

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16–18 ИЮНЯ 2011

Круглый стол

**БИЗНЕС-ДИАЛОГ РОССИЯ — США ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА РОССИИ И США В
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ**

16 июня 2011 г. — 14:00–15:30, Павильон 4, Зал 4.3

Санкт-Петербург

2011

Российско-американское торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество в прагматической плоскости спустя два года после запуска «перезагрузки». Вступление России в ВТО как «локомотив» для «перезагрузки» и реализации первоочередных инициатив. Ключевые приоритеты в следующих секторах: высокие технологии, инфраструктура и транспорт, энергетика, машиностроение и авиация, строительство, финансовые услуги и др. Базовое торговое соглашение как фундамент для «перезагрузки» и краеугольный камень стратегического партнерства России и США в экономической сфере.

Модератор:

Александр Шохин, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей

Выступающие:

Джон Байерли, Посол США в Российской Федерации

Доктор Ханс-Пол Бюркнер, Президент и Главный исполнительный директор, The Boston Consulting Group

Виктор Вексельберг, Председатель совета директоров, Группа компаний «Ренова»; Президент, Фонд «Сколково»

Жерар Виттекок, Президент группы, Caterpillar Inc.

Карлос Гутierrez, Вице-председатель группы по работе с институциональными клиентами, Citigroup

Мартин Де Бир, Старший вице-президент по технологии видеоконференций, новым технологиям и потребительскому бизнесу, Cisco Systems Inc.

Алексей Исайкин, Президент, Группа компаний «Волга-Днепр»

Анатолий Карачинский, Президент, IBS Group Holding

Алексей Мордашов, Генеральный директор, ОАО «Северсталь»

Деннис Нелли, Президент, международная сеть фирм PwC

Дмитрий Пумпянский, Председатель совета директоров, ОАО «ТМК»

Эндрю Сомерс, Президент, Американская торговая палата в России

Джеймс Тёрли, Председатель совета директоров и Главный исполнительный директор, Ernst & Young

Лоррейн Харитон, Специальный представитель США по торговле и бизнес-вопросам

Луи Шеневер, Председатель совета директоров и Главный исполнительный директор, United Technologies Corporation

Пол Штофельс, Председатель Группы компаний, Johnson & Johnson Pharmaceutical Research & Development, L.L.C.

Давид Якобашвили, Президент, Российско-американский совет делового сотрудничества; Председатель совета директоров, ЗАО «РусАгроПроект»

В. Вексельберг:

Уважаемые дамы и господа, я прошу вас занять свои места, рассаживаться, чтобы мы могли начать работу. Спасибо большое. Я вижу, сегодня у нас очень широкая аудитория участников круглого стола. Итак, тема — «Основные проблемы стратегического партнерства России и США в экономической сфере».

Мы благодарны организаторам экономического форума за то, что они предоставили столь широкую аудиторию этому круглому столу в такое удобное время. Мы рады видеть действительно distinguished guests, репрезентативных участников нашего сегодняшнего мероприятия. Я хотел бы выразить глубокую надежду на то, что эта дискуссия, которая должна состояться в рамках Форума, будет максимально полезна двум сторонам (я имею в виду — российскую и американскую); что они смогут обменяться мнениями, более четко обозначить те проблемы, которые стоят перед ними, и все-таки попытаться найти пути решения этих проблем. Я не буду представлять всех участников панели: вы видите всех присутствующих. Надеюсь, у каждого будет возможность высказаться. Еще раз хочу сказать, что мы надеемся на активное участие присутствующих в обсуждении тех вопросов, которые будут подняты. В своем коротком вступительном слове я бы хотел подчеркнуть ряд, как мне кажется, достаточно принципиальных моментов. Диалог России и Америки, бизнес-диалог, идет уже четыре года. Мы регулярно встречаемся в России и в Америке, обсуждаем различные вопросы. Произошло историческое событие, которое в политическом пространстве называется «перезагрузкой российско-американских отношений», но, несмотря на такой активный диалог между сторонами, я, честно говоря, увы, не смог бы привести примеров того, что за последнее время бизнес нашел, при участии государства, решение насущных проблем, которые стоят перед нами. Я помню, на первой нашей встрече мы подчеркнули ряд главных проблем, о которых будем продолжать говорить и сегодня.

Торговые отношения между Россией и Соединенными Штатами остаются на неподобающе низком уровне. Регулируются они торговым соглашением,

которое было подписано в доисторический (не побоюсь этого слова) период, в 1990 году, и продолжает действовать. Поэтому мы поднимаем вопрос о подписании принципиально нового, качественного соглашения об инвестиционном партнерстве. Но без нормального формата торговые отношения переходят к инвестиционному партнерству, я думаю, достаточно проблематично. И встает вопрос, что же нам мешает? На фоне достаточно успешных политических контактов наших руководителей и беспрецедентных успехов в определенных областях экономики мы остаемся, несмотря на гигантский уровень нашего потенциала, на достаточно низкой ступени развития этих отношений. Мне бы хотелось, чтобы сегодняшняя дискуссия была бы больше связана не с положительными моментами, а с теми проблемами, которые стоят перед нами и с возможными решениями этих проблем. К сожалению, успех, в значительной степени, зависит от того, какую роль играет соответствующая государственная структура. И я бы хотел, в качестве первого спикера, предоставить слово представителю Министерства экономики и развития России, руководителю Департамента стран Америки. Пожалуйста, Вам слово, и я думаю, что всем присутствующим будет очень интересно ознакомиться с Вашей позицией.

Е. Данилова:

Спасибо. Те вопросы, которые Вы сейчас обозначили, действительно нас очень волнуют. В работе по развитию отношений с Америкой, в рамках нашей рабочей группы, мы эти вопросы все время обсуждаем и все время думаем, какие инструменты нам применить для того, чтобы вывести наши отношения в экономической сфере на качественно новый уровень.

Говоря о развитии и перспективах двустороннего российско-американского сотрудничества, я бы предложила рассматривать его в трех плоскостях. Во-первых, это межгосударственные отношения. Вы правильно это отметили: это так называемый формат Government to Government. Есть отношения органов государственной власти и бизнес-кругов двух стран: это формат Government to Business, мы тоже его поддерживаем. И есть сотрудничество

российских и американских компаний — Business to Business. Для развития первого направления, в ходе политики перезагрузки наших отношений, в июле 2009 года была образована рабочая группа по развитию деловых связей и торгово-экономических отношений Российско-Американской Президентской комиссии. На данный момент уже состоялось пять заседаний, и в центре внимания рабочей группы находятся такие вопросы как экономическая эффективность, ресурсосбережение, модернизация производственной базы, совершенствование механизмов регулирования; это вопросы экспортного контроля, миграционной политики, визового режима, разрешения на работу высококвалифицированных специалистов, решение проблем в области таможенного администрирования, антимонопольной политики. Мы уделяем большое внимание развитию инвестиционного климата, это огромный сегмент в работе нашей группы: условия для торговли, инвестиции, развитие малого и среднего предпринимательства, устранение барьеров в доступе на рынок. Рабочая группа в настоящее время является площадкой для продвижения конкретных российско-американских коммерческих проектов.

Сегодня в зале я увидела очень много знакомых лиц, представителей компаний, с которыми мы активно работаем, оказывая поддержку их проектам на территории России, работаем и с их российскими партнерами. В настоящее время мы прорабатываем порядка 30 проектов с участием американских компаний на территории России. И более половины из этих проектов относятся к сфере высоких технологий.

Если говорить о работе в формате Government to Business, мы стремимся к поддержке организаций деловых кругов. Прежде всего, это весь наш большой российско-американский бизнес-диалог. Мы активно взаимодействуем с Российско-американским деловым советом, с Американской торговой палатой в России, Российско-американским советом делового сотрудничества. От бизнеса мы часто слышим призыв к обновлению договорно-правовой базы. Действительно, она устарела, ее необходимо сделать современной, предсказуемой, стабильной, транспарентной. Конечно целесообразно ориентироваться, прежде всего,

на интересы деловых кругов, на потребности сегодняшнего дня. Мы считаем ненормальным отсутствие правового поля для регулирования вопросов защиты капитальных вложений в наших отношениях. В условиях, когда переговоры по этому соглашению не продвигаются, мы выступили с предложением модернизации базового соглашения о торговых отношениях. Идея состоит в том, чтобы отрегулировать отдельные вопросы, которые действительно требуют регулирования. Это вопросы и защиты капитальных вложений, и миграции, и вопросы конкурентной политики, инвестиционного сотрудничества, интеллектуальной собственности, поддержки экспорта малого и среднего бизнеса. В прошлом году мы передали такой проект на рассмотрение американской стороне. Пока он находится в работе.

Однако наибольший потенциал двустороннего сотрудничества мы видим в формате Business to Business. Пока этот формат, с нашей точки зрения, не полностью используется. Но даже если посмотреть цифры, то к концу 2010 года объем накопленных российских инвестиций в США составил 7,7 миллиарда долларов, из них прямых — 6,5 миллиарда долларов. Объем инвестиций из США в Россию, соответственно, 7,3 миллиарда долларов и миллиард долларов. То есть паритет мы держим, но уровень очень низкий. И при этом мы, безусловно, приветствовали бы не только рост инвестиций в целом, но, прежде всего, рост инвестиций, имеющих инновационные составляющие. Для увеличения объема инвестиций этого типа необходим соответствующий рост развития сотрудничества. Помимо тех мер по созданию благоприятного инвестиционного климата, которые предпринимает Правительство, оно формирует и инновационную среду. К мерам по формированию инновационной среды относится и фонд прямых иностранных инвестиций, и формирование международного финансового центра.

И все-таки, у нас есть несколько идей, как можно было бы перевести текущее сотрудничество из традиционного в инновационное. Во-первых, представляется, что нужно развивать площадки для диалогов в научно-технической сфере. Здесь мы в перспективе видим сотрудничество между американскими промышленными кластерами и российскими институтами и

компаниями инвестиционного развития. Сейчас у нас в стране утверждены порядка 27 технологических платформ, и мы предлагаем американским компаниям активно поучаствовать в их работе. Под технологической платформой понимается коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов, услуг, на привлечение дополнительных ресурсов. Описание технологических платформ у нас имеется, мы перевели его на английский язык, и у нас в департаменте он доступен на дискетах; несколько дисков мы взяли с собой. Поэтому, если есть желание ознакомиться с описанием этого инструмента — пожалуйста, обращайтесь. Кроме того, мы считаем, что еще одним полезным инструментом, который в последнее время мы начинаем активно поддерживать, является расширение использования бизнес-миссий. Мы высоко оцениваем практику Министерства торговли США по организации визитов американских торговых миссий и сами планируем в Министерстве экономического развития во второй половине 2011 года организовать ряд бизнес-миссий в США по сопровождению проектов, прежде всего, в высокотехнологичных отраслях. Мы также планируем организовать бизнес-миссию по энергоэффективности. Мы уже встречались по этому вопросу и с российскими, и с американскими компаниями и предполагаем, что участие здесь будет широкое.

Мы считаем, что необходимо содействовать информационному обмену в области развития и инновации. В частности, у нас уже организована работа по обмену опытом в сфере эффективных методов управления, между представителями ведущих компаний США и российскими компаниями. Сформирована база данных, которая содержит репрезентативную информацию о территориях инновационного развития, инвестиционных проектах, инвестиционной привлекательности в нашей стране. Но мне представляется, что нам необходимо все-таки сформировать здесь что-то наподобие инновационного моста. Вот, например, по программе подготовки кадров сейчас нечто подобное налаживается. Заключен меморандум о сотрудничестве в области подготовки управленческих кадров. Он был

подписан в ноябре 2010 года в рамках саммита АТЭС (Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества) в Иокогаме.

Но этого недостаточно. Дело в том, что институты развития у нас в стране заключили соглашение о сотрудничестве, и, фактически, проект может передаваться от ранней стадии (от старт-апа) до более высокого уровня финансирования. Происходит обмен информацией о подобных проектах. Нам важно, чтобы к этому механизму подключились и американские компании. Встает вопрос: кто с американской стороны мог бы стать контрагентом по подключению к такому обмену информацией о проектах, с тем, чтобы движение происходило как бы по одному каналу и чтобы бизнес имел доступ к информации о том, какие проекты есть на начальной стадии, какие проекты недофинансированы и ищут финансирования, какие партнеры возможны с российской стороны. Опыт показывает, что крупные компании, как правило, очень хорошо знают друг о друге и находят друг друга сами. А вот предприятия малого и среднего бизнеса, к сожалению, словно ходят где-то рядом, но не могут встретиться. Надо сделать так, чтобы именно с помощью взаимодействия деловых кругов такие встречи состоялись. Представляется, что, если в Соединенных Штатах найдутся такие организации, ассоциации, либо кластеры, мы могли бы договориться о формате такого взаимодействия с тем, чтобы уже понимать, какие проблемы могут возникнуть дальше и что требует поддержки со стороны государства. Тогда у нас будет взаимодействие между всеми форматами — Government to Government, Business to Business и Government to Business. Спасибо.

В. Вексельберг:

Спасибо большое, Лена.

Вы знаете, по крайней мере, со стороны российского бизнеса, сложилась твердая уверенность в том, что мы абсолютно готовы к повышению интенсивности нашего экономического сотрудничества. Наши объятия раскрыты так широко, что, кажется, шире уже некуда. Мы настойчиво стучимся в двери ВТО, о чем сегодня, я думаю, Алексей будет говорить. Мы

предлагаем различного рода инициативы, но у нас такое впечатление, что все это натывается на какие-то проблемы, которые, может быть, нам не до конца понятны. Но наше желание абсолютно очевидно. В знак подтверждения этого, хочу передать роль модератора господину Джеймсу Терли (который, я думаю, является одним из лучших знатоков как российского, так и американского бизнеса) для того чтобы в процессе дискуссии он мог высказать максимально независимые оценки тех суждений, которые, надеюсь, мы сегодня услышим. Welcome.

Дж. Тёрли:

Благодарю Вас, Виктор, за передачу мне полномочий модератора. Спасибо Елене за ее комментарии. Вы оба сказали о том, что «перезагрузка» началась несколько лет назад. Также была подчеркнута острая необходимость вступления России в ВТО, обозначены основные пути сотрудничества. Мне кажется, сегодняшние и завтрашние панельные заседания — это прекрасные площадки для обсуждения и развития этих тем.

До того как возглавить Ernst & Young, я имел честь работать с разными председателями правительства — здесь, в России, в Консультативном совете по иностранным инвестициям, объединяющем ряд крупных иностранных инвесторов на территории России.

По моему мнению, очень важна совместная работа зарубежных инвесторов с Российским союзом промышленников и предпринимателей, Американской торговой палатой, а также АРДС, Американско-российским деловым советом. Крайне важно, чтобы усилия всех сторон были направлены в одно русло.

Другой аспект, который меня очень радует, — конструктивность налаженного диалога. Был поднят ряд важных вопросов — кажется, они перечислены в программе сегодняшней встречи, которую вы все получили. А именно: готовы ли правительства двух стран начать переговоры по новому американо-российскому договору об инвестициях? Каким будет содержание этого договора? Когда он будет подписан и какие сферы будет охватывать?

Какие институты стимулирования двусторонних инвестиций действительно нужны бизнесу? Какие институты действительно необходимы? В каких отношениях проекты заслуживают пристального внимания и особой поддержки со стороны как правительств, так и бизнеса? Каким образом традиционное экономическое сотрудничество можно перевести в инновационное?

Хочется услышать мнение наших выдающихся специалистов. Прошу участников придерживаться регламента. Желающих выступить много, поэтому нам дали возможность продолжать наш диалог на протяжении двух панельных заседаний.

А сейчас передаю слово послу США в Российской Федерации Джону Байерли. Прошу Вас начать обсуждение.

Дж. Байерли:

Большое спасибо, Джим. Для меня большая честь находиться здесь и видеть этот заполненный зал. Англоязычным коллегам, наверное, было бы интересно узнать, что в России есть поговорка, идеально подходящая для такого случая: здесь яблоку некуда упасть. Это очень хороший знак, потому что мы рассчитываем на поддержку многих присутствующих в этом зале в плане реализации всего потенциала американо-российских экономических отношений. Хотелось бы также поблагодарить Российский союз промышленников и предпринимателей за то, что он собрал нас вместе.

Постараюсь быть кратким. Нам необходимо сосредоточиться на нескольких ключевых моментах. Мне кажется совершенно очевидным, что за два года «перезагрузки» мы увидели ряд политических достижений. В качестве примеров достаточно было бы привести подписание договора СНВ и беспрецедентное сотрудничество России и США в Афганистане.

Но мне хотелось бы сказать и о том, что «перезагрузка» позволила нам начать налаживать более крепкие и устойчивые торгово-экономические связи, которые, как мы все понимаем, должны стать фундаментом наших взаимоотношений и которые могли бы выступать в качестве амортизатора в случае возникновения каких-либо политических трений.

Если мы не хотим останавливаться на достигнутом, то мы должны усердно трудиться над преодолением барьеров, все еще существующих для американских компаний в России и для российских компаний в США, и открытость российской экономики для международных инвестиций в целом может этому способствовать.

За последний год я стал свидетелем нескольких довольно значимых достижений в двусторонних отношениях: я присутствовал в Калуге на открытии центра энергетических технологий компании General Electric, помогал компании John Deere в запуске нового производственного комплекса в Домодедово.

Cisco и Microsoft вложили огромные средства в проект «Сколково». Приобретение компанией PepsiCo российской компании в прошлом году стало крупнейшим в истории случаем приобретения русской компании иностранцем. И не забудем, что Boeing продолжает заключать мультимиллиардные сделки, таким образом помогая как американской экономике, так и модернизации воздушного флота России.

Компании, о которых я упомянул, — это крупнейшие предприятия в мире, и мне кажется, что их успех чрезвычайно важен, поскольку дает малому и среднему бизнесу понять, что в России можно заниматься бизнесом.

Но крупные сделки — это лишь часть той диверсифицированной картины, которую мы бы хотели видеть, о чем говорила и госпожа Данилова. Текущие цифры — не совсем то, что нам надо.

Американо-российская торговля по итогам прошлого года составила 32 миллиарда долларов США. Это отлично, но это лишь 1% внешней торговли США. Судите сами: прямые инвестиции США в Россию составляют всего полпроцента от общего числа прямых инвестиций США в мире, то есть уровень инвестиций крупнейшей мировой экономики в экономику, занимающую десятое место в мире, — всего полпроцента.

Если мы хотим увеличения инвестиционных потоков и снятия барьеров, приоритетом для нас, администрации Барака Обамы, должно стать вступление России в ВТО. Членство в ВТО позволит не только снизить тарифы, но устранить многие технические барьеры, мешающие торговле.

Мне известно, что Алексей остановится на этой теме более подробно, поэтому я дам комментарий лишь с политической точки зрения.

Мы, администрация Барака Обамы, хотели бы, чтобы Россия вошла в ВТО как можно скорее, и надеемся, что это произойдет уже в этом году. Переговоры о вступлении находятся на завершающей стадии. В ближайшие два дня запланированы встречи на высшем уровне в правительстве США. Ожидается, что наша делегация из Вашингтона приложит все усилия к тому, чтобы эти переговоры подошли как можно ближе к финишной черте, потому что вступление очень благоприятно скажется на экономике России.

Приведу вам один пример. Членство в ВТО обеспечит значительное снижение тарифов в секторе услуг, что позволит российским компаниям успешно конкурировать на рынке за счет снижения расходов и рационализации производства. В одном из отчетов Новой экономической школы я прочитал: «Только лишь за счет одного снижения тарифов ВВП России может возрасти на 14% уже на следующий год после вступления в ВТО».

Позвольте сказать несколько слов о необходимости подписания Двустороннего договора о защите инвестиций между Россией и США. Сначала следует добиться вступления в ВТО, но мы уже проводили периодические встречи по поводу этого договора об инвестициях и ожидаем подписания соглашения, которое позволит защитить иностранные инвестиции и права инвесторов.

Кроме того, за три года моей работы послом в России я много говорил о необходимости снижения бюрократических барьеров, что также окажет заметное влияние на инвестиционный климат и торговлю. Хочу отметить одно важное событие, которое произойдет в ближайшие три недели и позволит нам значительно продвинуться в деле преодоления одного из наиболее серьезных препятствий, давно стоящих на нашем пути. Я говорю о визовом режиме.

Через три недели на встрече между Госсекретарем Хилари Клинтон и Сергеем Лавровым, который уже долгие годы был Министром иностранных дел, ожидается подписание договора, который приведет к взаимной

либерализации визового законодательства. Договор предполагает получение американскими и российскими гражданами трехгодичных многократных виз для поездок с туристической или деловой целью.

Это обстоятельство избавит от необходимости предоставления официального приглашения, что также являлось серьезным барьером для бизнеса в течение долгого времени. Грядущий эффект этого решения очевиден: развитие туризма и более активные экономические отношения. И трехгодичные визы — это только первый шаг.

Необходимо вводить подобные изменения и в других сферах. Хотелось бы увидеть подобный успех и в преодолении других серьезных препятствий, сдерживающих экономический рост России самым неприемлемым образом. Согласно отчету Всемирного банка, опубликованному на прошлой неделе, рост российской экономики предположительно составит порядка 4,4% в этом году и чуть меньше в следующем. Для других стран эти показатели были бы превосходны, однако Россия должна стремиться к большему, поскольку ряд сопутствующих показателей вызывает определенное беспокойство.

Да, в России наблюдается положительный экономический рост. Да, у России низкий государственный долг и умеренная инфляция. Однако Всемирный банк также указывает, что только устойчивый отток чистого капитала в этом году составил более 30 миллиардов долларов США. Это цифра должна вызывать обеспокоенность у всех присутствующих в этом зале как индикатор того, что все идет не так, как нам бы того хотелось.

В отчете Всемирного банка предлагается ряд стратегических мер по изменению сложившейся тенденции. Российскому правительству стоит прислушаться к этим рекомендациям, и правительство США со своей стороны готово оказать России поддержку в реализации этих мер.

Одна из ключевых задач — усиление предпринимательской активности. Нужно, чтобы большее количество россиян не боялось открывать собственный бизнес. Мы поддерживаем такие организации, как «ОПОРА», и очень заинтересованы в Агентстве стратегических инициатив — новом

проекте Владимира Путина, созданном для поддержки малого и среднего предпринимательства в России.

И, безусловно, задача номер один — это борьба с коррупцией. Мы много слышим от российских официальных представителей, начиная от президента и председателя правительства и продолжая менее высокопоставленными чиновниками, о том, что коррупция является одним из острейших вопросов. В прошлом месяце Россия сделала огромный шаг вперед, приняв закон, позволяющий ей примкнуть к рабочей группе по борьбе со взяточничеством при ОЭСР. С принятием закона о запрете подкупа иностранных чиновников Россия устранила основное препятствие, стоявшее на пути компаний, которые хотели выйти на российский рынок.

В США также ведется активная работа в этом направлении. На прошлой неделе я встречался с главой Федеральной антимонопольной службы Игорем Артемьевым для обсуждения программы, которую он инициирует в целях снижения коррупции и экономии средств за счет проведения прямых закупок посредством электронных аукционов. Мы поддерживаем такие начинания. Мы помогаем развитию этой программы. Нам бы хотелось увидеть, как она превратится в ведущий механизм борьбы с коррупцией.

Хотелось бы подчеркнуть, однако, что эффективность антикоррупционных мер зависит не только от правительств. Поддержка подобных законодательных инициатив со стороны частного сектора имеет критическое значение, поскольку государственные антикоррупционные программы не могут существовать в вакууме.

Ряд негосударственных организаций, таких как Центр деловой этики и корпоративного управления, уже внесли значительный вклад в создание государственно-частного партнерства по борьбе с коррупцией.

Я очень надеялся, что директор Центра сможет возглавить панельное заседание по вопросам борьбы с коррупцией в рамках Форума. К сожалению, наши попытки договориться с организаторами о включении этой темы в повестку Форума в этом году не увенчались успехом. Будем работать над этим в следующем году или даже раньше.

Позвольте закончить свое выступление на том, с чего я начал. Каждый из нас несет ответственность за то, чтобы слова, которые мы повторяем из года в год, превращались в конкретные поступки, в победы, которые бы становились примером для правительств и делового сообщества. Я верю, что это возможно.

Правительства не всемогущи. Необходимо, чтобы вы, мужчины и женщины, занятые в предпринимательстве в обеих странах, в России и США, задавали бы вектор развития и в нужный момент могли бы придать нам ускорения. Потому что бюрократия бюрократией, а дела делают все же предприниматели.

Давайте продолжать начатую совместную работу и развивать наши отношения для того, чтобы Россия осознала свой потенциал великой, процветающей и сильной экономики. Большое спасибо.

Дж. Тёрли:

Благодарю Вас, господин посол. Большое спасибо. Итак, теперь, когда Виктор, Елена и Джон так развернуто высказались, прошу остальных участников ограничить свое выступление тремя минутами. Хотелось бы успеть услышать много различных мнений.

Господин посол, Вы делали большой упор на вопросе ВТО, и я очень рад этому. Никто не разбирается в этом вопросе лучше, чем Алексей Мордашов, который является не только директором ОАО «Северсталь», но и руководителем Рабочей группы по вступлению России в ВТО. Алексей, Вам слово.

А. Мордашов:

Спасибо.

Наша компания «Северсталь» является одним из успешных примеров инвестиций в американскую экономику, которые сделали нашу компанию одним из крупнейших производителей стали в США. Мы имеем сегодня два завода общей производственной мощностью примерно 5,5 миллионов тонн. Сейчас мы заканчиваем два крупных инвестиционных проекта — на севере,

около Детройта, на 740 миллионов долларов, и на юге, в Миссисипи, на 550 миллионов долларов. Эти проекты завершат наше расширение мощностей, полную модернизацию. Мы будем иметь одно из самых современных производств (на сегодняшний день для нас — самое современное). При этом мы очень довольны своим бизнесом. Нам пришлось реструктурировать наши активы, избавиться от части активов в ушедшем году, но, в целом, мы очень верим в перспективы американской экономики и имеем сегодня в США очень сильный портфель активов. Мы очень довольны не только своими инвестициями, но и состоянием рынка в США, который сегодня, возможно, переживает определенный спад, но в целом является очень большим и перспективным в силу размеров страны и предпринимательского климата в США. Мы видим большую культурную комплементарность между американцами и русскими в процессе бизнеса, и в ходе наших инвестиций в США у нас никогда не было никаких проблем — ни культурных, ни экономических, ни политических. Мы, кстати, ответственный инвестор. Мы создаем рабочие места, в ответ мы несколько раз получали специальные incentive packages, то есть мотивационные пакеты, от властей Миссисипи, от властей Дирборна, в Детройте, то есть нам дали несколько десятков миллионов долларов в рамках стимуляционных программ для того, чтобы помочь нам инвестировать американские активы. Это один из хороших примеров инвестиций российских компаний в американскую экономику, которая в целом весьма успешна, и у таких инвестиций есть весьма успешное будущее. К сожалению, примеры подобного рода остаются достаточно редкими. Сегодня мы слышали про объем инвестиций России в американскую экономику и Америки — в российскую экономику. Он весьма невелик — в районе 7 миллиардов долларов, что совершенно несопоставимо с потенциалом, который есть у обеих стран, и здесь есть целый ряд остающихся на сегодня препятствий, барьеров, предубеждений с обеих сторон, которые мы можем — и, в известной степени, обязаны — удалить. Есть конкретные торговые барьеры. Например, совсем недавно, буквально на днях, торговая комиссия США, International Trade Commission, решила

продлить ограничительные меры на импорт российского горячекатаного проката в США. Эти меры действовали с 1999 года, при том, что ситуация существенно изменилась. 11 мая комиссия приняла решение, по которому подобные меры, введенные несколько лет назад против Бразилии и Японии, были отменены, а вот против России остались в силе. Нам кажется, что это явная дискриминация российских экспортеров металлопроката на американский рынок. Это определенная проблема.

Несомненно, еще одной проблемой является ВТО. С одной стороны, мы видим искреннюю добрую волю, перезагрузку российско-американских отношений. Огромную добрую волю, которую демонстрируют руководство США и президент США. Но, с другой стороны, несмотря на все усилия и все импульсы, позитивные движения в этом направлении, мы до сих пор не можем вступить в ВТО. Не могу удержаться, чтобы не напомнить, что Россия начала процесс вступления в ВТО в 1993 году — то есть в этом году будет 18 лет, как мы ведем переговоры. Это очень много, по любым меркам, мы уже давно перешагнули рекорд Китая, который вел переговоры 14 лет. И, по всем меркам, нам уже давно пора вступить в ВТО. Но, к сожалению, все время находятся какие-то препятствия, барьеры, и это очень обидно, поскольку технически Россия уже готова к вступлению в ВТО. У нас практически не осталось нерешенных вопросов, на мой взгляд. Конечно, есть какие-то вопросы о сельскохозяйственной субсидии, целый ряд небольших технических вопросов. Серьезные вопросы есть в области санитарных инспекций, различных контрольных правил в Российской Федерации, но все равно, вопросы эти не сопоставимы по своему масштабу с тем огромным путем, который прошла Россия за последние 10–15 лет, готовясь вступить в ВТО. Они не сопоставимы также и с ценностью вступления России в ВТО для всех участников экономической деятельности в России и за рубежом. Причем сегодня ситуация сложилась таким образом, что, пройдя реструктуризацию своей экономики, Россия за долгие годы пришла к состоянию, когда немедленного эффекта от вступления в ВТО, наверное, трудно ожидать, поскольку российская экономика в той части, в которой она сохранилась в ходе этой реструктуризации, вполне

конкурентоспособна. Но сегодня структура экономики проблематична. Есть сектора вполне конкурентоспособные. Но мы понимаем критическую важность вступления в ВТО для долгосрочного развития страны. Пример того же Китая показал, какого всплеска прямых иностранных инвестиций можно ожидать при вступлении в ВТО — инвестиций, которые дают гораздо больше предсказуемости бизнес-климату. Но, к сожалению, несмотря на всю стратегическую важность, сегодня мы не можем продраться сквозь тактические барьеры. Причем, да простят меня наши американские и европейские коллеги, выглядит немножко странным, что в то время, как у нас улучшаются отношения с европейцами в части вступления, то есть мы видим позитивную динамику, Америка движется по этому пути не быстро. А сегодня у нас позитивное движение с Соединенными Штатами, но с европейцами задержка. И такое происходит все время уже 18 лет, и, признаться, мне кажется, осталось только одно: всем сторонам сесть вместе и договориться об исчерпывающем списке вопросов. Найти компромисс по ним, тем более, что вопросов этих осталось не так уж много. И, в конце концов, дать нам возможность вступить в ВТО и стать полноправным и полноценным членом мирового экономического сообщества и мировой торговой системы. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Спасибо, Алексей. Полагаю, все согласятся с тем, что России необходимо вступить в ВТО и сделать это как можно скорее. Слово предоставляется Эндрю Сомерсу, президенту Американской торговой палаты в России.

Э. Сомерс:

Хочу отметить два положительных сдвига в сфере институтов. В России мы представляем 700 компаний, и эти два положительных сдвига могут иметь для нас большое значение. Первый из них — реформа государственных закупок, о которой упомянул господин посол, — может снизить коррупцию, а также высвободить сотни миллионов долларов США в бюджетах компаний, предоставляющих услуги государству.

Главным образом, под руководством Министерства экономического развития и Антимонопольной службы были предприняты шаги для разъяснения принципа работы этой системы. Буквально месяц назад мы приняли участие в сессии рабочей группы Американо-российской президентской двусторонней комиссии, возглавляемой Министерством промышленности и торговли РФ и Департаментом торговли США. Сессия эта была посвящена ознакомлению российской стороны с опытом американских коллег в сфере государственных закупок — как на федеральном уровне, так и уровне штатов.

В результате от министерства в Вашингтон была направлена делегация для более детального ознакомления с принципами работы американской системы. Могу с гордостью заявить, что после знакомства с системами закупок по всему миру министерство посчитало, что по своей эффективности и прозрачности система США является лучшей. Надеюсь, обмен опытом в этой сфере продолжится и послужит выходу американских компаний на российский рынок, а также благоприятно скажется на российской экономике.

Во-вторых, Министерство экономического развития откликнулось на предложение Американской торговой палаты, сделанное некоторое время назад, и ознакомилось с работой Суда США по таможенным делам. Сейчас он называется Федеральным суд США по вопросам международной торговли и располагается в Нью-Йорке. В него входят девять специализированных судей, которые являются экспертами не только в праве, но и в таможенном деле. В случае возникновения спора в области таможенного права дело направляется на рассмотрение в этот суд в Нью-Йорк. Таким образом в Нью-Йорке и Штатах была создана очень эффективная система.

Недавно Министерство принимало у себя выдающихся судей Таможенного суда США, которые провели встречу с российскими судебными чиновниками, включая членов Высшего арбитражного суда. Если эти инициативы найдут продолжение, думаю, это позволит разъяснить принципы работы таможни США, а также улучшить ее имидж в мире, что

особенно важно сейчас, когда закон о Таможенном союзе вступил в силу — точнее вступит в силу 1 июля.

В заключение хочу сказать, что Американская торговая палата выражает благодарность российскому правительству за его открытость к нашим взглядам на законодательство. Упомяну два случая. Первый случай связан с законодательством, регулирующим систему электронных платежей в России. Больше года мы лоббировали ряд изменений, без внесения которых мог быть нанесен урон как нашей промышленности, так и государственной экономике. Второе чтение состоялось буквально на прошлой неделе, и сейчас это законодательство кажется нам намного более сбалансированным.

Также мы активно отстаиваем свою позицию в Администрации Президента РФ по новому закону о лекарственных средствах, который является одним из приоритетов Правительства РФ. Стремясь искоренить ряд злоупотреблений, чиновники заходят в некоторых вопросах слишком далеко.

Я привел эти два случая для того, чтобы подчеркнуть, что нам как ассоциации предпринимателей США удалось, по нашему мнению, наладить конструктивный рабочий диалог с Администрацией Президента РФ, Правительством, Думой. Несмотря на расхождения по некоторым вопросам, мы видим возможность совместной выработки решений. Я считаю, эти шаги положительно скажутся на дальнейшем развитии России в целом и американо-российской торговли в частности. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Большое спасибо, Эндрю. А сейчас хотелось бы услышать мнение Луи Шеневера, Председателя совета директоров и Главного исполнительного директора United Technologies. Вам слово, Луи.

Л. Шеневер:

Спасибо за предоставленное слово. Я был очень рад словам российских коллег, а также господина посла о прогрессе в вопросе ВТО. Совершенно

очевидно, что вступление в ВТО будет серьезно способствовать развитию в экономическом и политическом плане, а также позволит нам расширить свое присутствие в этой стране, начатое вот уже практически 20 лет назад. Эти годы здесь оказались очень плодотворными, в основном за счет лифтов Otis: сейчас в России мы обслуживаем около 80 тысяч таких лифтов. Каждый год парк лифтов увеличивается, ассортимент нашей продукции расширяется.

То же можно сказать и о воздушном судостроении. Так, наше подразделение Hamilton Sundstrand совместно с НПО «Наука» выпустило теплообменники для ведущих коммерческих авиалайнеров. Мы сотрудничаем с основными российскими изготовителями комплексного оборудования в области производства основных частей и теплообменников для таких компаний как Boeing, Airbus, Bombardier, Embraer. Мы также очень рады, что можем снабдить большим количеством оборудования такие самолеты, как Sukhoi Superjet.

Кроме того, мы всегда стремимся локализовать наше оборудование. Так, например, для самолета «Иркут МС-21» был выбран турбовентиляторный редукторный двигатель компании Pratt, представляющий новейшую технологию реактивных двигателей, которая позволяет сократить расход топлива, снизить шум и уменьшить выбросы. Сейчас мы делаем все, чтобы обеспечить успех этого самолета. Также мы производим превосходные силовые и компрессионные установки, используемые при производстве газа.

Словом, мы всегда стремились к тому, чтобы расширить свое присутствие в этой стране. Мне кажется, внимание нашей компании к энергосбережению в значительной мере перекликается с тем, что уже было сказано. Наша компания уверена: потребление электроэнергии одним сооружением можно сократить на 40%, и наша компания готова предложить все необходимые технологии.

У нас есть замечательная учебная программа Employee Scholar Programme, которую мы продвигаем во всех компаниях нашей корпорации. Все наши российские сотрудники также могут воспользоваться этой возможностью и

принять участие в программе. Кстати говоря, чуть позднее в этом году мы будем отмечать тот факт, что инвестиции в образование нашего персонала достигли одного миллиарда долларов США. 35 тысяч человек уже прошли обучение, и мне приятно видеть в их числе многих наших российских сотрудников, для которых Employee Scholar Programme стала возможностью получить новые знания, умения и навыки.

Возвращаясь к теме ВТО, хочу заметить, что это даст дополнительный импульс к еще большему развитию таких компаний, как наша. Мы также занимаемся разработкой технологий. Так, у нашего подразделения Pratt Canada есть инженерно-техническая площадка здесь, в Санкт-Петербурге, где проектируются компоненты и запчасти, которые потом расходятся по всему миру. Мы проектируем здесь запчасти и компоненты, которые используются в воздушном судостроении.

Мы очень гордимся своим участие в экономике России. Вступление в ВТО откроет новые двери и ускорит развитие компаний, подобных нашей. На этом я закончу свое выступление. Еще многое хотелось бы сказать, но я закончу.

Дж. Тёрли:

Спасибо, Луи. В России невероятно велик интерес к проектированию и инновациям. А сейчас слово Дмитрию Пумпянскому, председателю совета директоров еще одной металлургической компании — ОАО «ТМК».

Д. Пумпянский:

Спасибо, Джим. На примере нашей компании «ТМК» я хочу рассказать о сотрудничестве крупных компаний, которые работают по обе стороны океана и имеют производственные мощности и в России, и в Америке. Напомню, ТМК три года назад купила активы компании IPSCO в Соединенных Штатах, сделав инвестицию в 1,7 миллиарда долларов. На сегодня наши инвестиции в американскую экономику превысили 2 миллиарда долларов. И, благодаря этой инвестиции, возникла крупнейшая компания в мире по производству стальных труб, номер один в России, и

номер три в США. Безусловно, трехлетний опыт показал, в общем-то, неоспоримые преимущества. Серьезное различие в ментальности, серьезное различие в бизнес-подходах было нивелировано. Сегодня наши российские и американские дивизионы работают как одна команда в глобальной компании. Что удалось сделать? Во-первых, внедрить американские ноу-хау инноваций, которых в американской экономике используется достаточно много. Надо признать честно, что американские коллеги более рыночно ориентированы, и сейчас все эти патенты и лицензии мы в плановом порядке внедряем на территории Российской Федерации. Уже есть первые успехи. Компания «Роснефть», компания «Газпром нефть» применяют премиальные трубные соединения Ultra, которые разработаны американскими коллегами. А Research & Development Centre, который мы создаем совместно в Хьюстоне, будет покрывать потребность в премиальных резьбовых соединениях по всему миру, а не только на территории Соединенных Штатов. В обратную сторону, как ни странно, это тоже работает. Продемонстрированные нами определенные подходы к планированию, к организации производства, к расширению, к агрессивной стратегии сбыта оказались очень полезными для наших американских партнеров. И сегодня трубы американского производства продаются в тех странах мира, в которых раньше они вообще не присутствовали. Также наблюдается повышенный спрос на российскую трубную продукцию, особенно с высокой добавленной стоимостью, на территории Соединенных Штатов. То есть для нас преимущества на уровне компании, на уровне отношений Business to Business, неоспоримы.

Здесь уже много говорилось о трудностях и о том, что нужно сделать для преодоления существующих сегодня торговых барьеров, ограничений в улучшении экономических отношений между странами. Не хочу повторять, однако не могу не упомянуть тему, тесно связанную с ВТО. Это поправка Джексона–Вэника.

Я несколько раз слышал от американских коллег мнение, что это вообще проблема России. «Вам надо ее отменить, ну так вы ее и отменяйте». Но на самом деле, если Россия все-таки вступит в ВТО (а мы надеемся, что эта

долгоиграющая пластинка с переговорами по вступлению когда-нибудь все-таки закончится), то при сохранении поправки Джексона–Вэника больше проиграют Соединенные Штаты, потому что торговые ограничения в стране против члена ВТО останутся, и США не смогут воспользоваться преимуществами вступления России в ВТО. На это хотелось бы обратить внимание и российских, и американских администраций. И я хотел бы в заключение сказать, что сегодня в Российской Федерации много говорится о модернизации, инновациях. Мне кажется, здесь нам нужно внимательнее посмотреть на проблему трансферта технологий, существующих, например, в Соединенных Штатах. Есть достаточно много технологий, особенно в машиностроительном комплексе, который реально опережает российский. Нужно создать благоприятные условия для трансферта этих технологий, примерно таких, какие сегодня в России существуют для автопрома. Например, отсутствие таможенных пошлин при ввозе комплектующих на период локализации и другие преимущества. Предлагаю эту проблему рассмотреть внимательнее и распространить на весь машиностроительный комплекс. От этого наша российская экономика, на мой взгляд, очень серьезно выиграет, потому что это будет первый и самый легкий шаг к обновлению и модернизации наших производственных мощностей. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Спасибо, Дмитрий. Обнаруживается прекрасная тенденция: развивающиеся российские компании вкладывают средства в США, разрабатывают продукты и экспортируют их по всему миру, а американские компании инвестируют в Россию и точно так же разрабатывают продукцию для глобального рынка.

Компания, которая, я уверен, дополнит эту историю — Caterpillar, США. Жерар, поделитесь с нами своими наблюдениями.

Ж. Р. Виттекок:

Конечно. Спасибо. Мы пришли в Россию в 2000 году. Наш первый завод был открыт совсем недалеко от Санкт-Петербурга, в Тосно. У России есть очень много природных ресурсов и огромный потенциал разработки нефти и газа, но при этом и острая потребность в инфраструктуре.

Для компании Caterpillar Россия стала правильной страной, выбранной в правильное время с долгосрочной перспективой. Мы много думаем о возможных формах сотрудничества между США и Россией, которые были бы выгодны обеим сторонам.

Хотелось бы представить вам три конкретных примера нашей текущей работы с российскими компаниями. Первый проект связан со строительством дорог. В России существует огромная потребность в дорожном строительстве, и сейчас мы ведем переговоры с Министерством транспорта РФ о пилотном проекте строительства износоустойчивых дорог с применением наших технологий и оборудования.

Другой проект касается железных дорог. В России самая большая и самая протяженная сеть железнодорожных путей, а мы являемся вторым в мире производителем электрических и дизель-электрических локомотивов. Благодаря нашему сотрудничеству с господином Пумпянским, «РЖД» и «Уралвагоном» обновляется парк локомотивов и вагонов и повышается эффективность транспортных потоков.

В качестве третьего примера упомяну начатые переговоры с «Газпромом»: по нашему ощущению, эта компания постепенно переходит от нефти к газу, что, вероятно, будет благоприятно для России. Есть масса возможностей применять газ в гораздо более широком спектре областей, чем мы делаем это сейчас.

Газ можно использовать как топливо для транспортных средств: мы давно производим в США локомотивы, работающие на газе, локомотивы, работающие на СПГ. Также разрабатываем горнодобывающее оборудование с газовыми двигателями. Газ все активнее используют для производства электроэнергии.

Сейчас много говорят об атомных электростанциях. Мы же предлагаем строительство не уступающих им станций мощностью 750 МВт,

работающих на газовых двигателях, возведение которых занимает всего несколько месяцев. Словом, в России много возможностей, и потенциал сотрудничества и взаимовыгодного партнерства в конкретных областях очень велик.

Дж. Тёрли:

Жерар, большое спасибо. Первое заседание подходит к концу. Прошу Давида Якобашвили сказать несколько слов. Давид одновременно является президентом Российско-американского совета делового сотрудничества и главой «РусАгроПроекта».

Д. Якобашвили:

Благодарю Вас, господин Тёрли.

Спасибо большое, уважаемые коллеги. Я совсем недавно вступил в эту должность, и думаю, что бы мне сказать, потому что многое уже было сказано. Здесь собралось столько людей, и я хочу продолжить слова, которые были сказаны уважаемым послом Соединенных Штатов Америки, господином Джоном Байерли. Мы часто ездим по России и видим очень много того, что хотелось бы исправить, привести в порядок. Иногда приезжаешь в Америку — там огромный бюджет, огромная страна, прекрасная страна, но есть вещи, которые тоже можно было бы поправить. Критиковать, конечно, легче, чем делать, но надо делать. Как-то один очень известный и великий человек в Америке сказал: «I have a dream». Вот и у меня есть мечта. Если я могу что-то сделать или сделать какой-то шаг — чего бы хотелось? Уйти от уже застоявшейся ситуации с холодной войной, например, с ее последствиями. Прийти к единству и согласию. Обеспечить, внедрить и отработать вместе систему защиты от существующих проблем, от существующих в мире рисков. Наши две страны могли бы обеспечить мир во всем мире. Это первое. А те средства, которые будут сэкономлены (подойдем уже с экономической точки зрения), можно было бы направить и на решение экологических проблем, и на решение социальных проблем, и на внедрение наших бизнесов друг в друга. Вот смотрите, какие огромные

компании присутствуют здесь, в России, и работают с удовольствием. Все те же самые примеры: и Coca-Cola, и United Technologies, и Boeing, и наш пример, как совсем недавно PepsiCo приобрела «Вимм-Билль-Данн», и это было самой крупной инвестицией для PepsiCo за пределами Соединенных Штатов Америки. Это прекраснейшие примеры, и надо их внедрять, давать возможность и малым, и средним предприятиям приезжать друг к другу, работать, создавать, строить и делать будущее чуть-чуть лучше. И последняя мечта, я думаю, краеугольный камень исполнения которой может быть заложен при жизни нашего поколения. Мы же ближайшие соседи. Не через Европу и не через Атлантический океан. Мы ближайшие соседи через Тихий океан. Можно построить один мост, сделать дорогу через Россию, провести через Аляску — и мы ближайшие соседи. Можем обмениваться рукопожатиями утром и вечером. Спасибо большое всем. Я надеюсь, что мы будем об этом думать.

Дж. Тёрли:

Большое спасибо, Давид. Наш план действий таков. Сейчас мы сделаем минутный перерыв. Давайте поаплодируем первой группе участников и пригласим подняться на сцену выступающих второго панельного заседания. Итак, у нас есть всего одна минута. Прошу всех занять свои места. Нам еще многое нужно обсудить. Пожалуйста, прошу присутствующих занять свои места.

Мне кажется, начало дискуссии было отличное. Нам придется сократить наши выступления еще больше, потому что, как мне сообщили организаторы, мы рисковали тем, что на исходе часа у нас могли отключить микрофоны. Итак, откроет второе заседание Лоррейн Харитон, специальный представитель Государственного департамента США по торговле и бизнес-вопросам. Лоррейн, Вам слово.

Л. Харитон:

Большое спасибо. Для меня большая честь принимать участие в этом круглом столе. «Перезагрузка» способствовала значительному усилению

внимания к инновациям и предпринимательству и дала возможность нам, двум странам, обмениваться ценным опытом в этих сферах.

Президент РФ Дмитрий Медведев особенно акцентировал это, разрабатывая проект «Сколково». Кроме того, недавно под его руководством в рамках двустороннего соглашения была сформирована инновационная рабочая группа, которая действительно будет заниматься подобными вопросами на официальном уровне.

Как специальный представитель США по вопросам торговли и предпринимательства, я возглавляю Американо-российский совет по инновациям в сфере высоких технологий. Эта организация была основана еще в 2003 году Владимиром Путиным и Джорджем Бушем с целью усиления сотрудничества в сфере предпринимательства и коммерциализации технологий. В нее вошли представители как частного, как и государственного секторов.

Некоторые мои коллеги из совета со стороны США присутствуют в зале. За год совет добился определенных успехов: в частности, достигнут прогресс в вопросе лицензирования технологий в российских университетах.

В дальнейшем планируется работа над целым рядом вопросов, в том числе по организации визитов предпринимателей, делегаций по экономическому развитию регионов и лицензированию вузов.

Также в наши намерения входит проведение конкурсов совместных бизнес-планов для развития сети так называемых «бизнес-ангелов», а также активное участие в создании экосистемы, благоприятной для предпринимательства и инноваций.

Мне кажется, нам есть, чему поучиться друг у друга. Сегодня уже многое было сказано и о других совместных инициативах. Многие американские компании принимают в них активное участие. Например, Intel, Cisco, Boeing очень активно вовлечены в проект «Сколково». Просто хотелось бы подчеркнуть эти моменты. Я считаю, что область инноваций и предпринимательства открывает перед нами невероятные возможности в плане совместной работы. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Лоррейн, я абсолютно и полностью с Вами согласен. Развитие предпринимательства имеет непреходящее значение для национальных экономик и мировой экономики.

Эдуард, дайте, пожалуйста, комментарий с российской стороны.

Э. Малаян:

Большое спасибо. Я хотел бы выразить точку зрения Министерства иностранных дел в дополнение к тому, что было сказано только что моими коллегами на предыдущей панели. Во-первых, я хочу согласиться со многими выводами, которыми с вами поделились участники нашей дискуссии. Действительно, наши отношения с Соединенными Штатами вошли, я мог бы сказать, в период очень активной взаимосвязи и контактов. Достаточно сказать, что за последние 2-3 недели состоялись встречи нашего Президента с Президентом Обамой, с Вице-президентом Байденом в Риме. Буквально на днях в Москве был секретарь по вопросам энергетики. Господин Чу встречался с нашими представителями Министерства энергетики. Наш Министр обороны встречался в Брюсселе с Министром обороны США. Я хочу сказать, что у нас создан разноплановый, прямой и открытый диалог. Отношения в целом находятся в хорошей активной фазе.

Достаточно привести еще один пример. Американско-российская президентская комиссия, которой я занимаюсь на ежедневной основе в качестве посла по особым поручениям, начиналась с 12 рабочих групп, это было 2 года тому назад. Сейчас мы насчитываем уже 20. Вы можете сказать, что мы гонимся за какими-то цифрами, за какой-то показухой. Это совсем не так, таким образом действительно выражается желание партнеров, как с американской, так и с российской стороны, найти взаимоприемлемые формы сотрудничества. Действительно, вы скажете, что нет никаких особых резонансных дел, многие вопросы носят не публичный, а рутинный характер. Но если разобратся и если посмотреть на повестку дня российско-американских отношений, то она действительно

весьма насыщена. В ней находится место вопросам любого порядка, от глобальных проблем, больших политических и международных проблем, которых я сейчас касаться не буду, до тех, которые напрямую затрагивают жизнь простых россиян и американцев.

Я хотел бы сказать еще одну вещь. Хотя наши вопросы не резонансные, не привлекают большого внимания средств массовой информации, но мы сегодня по кирпичику закладываем фундамент, ориентированный на будущую повестку дня наших отношений. А в целом, вы знаете, задача наша ясна: мы стремимся к стратегическому партнерству с Соединенными Штатами Америки, и все делается для того, чтобы достичь этой цели. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Большое спасибо, Эдуард. Ранее мы выслушали представителей металлургических компаний и производителей тяжелого оборудования. А сейчас обратимся к сфере услуг. Предоставляю слово моему другу и конкуренту Деннису Нелли из PricewaterhouseCoopers.

Д. Нелли:

Благодарю Вас, Джим. Добрый день, уважаемые коллеги. Очень рад находиться здесь. Я бы хотел поднять один небольшой вопрос, обсуждение которого мы начали чуть раньше: как можно стимулировать инвесторов к увеличению инвестиций в Россию?

Как мы все понимаем, речь здесь идет о мировых рынках капитала. У инвесторов есть огромный выбор вариантов вложения своих скромных ресурсов капитала. Я считаю, нам необходимо сконцентрироваться на двух аспектах.

Во-первых, разобраться с вопросом корпоративного управления. Необходимо найти способ поднять корпоративное управление до того уровня, когда ведущие российские компании начнут придерживаться принципов работы, принятых в лучших компаниях мира.

За последние годы много внимания было уделено таким вопросам, как роль членов совета, финансовым компетенциям членов аудиторских комитетов. Оживленно обсуждаются роли и обязанности правлений и директоров, необходимая степень прозрачности их работы.

Все эти моменты являются индикаторами того, что инвесторам стоит вкладывать свои средства именно в Россию, а не в другие страны. Это первый аспект, который может помочь убедить инвесторов в правильности их решения инвестировать в эту страну, а не в другие.

Во-вторых, необходим переход на стандарты МСФО — Международные стандарты финансовой отчетности, о чем недавно в позитивном ключе высказывалось Министерство финансов РФ. Адаптация стандартов пройдет в предельно сжатые сроки до 2012 года.

Сейчас порядка ста стран мира находятся в процессе признания МСФО в качестве стандарта международной финансовой отчетности, что во многом уравнивает их шансы на привлечение иностранного капитала с другими странами.

Так что, Джим, я бы рекомендовал сосредоточить усилия именно на этих двух аспектах для того, чтобы стимулировать инвестиционную активность в России. Я считаю, это уравнивает позиции этой страны в сравнении с другими альтернативами и покажет инвесторам, что вложения в Россию стоят их рисков, и это как раз то, чего они ищут.

Дж. Тёрли:

Деннис, спасибо. Давайте отойдем от сферы услуг и обратимся к технологиям. Россия ассоциируется с энергетикой, другими индустриями, но нельзя не отметить и растущий сектор высоких технологий. Анатолий Карачинский, IBS, прошу Вас.

А. Карачинский:

Спасибо большое. У нас, когда говорят о российско-американских отношениях, то отмечают, что есть много позитивных новостей. Одна из позитивных новостей состоит в том, что в мире остается все меньше и

меньше инженеров, вернее, потребность в них становится все больше и больше.

Мы живем во время бурных технологических революций. Технология проникла повсюду. У нас уже у каждого в кармане лежит по компьютеру. Когда-то, лет 30 назад такой компьютер занимал вот такой большой зал, а теперь он у каждого помещается в кармане, и все больше и больше требуется инженеров для того, чтобы эту технологию поддерживать. Хорошая новость для нас состоит в том, что последние 20 или 30 лет в Америке все хотели стать инвестиционными банкирами, врачами, юристами. То есть они верили, что в этих областях зарабатывают больше. Недавно выяснилось, хронически не хватает инженеров. Последнее исследование показало, что в Америке на ближайшие 5 лет не хватает почти полмиллиона программистов, а нехватка инженеров еще выше. В общем, обнаружилась такая замечательная область сотрудничества, как технологии. И тогда речь идет уже не об инвестициях. Речь идет о том, что кто-то должен это делать, и у России кроме нефти и газа есть огромная ценность: это хорошая система образования, замечательная, которая строилась почти 70 лет, чтобы было все больше и больше ученых, инженеров, программистов. В Америке почти нет компаний, занимающихся технологиями, в которых не было бы разработчиков, программистов, инженеров, других специалистов из России. Многие об этом говорят, многие не говорят, но тем не менее, ситуация такова. Мы думаем, что эта область растет со скоростью, может быть, 40—50% в год как экспортная область. Я даже не перечисляю те американские компании, которые здесь сегодня вижу, — они все сотрудничают с российскими компаниями в области разработок и инженерии.

Вторая хорошая новость заключается в том, что российские компании тоже доросли до того, чтоб начинать расширять технологические компании, расширять то пространство, на котором мы делаем бизнес. Они начали продвигаться вне России, и мы знаем уже довольно много хороших тому примеров, и в том числе примеров публичных. Мы все видели, как замечательно «Яндекс» сделал IPO на NASDAQ'е всего лишь месяц назад.

Мы ожидаем, что в ближайший год-два еще несколько российских технологических компаний станут публичными с высокими результатами. Мы видим довольно много компаний, инвестирующих в технологии, довольно много сотрудников которых находятся вне России, и в том числе в США. Например, в моей компании почти 300 сотрудников находится в США. И мне кажется, что в этой области у нас идет исключительно позитивное движение. Это очень сильно поддерживается тем вниманием, которое Правительство сейчас оказывает технологическому сектору. Безусловно, существует стремление к модернизации, стремление к какому-то улучшению и поддержке этого сектора. Оно не всегда системное, не всегда выливается в хорошие решения, но, тем не менее, оно активное и стремительное. Вот, что сейчас происходит в технологическом секторе России и Америки. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Спасибо Вам за выступление — кроме той части, где Вы меня огорчили, сказав, что все хотели стать инвестиционными банкирами, врачами, юристами. Мне казалось, все хотели стать бухгалтерами.

Но, вернемся к технологиям. Здесь присутствуют представители компании Cisco и Мартин де Бир, активно инвестирующие в проект «Сколково». Мартин? Мартина нет. Очень жаль. Давайте тогда перейдем к финансовому сектору. Карлос Гутиеррес из Citigroup присутствует?

К. Гутиеррес:

Да, я здесь.

Дж. Тёрли:

Карлос, простите, я Вас не заметил. Прошу Вас.

К. Гутиеррес:

Я хотел бы поговорить о тенденциях в торговле, поскольку сейчас происходят события, которые могут повлиять на решение России о

вступлении в ВТО и на позицию США в торговле. Мне кажется, Россия и США столкнулись сегодня с одной и той же проблемой в связи с тем, что происходит в мире.

Тенденция, которую мы наблюдаем, — это не столько глобализация, индикаторы которой всем известны, а регионализация, развивающаяся довольно быстрыми темпами и начавшаяся с ЕС. В определенной степени это относится и к Северной Америке, но то, что в ближайшие пять—семь лет окажет свое воздействие, возможно, на все страны мира — это объединение «АСЕАН +3». Я уверен, все слышали об этой организации. 10 стран-членов АСЕАН, начиная от Малайзии, Филиппин, Сингапура, Вьетнама и так далее, плюс Корея, Япония и Китай образуют один большой торговый блок.

Можно себе представить, какое влияние будет иметь этот торговый блок вообще и на Вашу страну в частности, если она не входит в него или не имеет с ним тесных связей, не имеет выхода на этот рынок.

США не одобрили ни одного соглашения о свободной торговле за три года. У нас есть один такой договор с азиатской страной — Сингапуром. В течение трех лет мы вели переговоры о подписании соглашения о свободной торговле и с Кореей, что могло бы стать отличной возможностью показать, что мы тоже являемся частью азиатского рынка. Мне кажется, перед Россией стоит похожая дилемма, поскольку вступление в ВТО также будет способствовать расширению торговых горизонтов.

Однако Азия развивается стремительно. Есть ощущение некоторой регионализации Азии, и США и Россия не могут на это не реагировать.

Прошу прощения, что мой комментарий не затронул вопросов финансового сектора, но я обратился к...

Дж. Тёрли:

Спасибо, Карлос, за Ваши интереснейшие замечания. Как вы знаете, я работал с Президентом США Бараком Обамой в Совете по экспорту, а также в Транс-Тихоокеанском партнерстве, которое сейчас решает вопрос о

соглашении с Кореей. Очень важно, чтобы Россия тоже рассматривала такие варианты.

А сейчас передаю слово Бобу Келли — человеку, не нуждающемуся в представлении. Боб — исполнительный директор Bank of New York Mellon. Боб, расскажите Вашу историю прихода в Россию.

Р. Келли:

Благодарю Вас, господин модератор. Добрый день, дорогие коллеги. Очень рад присутствовать на этом заседании.

Bank of New York Mellon — старейший банк США. Наши отделения находятся в 36 странах. В Россию мы пришли в 1920-х годах. И одной из причин моего приезда в Россию — я приехал вчера — было открытие нового офиса в Москве.

У нас две основные сферы деятельности. Мы занимаемся управлением активами и являемся одной из крупнейших компаний в этой сфере в мире: в нашем управлении находятся 1,2 триллиона долларов США, и большинство этих активов находятся за пределами США как с точки зрения происхождения, так и с точки зрения вложений. Нам также принадлежит часть компании Siguler Guff, которая уже много лет занимается прямыми частными инвестициями в России и делает это очень успешно.

Другая сфера нашей деятельности — депозитарное и инвестиционное обслуживание, включающее в себя всё, от операций с ценными бумагами и систем бухгалтерского учета до аналитических систем оценки финансовых результатов деятельности. Мы являемся крупнейшим поставщиком этих услуг: на наших депозитах размещены средства в 25 триллионов долларов США. Мы являемся крупнейшим поставщиком депозитарных расписок для ведущих банков и корпораций России, которые хотят привлечь американский капитал или капитал других ведущих рынков. Мы являемся крупнейшим поставщиком услуг по доверительному управлению корпоративными облигациями российских компаний за пределами территории РФ.

Со временем, по мере расширения и углубления российского фондового рынка, мы надеемся увеличить наши возможности в России по управлению активами и ценными бумагами, чтобы помочь вашим рынкам работать здесь более эффективно и привлекать иностранные инвестиции на российский фондовый рынок.

Дж. Тёрли:

Спасибо, Боб. Сделать Россию финансовым центром — это как раз то, к чему мы стремимся.

Передаю слово доктору Хансу-Полу Бюркнеру, Boston Consulting Group.

Х. Бюркнер:

Спасибо. Хотелось бы сделать несколько коротких замечаний. Во-первых, мы услышали, что потенциал России огромен. Во-вторых, мы услышали, что есть много барьеров, препятствий, неэффективных законов и что правительства работают над решением этих проблем.

Но, по моему мнению, самое главное — что те компании, которые не побоялись препятствий самого разного характера, достигли огромных успехов. Мы услышали об опыте компании Caterpillar. Знаем об успехах Pepsi, Pfizer и многих других компаний США, которые добились великолепных результатов благодаря своей настойчивости и упорству, несмотря на все трудности, которые стояли перед ними.

Мне хотелось бы, чтобы мировое сообщество это услышало. По работе с нашими клиентами я вижу, что те, кто действительно видит потенциал в России, кто прикладывает все усилия — добиваются успеха и процветания. Президент США Барак Обама поставил задачу удвоить в течение ближайших пяти лет экспорт, который по итогам прошлого года составил всего 6 миллиардов долларов США. Существует огромный потенциал увеличения экспорт в два, а то и в три, и в четыре раза, но, если мы не будем учитывать Россию, то совершим огромную ошибку, потому что ее возможности, повторюсь, огромны. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Спасибо, Ханс-Пол. Очень ценное замечание по поводу упорства и настойчивости. То, что Вы сказали, справедливо для крупных компаний. Это справедливо для предпринимателей. А сейчас обратимся к Алексею Исайкину, президенту Группы компаний «Волга-Днепр».

А. Исайкин:

То, чем мы занимаемся, это тоже сфера услуг, но сфера услуг в транспорте. Первые 20 лет жизни нашей компании мы осуществляли сервис на самолетах бывшего Советского Союза, уникальных, Ан-124 и Ил-76. И за эти 20 лет мы, обслуживая работу российских и американских компаний, перевезли всего 12 тысяч тонн груза. Это, на самом деле, несколько недель интенсивной работы для самолетов такого уровня, как Ан-124. Но, видимо, это соответствовало уровню нашего сотрудничества. Кстати, специфика работы на таких самолетах как «Антонов» такова, что это похоже на такси. То есть заказчик определяется с тем, что ему нужно перевезти, куда именно и время от времени получает такую услугу. Так вот, грузовое такси, очевидно, было правильным сервисом для наших российско-американских отношений в истекшие 20 лет. Но некоторое время назад мы почувствовали, что накопился некий новый импульс, и благодаря компании Boeing и присутствующему здесь Сергею Кравченко мы основали новую компанию с характерным названием AirBridgeCargo, работающую на самолетах Boeing 747. Этот еще один уникальный самолет дополнил нашу коллекцию уникальных самолетов, но это другая машина. Она рассчитана на более высокий, более интенсивный уровень экономического сотрудничества. И здесь мы рассчитываем на иной масштаб перевозок, это миллионы тонн в год. Я хотел сообщить аудитории (я думаю, она будет заинтересована в этом сообщении), что в конце апреля мы открыли прямое грузовое сообщение на Boeing 747 между Россией и США. Теперь для тех товаров, которые производят и российские, и американские компании, есть возможность прямой доставки. Мы заинтересовались историей, и выяснилось, что между нашими странами за все это время, если не считать

полета Чкалова, прямого грузового сообщения не было. Есть еще один пример, но специфический. Во время Второй мировой войны по программе ленд-лиза тоже были какие-то грузоперевозки, но больше ничего. Я думаю, это действительно характерный индикатор того, что происходит в наши дни. Сейчас мы все говорили о потенциале, а я услышал о задаче, которую поставил президент Обама об удвоении экспорта вообще и для российско-американских отношений в частности. Мы сделали то, что от нас зависит, мы предоставили возможность для этого удвоения. Я попросил бы коллег по обе стороны океана использовать эту возможность.

Последнее, здесь сегодня упоминалось о том, какие есть мечты. Я хотел высказать свою мечту. Мы 5 лет эксплуатируем прекрасный американский самолет, и 20 лет — российский самолет. О чем я мечтаю? О том, что мы в ближайшее время будем эксплуатировать уникальный российско-американский самолет, предоставляя новые возможности всем здесь присутствующим. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Не хочу показаться грубым, но все эти разговоры о самолетах напомнили мне, что я обещал посадить этот самолет точно по расписанию. Поэтому перейдем к последнему участнику. Пол Штофельс, Johnson & Johnson.

П. Штофельс:

Спасибо. Добавлю лишь несколько замечаний. Меня зовут Пол Штофельс, я председатель Фармацевтического подразделения Группы компаний Johnson & Johnson. Мы являемся крупнейшей в мире компанией в области здравоохранения, медицинского и диагностического оборудования, производства потребительской продукции и фармацевтики. Мы в России уже 20 лет.

Научно-исследовательская работа, внедрение инноваций в сфере здравоохранения нуждается в защите интеллектуальной собственности. Наши патентные программы могут быть рассчитаны на 10, 20 или даже 30

лет жизненного цикла инноваций. В виду особой важности для нас защиты интеллектуальной собственности, мы очень приветствуем соглашение ВТО. Более того, Российское правительство дало свое согласие на то, чтобы, в зависимости от хода реализации проектов, срок действия нашего исключительного права на товары в России мог быть увеличен на срок до шести лет. Это в значительной мере будет способствовать увеличению инвестиций со стороны фармацевтических компаний и, что еще важнее, развитию биотехнологий. Я считаю, что вступление в ВТО также станет значительным стимулом для развития фармацевтических биотехнологий. Помимо этого, необходимо обеспечить и другие условия, такие как сотрудничество с государством в области законодательства по контролю качества и финансирование биотехнологий. Наша индустрия занимается улучшением качества жизни. Мы создаем новые продукты, предлагаем новые решения в области здравоохранения. Тесное сотрудничество между Россией, США и другими странами мира станет залогом улучшения здоровья наций, а также благоприятно скажется на развитии рынка фармацевтики и биотехнологий в России. Спасибо.

Дж. Тёрли:

Большое спасибо. Мне кажется, это была по-настоящему интересная дискуссия. Но пришло время ее закрывать. Если мы все серьезно задумаемся над тем, что было сказано на первом и втором панельных заседаниях, о тех пожеланиях, которые выразили участники, — мне кажется, у нас появится уникальная возможность: на уровне взаимодействия правительств и бизнеса, взаимодействия компаний — воплотить эти мечты в реальность.

Спасибо вам всем за участие. Спасибо выступавшим. Желаю отлично провести оставшиеся дни Форума.