когда разные страны развивают одни и те же сегменты. Я думаю, это будет неплохое дополнение, так же как и договоренности по макроэкономической политике, по согласованию макропоказателей: это тоже очень важно с учетом ситуации с девальвацией национальных валют и возможными диспропорциями по этой причине. Я думаю, что это окажет свое подкрепляющее воздействие.

Теперь что касается барьеров. Последнюю тему я освещу развернуто. Мы позавчера публиковали анализ барьеров на внешних рынках относительно наших товаров. Становится очевидно, что склонность наших торгово-экономических партнеров к протекционистским мерам не изменяется. Мы имеем сейчас 104 барьера. Из недавних мер в первую очередь необходимо

отметить те экономические санкции, которые применяются рядом западных стран в отношении России.

**Е. Письменная:**

Кто чемпион по ограничительным барьерам? Кто нас больше всех «душит»?

**А. Слепнев:**

Ограничительные барьеры больше всего практикует ЕС — более 20 мер из 104. На втором месте — Соединенные Штаты. На третьем месте — Украина. Вот три основных чемпиона: это именно те страны, которые громче всех говорят о своих претензиях к нашим регуляторным практикам. Хочу отметить, что очень многие меры Соединенных Штатов и ЕС носят исторический характер, существуют более десяти лет. Алексей Александрович — один из пострадавших. Он прекрасно понимает, о чем речь. Никакой экономической подоплеки, соответствующей нормам и правилам ВТО, нет. Это чисто конъюнктурные меры, пролоббированные национальными правительствами. В этом плане совершенно естественна реакция Российской Федерации, которая начала выдвижение исков в ВТО и по энергокорректировкам, и по третьему энергопакету, поскольку это абсолютно антирыночные и «анти-ВТО-шные», извините за сленг, практики, которые применяются к нашим товарам.

**Е. Письменная:**

У нас всего два иска: по третьему энергопакету и по энергокорректировкам. Вам не кажется, что мы плохо работаем в нападении? Мы ведь тоже можем отвечать. Похоже, что нападение у нас слабо развито.

**А. Слепнев:**

Что касается игры в нападении — пока что у Евразийской комиссии нет такой функции. А что касается инструментария, то инструментарий здесь на стороне Российской Федерации. Поэтому лучше вопрос адресовать к Российской Федерации. В защиту своих коллег я могу сказать, что если хочешь играть в нападении, особенно в высшей лиге, надо сначала походить в спортзал и немного подготовиться. И хорошо, что такая подготовка идет. Коллеги начинают пробовать силы. Это действительно непростая юридическая работа. Здесь надо быть очень квалифицированными и, извините, не упасть в грязь лицом: дело серьезное. Я надеюсь, что здесь наметится прогресс.

Что касается барьеров, я бы отметил, что мы постараемся их минимизировать своими методами и развивать доступ путем формирования зон свободной торговли. Об этом я уже упоминал. Прежде всего мы ориентируемся на формирование взаимовыгодных зон, то есть будем рассматривать каждый отдельно взятый кейс с точки зрения конкретных проектов и эффектов для отраслей. Безусловно, набрав определенную базу, мы сможем подходить к этому процессу с макроэкономических и политических позиций, но пока еще, особенно с учетом эффектов ВТО, к нему надо подходить очень аккуратно. Следует понимать, что каждый шаг к либерализации влияет на экономику — как позитивно, поскольку повышает конкурентоспособность определенных отраслей, так и негативно, поскольку порождает определенные риски для тех отраслей, которые еще не очень конкурентоспособны, но это занятость и здесь надо действовать очень-очень аккуратно. Вот, пожалуй, основное, что я хотел сказать. Пожалуйста, вопросы.

**Е. Письменная:**

Большое спасибо за развернутый обзор, но хотелось бы выделить главное. Если бы Вы делали презентацию этого договора, что бы Вы поставили «в топ»?

**А. Слепнев:**

«В топ» я бы поставил три позиции.

Первое — институализация союза: хотя ее трудно оценить в деньгах, но это очень важно, поскольку это юридическое оформление отношений, единый голос.

Второе — это единый рынок услуг. Это грандиозное продвижение. Если оно будет реализовано, то по этой части мы сможем даже опередить ЕС, который еще во многом не готов к таким вещам.

Третье — это достижение договоренностей по инфраструктуре, по нефти и газу. Это тоже очень важные и чувствительные вещи для нашей экономики.

**Е. Письменная:**

Спасибо. Алексей Александрович, Ваша компания много и долго работает на экспорт. Чего вы ждете от этого договора?

**А. Мордашов:**

Наша логика очень простая — классическая. В самом начале нашей панели Вы задали вопрос, в какой-то мере риторический: зачем создаются региональные союзы, что это за мода такая?

Ответ на этот вопрос, на мой взгляд, прост и понятен. Мы в течение последних десяти лет, после Дохийского раунда, не имели прогресса в формировании международной повестки по либерализации торговли. По сути, в Дохе были обозначены направления либерализации мировой торговли, направления, реализация которых должна была усилить мировую

торговлю. Очень важно понимать, что сегодня мы все недооцениваем значимость международной торговли как инструмента ускорения роста.

Мы все часто говорим об инвестициях, о совершенствовании целого ряда внутренних процедур, но забываем, что международная торговля — один из инструментов, который наиболее доступен и наиболее дешев в реализации. Подсчитано, что один процент роста экспорта по данным OECD дает обычно от одного до трех процентов прироста доходов граждан страны, в которой вырос экспорт. Это один из самых простых, самых доступных и самых дешевых механизмов ускорения роста. Он, конечно, не беспроблемный. Андрей Александрович говорил, что любая либерализация чревата определенным риском, но чем больше либерализация, чем больше свобода торговли, тем быстрее идет экономическое развитие, тем быстрее растет благосостояние, а инструментов усиления благосостояния, роста благосостояния у нас не так много. Инвестиции ограничены и так далее.

В отсутствие глобального прогресса многие страны начали думать о том, как им обеспечить себе хотя бы региональный прогресс. Я думаю, что этим объясняется инициатива России, Казахстана и Белоруссии по созданию зоны свободной торговли, Таможенного союза. Сейчас же мы заявили о том, что мы переходим в качественно новую фазу нашей интеграции.

Мы слышим о переговорах по созданию таких гигантских потенциальных зон свободной торговли, как трансатлантическая — между Европейским Союзом и Соединенными Штатами, — а это ставит перед российской экономикой, российскими предприятиями дополнительный вопрос: «Как мы будем вписываться в эту среду?» Ведь если они создают между собой зону свободной торговли, наверное, они создают ее для своей выгоды. Это, конечно, здорово, но возьмут ли они нас туда, сможем ли мы туда вписаться? Надеюсь, что сможем, и это одно из требований бизнеса времен дебатов G20: необходимо обобщить лучшие практики создания свободных торговых зон, дифференциальных соглашений по торговле, которые

позволяли бы и остальным странам получать от этого выгоду и быть включенными, а не исключенными из этой зоны свободной торговли.

Посмотрим, как это будет развиваться. Мы просим, чтобы ВТО был дан мандат на обобщение лучших практик. Эти практики будут доступны для стран, которые ведут переговоры, и, может быть, они их учтут в своей деятельности, тогда не будет потерь для других. Но для нас есть вопрос: в этой конкурентной среде как мы, российский бизнес, российская экономика будем создавать себе сферу, в которой мы оперируем? Понятно, что создание зон свободной торговли другими — это не катастрофа и не проблема, но это все же вызов, на который нужно отвечать.

Поэтому так важно создание зоны Евразийского экономического союза, который, по сути, говорит не только о зоне свободной торговли, но и о дальнейшей интеграции и гармонизации законодательства, правил трех стран, который, как я понимаю, создает базу для дальнейшего расширения, включения в это объединение других стран. Мы слышим о прогрессе на переговорах Армении с Таможенным союзом, слышим, что Киргизия хочет к нему присоединиться. И это не завершение истории.

Все это, на мой взгляд, создает для российского бизнеса и для бизнеса наших стран предпосылки получить большой рынок, в известной степени более конкурентный рынок, что всегда хорошо для роста конкурентоспособности, а в конечном счете — для благосостояния жителей наших стран. И в этом отношении бизнес должен приветствовать создание Евразийского экономического союза и институализацию этого союза через подписание союзного договора.

Андрей Александрович очень хорошо сказал об инновациях. Мы видим определенные инновации в части защиты внутреннего рынка. Например, есть договоренность, что к третьему кварталу мы получим возможность получать доступ к базам таможенных администраций по движению товаров, которые позволят нам быстрее формулировать демпинговые иски в случае

нанесения ущерба нашему внутреннему рынку. Мы видим, что — к чести Европейской комиссии — повысилась скорость рассмотрения этих антидемпинговых процедур. А сегодня, Андрей Александрович уже говорил об этом, демпинговые иски, в сущности, — единственный инструмент защиты нашего внутреннего рынка в случае нарушения наших прав импортерами и так далее. Отрадно, что появился новый механизм, хотя мы уже в какой-то степени использовали специальные квоты. Мы видим, что сдвигается с мертвой точки такой вопрос, как ретроактивные пошлины, которые долгие годы никто не хотел принимать. Сейчас в договоре закреплена возможность ретроактивных пошлин, но рассмотрение само по себе требует много времени. Правда, сейчас говорится о 90 днях, а мы видим, что наши зарубежные коллеги в Соединенных Штатах и Евросоюзе зачастую имеют 180-дневный период ретроактивных пошлин, и нам нужно об этом говорить. Но в целом создание Евразийского экономического союза, подписание договора — это наверняка хороший шаг вперед в деле дальнейшей экономической интеграции, в деле создания единого экономического пространства, более конкурентной среды и условий для роста экономики наших стран.

При этом очень важно отметить одну вещь: с подписанием соглашения история единого экономического пространства не заканчивается, а, на мой взгляд, именно начинается. Очевидно, что мы не решим все наши проблемы этим подписанием, которое должно состояться в самом скором времени. И мне бы очень хотелось подчеркнуть этот момент — и подчеркнуть, что бизнес ждет, что работа по совершенствованию таможенного законодательства, которая сейчас идет, будет продолжаться и дальше. И подписание соглашения не остановит ее и не закончит, а, наоборот, создаст правовую базу для этого. Комиссия Гошина, министра по таможенному сотрудничеству Евразийской экономической комиссии, будет работать и дальше.



Мы будем обсуждать все острые, насущные темы, будем приводить таможенное законодательство Евразийского экономического союза в соответствие с лучшими практиками, с нормами Киотской конвенции, а главное и гораздо более актуальное, на мой взгляд, — с нормами подписанного на Бали в декабре прошлого года соглашения о содействии торговле. Подсчитано, что если Балийское соглашение будет внедрено в мире, это даст прирост мирового ВВП на один триллион долларов и создаст дополнительно 21 миллион рабочих мест. Мы и в самом деле очень много теряем на таможенных процедурах, и Россия — один из аутсайдеров в этом вопросе. По рейтингу Doing Business, по рейтингу Всемирного банка мы на 157 месте из примерно 180 стран. То есть нам есть над чем работать, и мы очень надеемся, что это подписание будет дополнительным толчком, дополнительной возможностью продолжать эту работу.

То же самое касается совершенствования механизма защиты внутреннего рынка, всех статистических мер и так далее. Сегодня мы очень надеемся, что Евразийский экономический союз уделит дополнительное внимание совершенствованию наших взаимоотношений с Китаем. Речь идет не только об увеличении объема товарооборота, но и об усилении контрольных механизмов. Чтобы мы понимали, какие же все-таки товары из Китая реально приходят на территорию Таможенного союза, какова роль китайских поставщиков на наших рынках. В целом, я думаю, что бизнес должен приветствовать подписание этого соглашения, но очевидно, что это не завершение, а начало истории. Есть целый ряд вопросов, которые остаются открытыми, проблемными, и мы все вместе должны над ними работать — как представители правительств трех стран, которые присоединятся к Евразийской экономической комиссии, так и бизнес-сообществу. Спасибо.

**Е. Письменная:**

Вы затронули важную тему — если я правильно поняла, то немного переформулирую: сейчас ситуация складывается так, что происходит передел сложившейся системы мирового разделения труда, а это значит, что бóльшая часть добавленной стоимости создается и остается в развитых странах. Пошло такое движение. Вот Вы как бизнес это ощущаете? Если это так, то как можно ли изменить эту ситуацию? Вопрос «Как изменить ситуацию?» я потом задам, наверно, Андрею Александровичу.

**А. Мордашов:**

Спасибо, но, во-первых, я бы не сказал, что бóльшая часть добавленной стоимости остается в развитых странах. Сегодня мы видим, что у миллиардов людей в мире качество жизни очень сильно выросло, прежде всего — в развивающихся странах. Это произошло в результате счет экономических процессов, что говорит о том, что торговля приносила доходы или результаты, выгодные всем, а не только развитым странам. Если мы сравним относительный прогресс за последние 20 лет в качестве жизни жителей развитых и развивающихся стран, то сравнение будет явно в пользу развивающихся стран. В том-то и состоит универсальный и привлекательный характер торговли, что она выгодна для всех, несмотря на риски, о которых мы часто говорим, когда осуждаем либерализацию торговли. Вот Андрей Александрович политкорректно говорит — мол, надо либерализовать торговлю. А потом оговаривается: «Конечно, есть отдельные риски». Естественно, мы понимаем, что риски есть, но мы должны не столько сосредотачиваться на рисках, о чем мы часто слышим, сколько говорить о доходах и возможностях, которые открывает торговля. Еще один плюс подписываемого «Договора о Евразийском экономическом союзе» как раз и заключается в том, что мы начали всерьез озадачиваться синхронизацией наших промышленных политик, синхронизацией наших налоговых режимов. Надо бы, наверное, еще валютные режимы обсудить.

Мы все больше и больше говорим о поддержке экспорта. Это очень важно и создает для нас дополнительные возможности занять достойное место в цепочках создания стоимости. А такой вызов точно существует. Стало уже расхожим местом говорить, что в структуре экономики России, и не только России, но и Белоруссии и Казахстана, имеются серьезные проблемы. Мы очень зависимы от отдельных секторов, а другие секторы у нас совсем не развиты. А либерализация торговли как раз и создает для нас возможность занять достойное место в международных цепочках разделения создания стоимости и внутри Евразийского союза, и вне Евразийского союза за счет поддержки экспорта, за счет либерализации внутренней среды. Как эта стоимость будет разделяться между нами — зависит от нас. Происходящее создает для нас возможности и предпосылки, а как ими воспользоваться, зависит от нас. При этом потенциал у нас очень сильный — и кадровый потенциал, и научный, и промышленный. Мы часто недооцениваем те возможности, которые у нас есть. Спасибо.

#### **А. Слепнев:**

Я отталкиваюсь от последнего тезиса Андрея Александровича, который я абсолютно разделяю. Мы понимаем, какие позитивные эффекты дает либерализация международной торговли и соглашение по содействию торговле, принятое на Бали — правда, еще не до конца принятое. Там осталось кое-что отшлифовать, но, безусловно, договоренность достигнута, и это даст большой эффект — в том смысле, что соглашение станет хорошим стимулом к тому, что у нас существенным образом снизятся барьеры между странами, ускорится движение товара по всей производственной цепочке. Это значит, что комплектующие станут еще дешевле, а поставлять их будет еще легче. Уменьшатся транзакционные издержки, и это в целом будет способствовать ускорению движения товаров по глобальным цепочкам торговли. Этому будет способствовать и

формирование свободных зон, о которых также было сказано, устранение тарифных барьеров и так далее.

И мы, каждая сторона, должны в этом контексте подумать, как это будет воздействовать на нашу экономику. Понятно, что более открытое и быстрое движение будет способствовать росту конкурентоспособности уже сильных секторов, там, где ты в цепочке ощущаешь себя достаточно уверенно, и будет оказывать определенное сдерживающее воздействие на те сектора, которые недостаточно конкурентоспособны: они будут чувствовать усиливающуюся конкуренцию извне.

В чем здесь риски? Здесь, конечно, риски заключаются в том, кто и как складывает эти цепочки. Кто управляет этими цепочками? Это первый вопрос — и для государства, и для каждого предприятия, и для каждой экономики. И второй вопрос: каково твое место в цепочке, особенно с учетом нынешних дополнительных политических рисков? Я понимаю, что узкоспециализированная экономика, которая высокоэффективна в отдельных секторах — а все остальные для нее закрыты — подвержена большим колебаниям.

В последнее время проводились исследования по рискам в глобальных цепочках. Недавно были опубликованы результаты. Они показывают, что сегодня риск в глобальных цепочках наивысший с момента начала наблюдений, то есть с начала 2000-х годов. Этот фактор мы должны учитывать.

Здесь заключен большой вызов для государственной политики. Мы должны прекрасно понимать, как мы используем свои инструменты регулирования, чтобы экономика в целом и конкретные отрасли в этих цепочках ощущали себя устойчиво, уверенно, были диверсифицированы и защищены от многочисленных рисков, в том числе и от политических.

Например, нынешняя ситуация с Украиной. Мы видим, что эта нестабильность привела к изменениям в ситуации с теми же вертолетными

двигателями, а это ставит в непростое положение нашу вертолетостроительную отрасль, кстати, одну из самых конкурентоспособных в мире. Возникает ряд вопросов — и то же самое мы видим во многих других областях. И здесь есть определенное логическое противоречие. С одной стороны, некоторые страны продвигают идеологию свободного рынка, глобальных цепочек. А с другой стороны, включают санкции, включают ограничения по финансированию, по технологиям и так далее. Понятно, что такие действия вызывают — и должны вызывать — крайний скепсис у тех стран, которые в этих цепочках занимают монопрофильное положение. Это большой риск, и нам нельзя в него скатываться.

Мы в этой связи понимаем, что находимся на этапе выработки новой парадигмы торговой политики, уже не такой идеалистически-либеральной, какой она была в предыдущие лет 10—15. Понятно, что сейчас в полный рост стоит много других вопросов — например, фактор устойчивости. Я думаю, что наша политика должна содействовать этому механизму и тому, чтобы мы заняли достойное место в этой схеме международного разделения труда и формирования центров добавленной стоимости.

Для этого, конечно, надо развивать экспорт. Здесь я с Алексеем Александровичем полностью согласен, и наши опросы бизнеса показывают, что с таким таможенным регулированием, какое есть у нас, говорить о каком-то серьезном экспорте — за исключением гигантов вроде «Северстали», которые своей мощью проламывают, как ледокол, любые барьеры, — конечно, очень сложно. Для малого и среднего бизнеса это очень затруднительно. Комиссия Гошина работает, готовится Таможенный кодекс. Надеемся, что он обеспечит определенный прогресс, но нельзя возлагать все надежды только на кодекс. На первом месте должна быть правоприменительная практика, фискальный доход должен уйти с первого места как показатель деятельности таможни, а главным показателем

деятельности должна стать эффективностью таможенного регулирования и удобство для бизнеса. Вот что, наверно, самое главное. Это, кстати, закреплено в российском законе по таможенной деятельности. Это надо обязательно использовать, это очень важно.

**Е. Письменная:**

Спасибо. Вы уже затронули тему изменения политической ситуации. Сейчас она очень ярко проявляется, и в том числе меняется или должен измениться вектор торговли — во всяком случае, это висит в воздухе. Теперь у нас в чести новые партнеры: Китай, Вьетнам, страны Латинской Америки. Скажите, пожалуйста, действительно ли произойдет этот поворот? Изменит ли это стратегию нашего Евразийского партнерства? Этот вопрос к вам обоим.

**А. Слепнев:**

У нас есть очень хорошая иллюстрация к этому вопросу — контракт по газу, заключенный с Китаем. Этот договор был подписан и подготовлен не за месяц и не за два. Он готовился 10 лет. Видимо, что-то такое должно было случиться, чтобы наконец эту работу довели до конца. Точно так же, как и по расширению взаимодействия с Азиатско-Тихоокеанским регионом. Об этом постоянно, регулярно говорится на протяжении последних лет пяти, в том числе, здесь на Форуме: «Надо увеличивать, надо расширять». И председательство России в АТЭС дало хороший позитивный сигнал в этом отношении. Видимо, что-то должно было случиться, чтобы эта политика начала приобретать серьезные контуры, а для этого надо сделать очень-очень много.

Прежде всего, надо развить инфраструктуру. Причем не только транспортную инфраструктуру, но и инфраструктуру экономических контактов, которые, как мы сегодня видим, достаточно узкопрофильные. Их

необходимо диверсифицировать. Я считаю, что здесь все абсолютно логично. Китай, кто бы что ни говорил по поводу его перспектив, уже набрал такую энергию движения, что понятно, что он еще долгие-долгие годы будет одним из локомотивов мировой экономики, особенно с учетом выбранной политики по расширению внутреннего спроса. Мы это сейчас видим на примере целых рынков: и по энергетике, и по транспортным средствам Китай везде начинает выходить на топ-позиции. Понятно, что это наш ближайший сосед, и использовать контакты с ним для развития нашей экономики абсолютно естественно, абсолютно разумно. В этом плане мы должны плотно взаимодействовать не только с Китаем, но и с другими странами региона, чем мы, собственно, и занимаемся.

Я хочу отметить один очень важный фактор. Были международные исследования эффекта от зон свободной торговли, и эти исследования показывают, что если мы создаем зону свободной торговли с развивающейся страной, то это должно стимулировать нашу экономику к росту инноваций. То есть, продавая свои готовые товары, высокотехнологические товары, мы развиваем и стимулируем тем самым инновационную деятельность здесь, внутри. С другой стороны, создав свободную зону с более развитой страной, мы стимулируем развитие производственных практик и технологических процессов, но понимаем, что инновационная деятельность естественным образом формируется в более сильной и более развитой экономике. Эффект очень серьезный. Мы должны его четко понимать и рассчитывать, что наши активные контакты со странами Азиатско-Тихоокеанского региона будут способствовать решению задач инновационной политики.

#### **Е. Письменная:**

Спасибо. Алексей Александрович, Ваш коллега, господин Дерипаска, в бизнесе очень сильно ориентируется на Китай. А вот Вы в связи с новой

политической ситуацией готовы перенаправлять свой бизнес, свои интересы в Азию, в Китай и другие страны?

**А. Мордашов:**

Вы знаете, меня немного удивляют и даже тревожат наши попытки описывать ситуацию простыми формулами.

Первое: я полностью поддерживаю идею развития отношений с Китаем. Китай — наш огромный сосед, ближайший сосед с огромной, быстро развивающейся экономикой, что создает возможности экономического сотрудничества для обеих стран. В части поставок наших товаров в Китай, китайских товаров к нам, услуг — все это хорошо и нормально. Та либерализация, то развитие отношений, о которых мы говорили в отношении стран, входящих в Евразийский экономический союз — это все было полезно и в отношениях с Китаем, мы традиционно это делали. Вот и Андрей Александрович уже упоминал, что газовый контракт с Китаем готовился много лет. То, что мы уделяем внимание развитию отношений на Востоке — с Китаем, с другими странами Азии — это очень хорошо и правильно, и нужно делать это больше и больше. Но только это надо делать не потому, что мы хотим найти замену другим своим партнерам. Сотрудничество с Китаем мы должны развивать не потому, что хотим прекратить сотрудничество с другими странами, со странами Евросоюза или с Соединенными Штатами.

**Е. Письменная:**

А если они хотят?

**А. Мордашов:**

Если они хотят?



Во-первых, они не хотят. Этот Форум — еще одно тому подтверждение: не хотят они. Совсем. За все эти непростые недели и месяцы я ни разу не слышал, чтобы хоть кто-то из бизнеса сказал: «Точно, давайте усилим санкции». Насколько я слышал, все говорят прямо противоположное: «Не надо никаких санкций». Это первое. Политики тоже понимают все риски, с этим связанные.

Второе. Рынок есть рынок. Если вы неконкурентоспособны или встречаете на своем пути какие-то барьеры и не можете продать товары сюда, значит, надо искать другое место. Но это не догма, что мы должны выбирать либо Запад, либо Восток. Нет у нас такой догмы. То, что сейчас мы слышим какие-то странные заявления на эту тему — это, на мой взгляд, неправильно. Мы должны развивать сотрудничество с Китаем не вопреки кому-то и не в замену кому-то, а просто потому, что Китай — это новая возможность. Чем больше у вас рынков, чем больше поставщиков, чем больше возможностей, тем лучше.

#### **А. Слепнев:**

Можно один комментарий?

В 2009 году собрались три президента и Владимир Владимирович Путин заявил о том, что Россия приостанавливает процесс присоединения к ВТО, что дальше мы будем вступать всем Таможенным союзом, втроем, — именно с этого момента начался реальный прогресс по переговорам с ВТО, и они успешно завершились. А до этого была заезженная пластинка. Я не уверен, что мы вступили бы в ВТО, если бы не было этого заявления.

Также я считаю, что наши отношения с обновленной Европейской комиссией, которая находится сейчас в стадии формирования (в странах-участницах идут дебаты по ситуации с Украиной и в целом обсуждается, как жить с Россией), будут более продуктивными, нежели с комиссией Баррозу. Это должно произойти по той же самой логике, о которой мы говорим и что

подтверждает Алексей Александрович. Я регулярно и прекрасно общаюсь с немецкими компаниями, вот и господин Хартманн тут сидит — мы с ним замечательно общаемся. Я отлично знаю настрой в немецких компаниях. И я рассчитываю, что вся эта ситуация будет хорошей встряской, которая обеспечит формирование новой модели взаимодействия Европы и России. Собственно говоря, эта модель назрела уже давным-давно. Ее давно уже надо было создать, но что-то все время мешало поискам нового баланса, нового компромисса. Я надеюсь, что одним из продуктов этой непростой ситуации — если все поведут себя разумно, а я думаю, что так и будет, прежде всего с учетом сигналов бизнеса, — станет и формирование нормальной, полноценной матрицы отношений с Европейским союзом, хотя, конечно же, все будет носить сбалансированный характер. Кстати говоря, мы в Евразийской комиссии готовы к этому сотрудничеству, и мы регулярно работаем по этому вопросу, по регулятивному диалогу, по техническим стандартам и так далее, правда, пока только на экспертном техническом уровне. Это работа не прекращается, потому что есть обоюдный интерес. Я думаю, что бизнес-контакты также будут развиваться самым плодотворным образом, причем не только в сфере энергетики.

**Е. Письменная:**

То есть «стратегия встряски» более эффективна, чем «стратегия любви»?

**А. Слепнев:**

Практика так показывает. Если смотреть на историю отношений, то почему-то как-то так выходит.

**А. Мордашов:**

Тут главное, на мой взгляд, не впадать в крайности ни в том, ни в другом.

**Е. Письменная:**

Алексей Александрович, США сняли с России привилегии по Генеральной системе преференций. А на Вас это как сказалось? И не рассматриваете ли Вы это как негативный фактор?

**А. Мордашов:**

Мы специально анализировали эту ситуацию с участием нашего торгового представительства в Вашингтоне. Для «Северстали» — никак. Никакого эффекта от этого нет. Под систему преференций подпадало очень малое количество российского экспорта. По сути, ряд экспортных ферросплавов столкнется сейчас с некоторым увеличением пошлины, и больше ничего. В самом деле, это ограничит предложение на американском рынке для американских потребителей, но я повторяюсь: это скорее пиар-ход, некоторая символическая мера. Никаких практических последствий для «Северстали» нет — и практически ни для кого нет.

**Е. Письменная:**

Правильно ли я понимаю, что Вы считаете, что санкции, которые сейчас вводятся — политические, псевдоэкономические, касающиеся отдельных компаний, людей — они пока на бизнесе в общем и целом никак не сказались, я имею в виду — на российском бизнесе, особенно на экспортерах.

**А. Мордашов:**

Простите, но это другой вопрос. Вы спросили меня о распространении на Россию системы преференций. По этому вопросу ответ такой. Что касается Вашего следующего вопроса — как мы видим влияние санкций, — на мой взгляд, очевидно, что в краткосрочной перспективе санкции практически не повлияли ни на какие предприятия, не повлияли на «Северсталь».

У нас нет никаких проблем в работе в США. У нас есть подразделение в США, которое работает в обычном режиме. Никто не предъявляет никаких претензий, никаких запросов, все идет штатно и стандартно и, по-моему, практически у всех — штатно и стандартно.

При этом надо учесть есть два момента.

Во-первых, общая макроэкономическая ситуация и в России, и в мире непростая, как мы все хорошо знаем. И в этой обстановке любые дополнительные негативные факторы, конечно, более болезненны и несут в себе больше риска дальнейшего ухудшения. В этом смысле ситуация с санкциями, будучи скорее политической, пиаровской, может иметь и определенные краткосрочные экономические последствия.

Во-вторых, мы все очень зависим от бизнес-климата в целом, от желания людей инвестировать. И в этом смысле подрыв доверия, который во многом вызван этими санкциями, может в долгосрочной перспективе оказать значительное негативное воздействие, которое будет нам стоить долей процента роста ВВП и так далее. И не только России, но и всем нашим партнерам.

#### **Е. Письменная:**

Андрей Александрович, скажите, пожалуйста, вот мы говорим о Таможенном союзе как о серьезной организации, которая работает уже много лет, подписывает договоры, выпускает директивы и так далее, но складывается впечатление, что страны-партнеры не признают наш Таможенный союз как единого игрока. То есть если надо с ними разговаривать, все равно каждая страна разговаривает отдельно. Отдельно — Россия, отдельно — Белоруссия, отдельно — Казахстан.

Вопрос: что с этим делать? То, что ЕС заявил, что хочет оспаривать в рамках ВТО антидемпинговую меру по легким коммерческим автомобилям из Германии и Италии — можно ли это трактовать как признание?

Спасибо.

**А. Слепнев:**

Что касается иска в ВТО, мы взаимодействуем и с комиссией, и с американскими партнерами по вопросам нашей компетенции. Здесь никаких проблем не возникает. Что касается взаимодействия и признания или непризнания. Здесь надо сказать, что у нас очень четко прослеживается реакция на любой орган со стороны торговых партнеров: они анализируют его реальную компетенцию, реальные полномочия. Если они видят, что есть определенный набор функций, то, конечно же, контактируют с ним по предмету этих функций, и здесь, естественно, надо вести речь о том, что комиссия постепенно расширяет этот набор функций. Безусловно, здесь есть определенная логическая последовательность действий. Этот процесс происходит постепенно, по мере того, насколько стороны готовы реально делегировать эти функции, передавать эти полномочия. Вот это, наверно, главное.

Безусловно, у нас есть вопросы компетенции — кто что может, — и они очень остро решаются. И ничего здесь удивительного нет: они и в Европейском союзе остро дебатировались и дебатировались. И здесь много и политики, и практики, и чисто бюрократических процессов. Это лечится временем, по мере того, как комиссия будет работать.

Конечно, есть определенная политическая настороженность, поскольку объединение стран и формирование крупного игрока всегда вызывает или может вызывать у некоторых определенное беспокойство. Госпожа Клинтон в бытность свою госсекретарем говорила, что они не допустят нашего объединения, так как рассматривают это как восстановление Советского Союза. Это, разумеется, совсем не так — это экономический проект. Тем не менее это свидетельствует о политической напряженности.

Я не вижу здесь никаких проблем. Да, комиссия, реализуя свои функции, должна постепенно зарабатывать необходимый авторитет. Мы именно так и действуем. Мы реализуем свой авторитет в ходе переговоров о свободной торговле. У нас не возникает никаких проблем с взаимодействием с нашими партнерами. Мы надеемся, что будем пользоваться своим авторитетом и в других своих функциях. Просто это должно происходить постепенно.

**Е. Письменная:**

Большое спасибо. У нас уже время подходит к концу, но напоследок я задам Андрею Александровичу самый «жареный» вопрос. Собственно, это сейчас всех волнует. До недавнего времени Украина была нашим крупнейшим торговым партнером среди стран СНГ. Сейчас наша взаимная торговля стремительно ослабевает. Вопрос такой: можем ли мы уйти в ноль, то есть прекратить торговать с Украиной вообще? И как быть с кооперационными проектами на Украине — в авиации, в космосе, в оружии, в машиностроении? Эти проекты жизнеспособны?

То есть каков Ваш прогноз по торговле? Хотя это и политический аспект, но он уже сказался и на наших торговых отношениях.

**А. Слепнев:**

Ничего удивительно нет. Мы где-то год назад, еще до всех «горячих» событий, делали прогнозы, что наличие серьезных политических рисков в отношениях серьезно влияет на контрактную деятельность компаний. Компании оценивают риски и ищут других поставщиков, других партнеров, и то, что в первом квартале мы видим падение примерно на 20% в торговле с Украиной, четко показывает, что эти риски были тогда оценены бизнесом как высокие и ситуация разворачивается не самым благоприятным образом. Конечно, общая ситуация в Украине и с государственным долгом, и с курсом не способствует росту доверия. В этом плане бизнес, в

дополнение к политическим, получает еще осязаемые экономические риски. Но я уверен, что дальнейшего стремительного падения торговли быть уже не может: все, что могло быстро измениться в худшую сторону, уже поменялось. Теперь остались определенные связи, которые быстро не перестроишь. Это во-первых.

Во-вторых, украинские предприятия. Я разговаривал с рядом бизнесменов, и они говорят, что украинцы никогда не работали по поставкам так дисциплинированно, как сегодня. Поставки идут прямо с немецкой педантичностью, день в день, потому что все понимают суть момента. В этом плане я не делаю прогнозов относительно дальнейшего ухудшения ситуации. Да, многое будет зависеть от сохранения регулятивных основ, то есть основ зон свободной торговли, которые мы имеем сегодня. Вот если сегодня украинская сторона примет еще и решение о подписании свободной зоны с ЕС, тогда все те риски, о которых мы говорили в прошлом году и многократно показывали эти расчеты украинским партнерам, будут реализованы на фоне общего снижения правопорядка в стране и всех прочих рисков. И вот тогда, конечно, ситуация с занятостью может стать неконтролируемой, и мы, возможно, столкнемся с огромным потоком трудовых мигрантов, по нашим прогнозам — на уровне миллиона — полутора миллионов человек, который уже сегодня наблюдается из юго-восточных областей.

**Е. Письменная:**

У нас сейчас увеличивается количество мигрантов из Украины? Есть статистика?

**А. Слепнев:**

Сейчас он увеличивается по гуманитарным, политическим соображениям, но мы можем получить вторую, гораздо более высокую волну по экономическим соображениям.

**Е. Письменная:**

Большое спасибо, что Вы были с нами. Сейчас здесь состоится следующий брифинг. Надеемся, подписание договора на следующей неделе пройдет успешно, и мы будем и дальше вместе двигаться в нашем едином пространстве. Спасибо.