

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**16—18 июня 2016**

**РОССИЯ — СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГЛАЗАМИ БИЗНЕСА**

17 июня 2016 г., 17:15—18:30

Конгресс-центр, Зал Конгрессов D3

Санкт-Петербург, Россия

2016

### **Модераторы:**

**Алексис Родзянко**, Президент, Американская торговая палата в России

**Давид Якобашвили**, Президент, ООО «Орион Наследие»; президент, Российско-Американский совет делового сотрудничества

### **Выступающие:**

**Дмитрий Афанасьев**, Соучредитель, председатель комитета партнеров, Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

**Андрей Варичев**, Генеральный директор, ООО «УК «Металлоинвест»

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

**Роб Ллойд**, Главный исполнительный директор, Hyperloop One

**Лу Наумовский**, Председатель Национального совета директоров, Канадская деловая ассоциация в России и Евразии (CERBA)

**Дэниел Расселл**, Президент, главный исполнительный директор, Американско-российский деловой совет (USRBC)

**Захар Смушкин**, Председатель совета директоров, ОАО «Группа «Илим»

**Клайд Таггл**, Старший вице-президент, директор по связям с общественностью и коммуникациям, The Coca-Cola Company

**Уильям Шор**, Управляющий директор, Caspian VC Partners Ltd

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

### **Участники дискуссии:**

**Леонардо Сантарелли**, Вице-президент, MSD; генеральный директор, ООО «МСД Фармасьютикалс»

**Александр Ширяев**, Генеральный директор, ПАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК)

## **Д. Якобашвили:**

Дорогие друзья, если можно, давайте начнем.

Дорогие друзья, спасибо большое! Добрый день всем. Сегодня в нашем круглом столе участвуют представители крупного бизнеса из Соединенных Штатов Америки, Канады и России. Я счастлив вам представить своего партнера по ведению Круглого стола, господина Алекса Родзянко, Президента Американской торговой палаты в России.

И сегодняшнее время, конечно, непростое, в которое мы собрались, оно очень интересное, и оно требует от нас определенных усилий, для того, чтобы сделать мир лучше, сделать его более мирным, более миролюбивым. Сотрудничество и наши попытки, я думаю, приведут к хорошим плодам, потому что в этой жизни все всегда эволюционирует. Были какие-то тяжелые периоды в жизни, были и очень теплые и хорошие периоды взаимодействия, сотрудничества. Но, к сожалению, сегодня у нас есть определенный период жизни, который нас заставляет призадуматься. А с другой стороны, то желание, которое существует в глазах у всех — и присутствующих, и тех отсутствующих, которые сегодня работают на территории Российской Федерации, и те россияне, которые работают в соединенных Штатах Америки, они все полны смысла именно найти общий язык, найти пути к сотрудничеству и взаимопониманию.

К сожалению, приходится констатировать, что в условиях и на фоне обострения международной политической обстановки оборот, по данным российской таможенной статистики, между Соединенными Штатами и Россией составил всего около 21 миллиарда долларов США. Он уменьшился по сравнению с 2014 годом на 28%, и в том числе экспорт составил 9,5 миллиардов долларов США. Это обозначает снижение на 10 с чем-то процентов. Импорт в США составил 1,5 миллиард долларов. То есть упал на 38%.

Все эти цифры, конечно, заставляют призадуматься. Конечно, у нас никогда не было больших оборотов между Россией и Соединенными Штатами Америки, но эти цифры, все-таки, выглядят сегодня достаточно грустно.

Но хотелось бы отметить, что есть знаковые инвестиции сегодня в России со стороны американских компаний, которые присутствуют, и которые, все-таки, полны энтузиазма. А вот взять бы корпорацию Emerson Process Management, она открыла в 2015 году новый офисно-производственный комплекс в городе Челябинск, площадь которого 30 000 квадратных метров, и объем инвестиций превысил 40 миллионов долларов. Потом, дальше, в июне 2015 года состоялось открытие завода «Армстронг» в зоне Елабуга в Татарстане. Это 20 миллионов квадратных метров, 3,5 миллиарда долларов инвестиций. В 2016 году в январе Уральский завод гражданской авиации, расположенный в Екатеринбурге, выпустил первый в России легкий пассажирский вертолет Bell-407 с одним двигателем. Это произошло в рамках лицензионного соглашения с американской вертолетной компанией Bell Helicopter Textron. Дальше, в июле 2015 года на фабрике компании Mars в Подмосковье, в Ступине, открылась производственная линия стоимостью в 3 миллиарда рублей, ввод в эксплуатацию нового корпуса увеличил мощности фабрики еще на 18%, и создано 76 новых рабочих мест. Потом в июле 2015 года Американский инвестиционный фонд Heinz приобрел третью офисную башню комплекса Метрополис в Москве. Ее площадь 50000 квадратных метров. И ранее, в марте 2015 года, Heinz стал владельцем бизнес-центра Метрополис, это 32000 квадратных метров. Эксперты оценивают эту сделку примерно в 200 миллионов долларов.

Согласно отчету консалтингового агентства Cushman and Wakefield по итогам первого полугодия 2015 года объем инвестиций европейских и американских компаний в российскую коммерческую недвижимость увеличился более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, с 236 миллионов долларов до 505 миллионов долларов. По данным отчета, европейские и американские инвестиции составили около 40% в совокупном объеме инвестиций в российскую коммерческую недвижимость. А общий объем это 1,3 миллиарда долларов, где на Европу пришлось 335 миллионов, а на инвесторов из США 170 миллионов. Это значит, что наш совместный бизнес, как и наша жизни, продолжается. Хочу даже отметить очень интересный факт. Здесь присутствующая компания

Boing недавно закончила в Сколково центр, и вложила совсем недавно около 70 миллионов долларов. Да? Больше. Извините. Это вот Кравченко сейчас сам расскажет. Но я не мог обойти этот вопрос.

Вот есть что-то отрицательное, и есть много положительного. Друзья, те, кто здесь собрался, я думаю, все полны решимости повлиять на политиков, найти общий язык, созидать и оставить нашему будущему поколению меньше проблем и меньше вопросов.

Сейчас хотел бы передать Алексису слово, чтобы он со своей стороны высказался.

**А. Родзянко:**

Спасибо, спасибо, Давид.

Действительно... Well, let me speak English.

Actually, the points you raised today about the official statistics on trade and investment with the United States and with the United States companies we always found... Well, we found a couple of things. We found that it has been used very often by officials. In fact, I think we heard something of it today in Mr. Putin's remarks. We think it is taken into account when calculations are made in the United States on sanctions and their effect and their impact on the US economy. But we always suspected that the actual picture and the actual degree of involvement of US, specially US multinational corporations was much greater than the official statistics of US–Russian cross-border trade and US-Russian cross-border investment would indicate. And there was really no way to check what we had. So we really did a survey, a small survey of our member companies. We sent it to about 130 companies, 55 companies answered us. There has been a bit of self-selections, so we had a bias toward industrial companies who answered our questionnaire. But just those 55 companies that answered gave us some very different statistics. We asked a question of how much they had invested in Russia over the years and the answer was over 50 billion from those 55 companies. We asked them how they trade with Russia, we said: "How much do you trade with Russia, how much it comes from the United States, how much comes from outside the United States?" And the answer on

average was  $\frac{3}{4}$  of the trade comes from third countries and the quarter from the US. So if you take the numbers that David just quoted, the 20 billion dollars multiplied by 4, you've already got something closer to a hundred billion, which is more indicative, I think, of the scale of the US business involvement in Russia. Same thing with investment. The official investment statistics, I think, give a number of 14 billion. And the actual number has to be well over 50. We estimate at least a hundred, given the percentage of respondents that we have got.

But the power of propaganda is enormous. And last week I had an interview with the local correspondent of Bloomberg. Before he came he sent me a little note to prepare for the interview. He gave the questions that he would be asking, and a blurb at the top. And in the blurb he said he has been visited by one of his senior editors in Moscow and the senior editor was surprised to learn that there were still American companies doing business in Russia. Which astounded me. I thought: oh the power of propaganda is enormous. The fact is that US companies are here, they are here every day. There is one little example. I think Boeing is another big example. And so in fact Russian consumers are touched by US products every day. Russian industry, Russian infrastructure is supported by US products consistently. And so life goes on.

Just one more little comment, just to get it off my chest and put it on the record. We are tired of sanctions, we can't wait for them to go away and good luck to Minsk. So with that let's start the discussion.

Давид?

**Д. Якобашвили:**

Я хочу предоставить слово Александру Николаевичу Шохину, потому что он у нас нарасхват. Пожалуйста, Александр Николаевич!

**А. Шохин:**

Спасибо, Давид!

Мне кажется знаменательным тот факт, что уже почти десять лет, десятый год мы проводим в рамках Петербургского международного экономического форума Российско-Американский круглый стол. Мы, в свое время,

подписали с US Chamber of Commerce в присутствии двух министров — министра экономического развития и торговли, в то время министром была Эльвира Набиуллина, и министром коммерции, секретарем коммерции США, коллеги подскажут, кто тогда им был. Если вспомнят. Не помнят. Я имел в виду американских коллег. наших помним хорошо. Поскольку у вас они приходят и уходят, а, как сегодня сказал Шувалов Игорь Иванович, что президент дает нам такой favour, что мы подолгу работаем все.

Так что не будем сравнивать американских членов правительства с итальянскими министрами.

Но я хотел бы сказать, что это действительно хорошая традиция. Несмотря на то, что сегодня Президент Путин в своем выступлении на пленарном заседании, и в ответ на вопросы дал понять, что американцы подавливают и европейских партнеров, чтобы санкции не снимались и местами даже ужесточались. Но, тем не менее, мы видим по отношению американских предпринимателей, что есть желание и сохранить свои проекты в России, и расширить, что Давид Якобашвили показал на конкретных примерах. И мне кажется, поэтому в тех случаях, когда нет нарушений установленных законом или указами Президента США санкций и не надо их обходить, там американские предприниматели достаточно активно себя ведут, не менее активно, чем европейские. И это, на мой взгляд, хороший знак, хотя мы прекрасно понимаем, что кроме формальных санкций есть еще дух санкций, о котором, к сожалению, часто официальные лица и дают понять предпринимателям. По принципу «запрета нет, можете работать, но имейте в виду, что если вы будете чересчур активничать в России, то вам с нами будет трудно работать в будущем». Но вот мне кажется, что сейчас такое окно возможностей есть, поскольку Администрация сменится. Надо за эти полгода успеть многое сделать. Потому что будущая Администрация вас не будет наказывать за повышенную активность в России в последние шесть месяцев жизни этой Администрации.

Но если говорить серьезно, я хотел бы сказать, что позиция РСПП такая, что и санкции, и низкие цены на нефть и геополитическую ситуацию в целом, слабое восстановление мировой экономики — все это можно

перекрыть радикальным улучшением делового климата. И сегодня Президент Путин, собственно, об этом сказал. Причем механизмы улучшения делового климата — это не рывки, основанные на массивной миссии, о чем еще недавно некоторые наши коллеги считали, что можно не только говорить, но даже можно убедить Президента. Вот сегодня он, по сути дела, сделал выбор экономической политики, что эта экономическая политика не печатания денег или какой-то мобилизации ресурсов в руках государства, а все-таки либеральная экономическая политика. Он даже употребил это слово — «либеральная экономическая политика». Я думаю, что выбор принципиальный состоялся, другое дело, что в рамках этого выбора предстоит довольно много еще провести дискуссий по конкретным реформам, структурным реформам, институциональным. Ну, та же пенсионная реформа: понятно, что, наверное, мы начнем ее активно обсуждать осенью, 19 сентября, скорее всего, на следующий день после парламентских выборов. Но, тем не менее, к началу следующего года, мне кажется, что не только контуры реформ, но мы должны понимать, как мы будем действовать не только после марта 2018 года, после президентских выборов, но уже и в следующем бюджетном и налоговом цикле.

Нам представляется, что уже сейчас нужна определенность и российским, и иностранным предпринимателям, и в частности наиболее чувствительный вопрос — налоги. Президент, как известно, обещал еще не в последнем, а в предыдущем Послании Федеральному Собранию, что до 2018 года включительно налоги повышаться не будут. Очень хорошее решение, и Правительство, невзирая на сложную бюджетную ситуацию, действует в соответствии с этой инструкцией и указанием Президента. Хотя, конечно, есть попытки ввести те или иные не налоговые платежи типа «Платона», но, тем не менее, общая направленность налоговой политики исходит из того, что ставки повышать нельзя.

Но что будет после 2018 года? Может быть, Минфин отыграется за эти годы, когда ставки не повышались, и они существенным образом будут повышены? Или политика будет продолжаться эта — неувеличения



фискальной нагрузки? Бизнес не знает. А это, вообще-то, принципиальные вещи, и ждать, скажем, до 2018 года соответствующие решения будут приниматься, наверное, было бы неправильно. Эта неопределенность экономической политики. Кстати, неопределенность есть и по страховым платежам. У нас сейчас действует временная льготная ставка страховых платежей в пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонд медицинского страхования. Суммарно это 30%. Почему временная? Потому что когда-то по предложению Правительства была введена ставка 34%, и бизнес убедил Правительство, что этого делать не надо, потому что у нас просто на глазах стал сокращаться малый бизнес. И вернулись к ставке суммарной — с 34 до 30 снизились, но объявили, что это временно, до 2018 года. Если никаких решений не будет приниматься, автоматически у нас повышается ставка. То есть либо надо каждый год принимать соответствующее решение о продлении этой суммарной льготной ставки, либо, если не принимать никаких решений, она автоматически увеличивается. Это конкретные примеры, но они свидетельствуют о том, что даже если по конкретным направлениям эти элементы неопределенности собрать, то это, на круг, много получается. Даже та же накопительная пенсионная система, которая ежегодно замораживается, и решение окончательное не принимается.

Поэтому мы хотели бы первое решить, это повысить определенность экономической политики. И вот сегодняшнее выступление Президента, и необходимость принятия решений, в том числе, по тем вопросам, которые я упомянул, оно, безусловно, повысит определенность экономической политики. И если будет одновременно такая развернутая программа действий... Вот, кстати, сегодня Президент упомянул о том, что будет Совет по стратегии и национальным проектам, по приоритетным проектам создаваться. То есть вот этот проектный подход будет реализован таким образом... Этому Совету тоже надо достаточно быстро рассмотреть целый ряд вопросов, а не просто заседать раз в полгода и проводить, пусть важные, обсуждения, но, может быть, недостаточно эффективные с точки

зрения именно временной. Поэтому здесь не только структуры нужны, но и конкретные действия, конкретные решения.

Мы, кстати, вчера в рамках «Деловой двадцатки» (мы уже четвертый год в рамках Петербургского форума проводим заседание «Деловой двадцатки», Давид Якобашвили у нас Сопредседатель целевой группы «Деловой двадцатки» по занятости и системе создания эффективных рабочих мест), так вот, мы голосование провели и выявили две ключевые проблемы, которые мешают развитию бизнеса в мире. Первая проблема это избыточное регулирование предпринимательской деятельности. И вторая проблема — неопределенность макроэкономической ситуации и политики. Там российские участники не доминировали, много было китайских участников, европейских, американских и так далее. Вообще-то ровно те же самые проблемы, которые волнуют и российский бизнес, и, наверное, американские компании, работающие в России. И сегодня вот тоже подводили итоги национального рейтинга, третьего национального рейтинга инвестиционного климата в регионах, и вообще, выясняется, что инструмент, который поначалу казался бюрократически-административным, привел к позитивному и резкому достаточно улучшению ситуации с деловым климатом в регионах. Там, где местная власть в состоянии без ссылок на федеральное законодательство, на бюджетные ограничения и так далее, добиваться результатов, а это прежде всего административные процедуры. Количество процедур, связанных с выдачей разрешения на строительство, на получение земельных участков, на присоединение к сетям и так далее. Сроки этих процедур и так далее. Мы видим, что картина во многих регионах радикально улучшилась. И хотя сегодня один из губернаторов сказал, что надеется, что аутсайдеры не будут выбывать, как говорится, из гонки в следующем цикле, тот есть их не будут снимать с работы, если они на последнем месте окажутся. Но, тем не менее, даже при этом понимании, что никто не собирается использовать инвестиционный рейтинг как повод для принятия кадровых решений, все губернаторы в напряжении. И более того, стараются попасть в первую группу. Вот мы двадцатку сегодня выделили как регионы, на которые можно равняться с

точки зрения инвестиционного климата. То есть идет реальная конкуренция регионов за инвестиции, за иностранные инвестиции в том числе. Мне кажется, что это тоже хороший инструмент. И убрать избыточное регулирование бизнеса, административные барьеры и так далее, ну и действительно, если говорить о федеральном уровне, то здесь вот эта определенность экономической политики, которая, на мой взгляд, сегодня, после выступления Президента Путина, явно появилась как некое направление экономической политики. Я напомним, что накануне заседания Президиума экономического 25 мая все обсуждали, какой вариант выберет Президент Путин. Вариант, условно говоря, Кудрина — Улюкаева — Набиуллиной, или вариант Глазьева — Титова и так далее. Ну вот сегодня он, не ссылаясь на эти альтернативы, по сути дела выбор этот сделал. Я считаю, что для нашего сообщества это вполне подходящий вариант экономической политики. Но я просил бы американских коллег не только обсуждать варианты развития своего бизнеса, но и думать о системных решениях, которые могли бы быть использованы в том числе нами уже при выстраивании этой конкретики реформ структурных и институциональных, которые сейчас будут как бы формироваться в рамках и Экономического совета, и нового Совета при Президенте по стратегическому развитию.

Спасибо.

**А. Родзянко:**

Спасибо, Александр Николаевич.

Thank you very much as well for highlighting the work that you are doing and the work that we appreciate very much in improving the business and investment climate here. We value our relationship with RSPP, we look forward to helping you as you just asked in your last comment. And looking for those areas where we can be of help. We are actually very pleased to have with us today Alexey Evgenievich Likhachev, Deputy Minister of Economic Development of Russia. And one of the things that sometimes surprises people in Washington when they hear it is that we continue to enjoy a very constructive relationship, as the American Chamber of Commerce and as the American business community in

Russia with the Russian Government and continuing support and open-door willingness to hear us and to work with us. We appreciate that very-very much. So Alexey Evgenievich, floor is yours.

**А. Лихачев:**

Спасибо большое, Алексей Олегович, за теплые слова. Мы, действительно, когда с коллегами обсуждали программу Петербургского экономического форума, особое внимание обратили на ваше мероприятие в этом зале. Буду честен и откровенен, конечно же первое важное мнение, которое высказали мои коллеги, характеризуя это мероприятие, было мнение о том, что с гарантией 100% на нем не будет представителей административных органов американских. Это вызов был для нас определенный. Ну, за исключением, может быть, переодетых. Но мы ни секунды не сомневались, что прийти сюда нужно, и в первую очередь для того, чтобы сказать большое спасибо. Алексис, сказать Вам большое спасибо, и Вам, конечно, господину Расселу, Александру Николаевичу Шохину, руководителям тех объединений российско-американских или просто объединений бизнеса, которые остались практически единственной точкой наших официальных контактов за последние полтора-два года.

Я когда приступал к работе заместителем министра, честно говоря, уставал летать в США, постольку поскольку проходили постоянно мероприятия с моими коллегами. Их тоже сменилось немало, моих визави, заместителей министра, с которыми мы возглавляем группу по торговле и инвестициям, где мы рассматривали реальные кейсы, проводили работы по сближению многих наших регулятивных норм. Я вернусь к этой теме, с вашего позволения, чуть позже. Но вот сейчас повестка абсолютно пуста, и большое спасибо здесь присутствующим объединениям, ну и, конечно же, предпринимателям, представителям конкретных компаний, за то, что вы даете возможность нам работать. Надеюсь, у вас сохраняются контакты и в Вашингтоне для того, чтобы быть вот тем мостом в наши нынешние времена. Мостом развития отношений.

Здесь же немножко дополню. Давид Михайлович, Вы начали анализ, Алексис продолжил, наших торгово-экономических отношений. Я еще с одной небанальной стороны посмотрю на товарооборот. Говорю по российской статистике. Тенденции, думаю, такие же, и, хотя цифры могут абсолютные различаться, кроме такого, весьма заметного, почти драматического падения товарооборота в долларах, мы еще анализируем физические объемы поставок. И могу вам сказать, что в прошлом году у нас физический объем поставок, экспорта, российских поставок в США вырос почти на 30%. Физические объемы в этом году от тех рекордных — еще плюс 6,5% на фоне четырех первых месяцев. И кстати, это далеко не только и не столько нефть. Это, конечно же, энергетический сектор, нефтепродукты, но это и металлы, это и древесина, это машины и оборудование. Да, не велики, может быть, общие объемы, но тем не менее, по крайней мере российские поставщики, отвечая на вопрос есть ли жизнь во время санкций, отвечают положительно. Мы не всегда это видим в долларовой оценке, постольку поскольку многие компании воспользовались курсовой разницей и воспользовались этим преимуществом, сохраняя цены в рублях, поэтому падение очевидно при счете в американской валюте товарооборота. А вот физические поставки растут. Это подчеркивает взаимовыгодный характер работы. Вы говорили о том, что возрастают инвестиции в коммерческую недвижимость, видно, что той же разницей в валюте пользуются и американские инвесторы. Так вот и наши поставщики тоже не дремлют и свои физические объемы поставок наращивают. Может быть небольшое, но такое сладкое дополнение в целом к замороженной повестке дня, межгосударственной, я имею в виду, в том числе и торгово-экономической. Его нужно принимать во внимание.

Еще раз подчеркиваю, что готовы к контактам, к продолжению контактов с американскими деловыми кругами. Как с конкретными компаниями, так и с объединением предпринимателей, и, все-таки, думаю, что в среднесрочной перспективе мы будем обсуждать повестку и на официальном уровне, нашу торгово-экономическую. Можно ли себе представить торгово-экономические отношения наши без этих связей? Наверное, можно, теоретически можно

представить себе все. Но нужно ли это делать, я не знаю. Мне кажется, что те, десятилетиями сложившиеся инвестиционные связи, цепочки стоимостные, прочные контрактные отношения между нашими компаниями, между деловыми кругами — это ценность. И еще раз спасибо за то, что вы эту ценность позволяете нам сохранить более эффективно, чем это могло бы быть.

Второй момент важный, о котором хотелось бы сказать, это, конечно же, то место, которое занимает каждый в своей торгово-экономической системе нашей страны. Я не говорю о сравнении больше-меньше, лучше или хуже, но совершенно очевидно, что в целом ряде интеграционных процессов и — в одних США, и в других — Российская Федерация, — играют если не роль главного лидера, то модератора. Мы с интересом и, в хорошем смысле слова, с уважением следим за созданием и реализацией Транстихоокеанского партнерства как, может быть, такого действительно прорывного многостороннего соглашения нового типа. Не стесняемся говорить о тех успехах, которых достигли на площадке евразийской интеграции. Сегодня Президент начал с этой темы, с темы интеграционного продвижения Российской Федерации, с тем, уже ставших реальностью в эти дни таких полноформатных, как переговоры с Китайской Народной Республикой, но и созданием не только зоны свободной торговли, но и многоуровневого, многостороннего партнерства на пространстве ШОС, имею в виду ближайшее вступление в Шанхайскую организацию Индии и Пакистана. Это знаковая часть мировой экономики, определяющая часть, к слову сказать, мирового населения, и это огромный кусок просто территории. Имея в виду и ее природные ресурсы, и человеческие, профессиональные ресурсы, и ресурсы производственные. Вопрос: мы все время оцениваем отношения с США, глядя из Москвы в Вашингтон. Далекое, много разных соседей. Но можно посмотреть с востока на запад, там, где какие-то считанные километры разделяют наши территории. Так вот вопрос состоит в том, вот по этой территории будет проходить граница двух конкурирующих регулятивных систем, или, все-таки, будет мост, будет возможность совмещать, если не по всем, то по некоторым параметрам,

интересы в сфере технического регулирования, техплатформ, таможенного администрирования, электронной торговли. Мне бы казалось, что, все-таки, наша роль, роль модераторов интеграционных процессов, не для того, чтобы максимально создать эту пропасть, а попытаться сейчас сделать закладки под будущее мирное сосуществование многосторонних торговых объединений. И даже не столько существование, сколько развитие. Мы, конечно внимательно проанализировали Транстихоокеанское партнерство. Понимаем, что многое отложено на потом, сделаны лишь закладки по выходу на единые стандарты в техническом регулировании, в экологии, в социальной сфере. Вызывает уважение охват этого соглашения. Но впереди предстоит большая работа. Для того, чтобы это стало уже реальностью, а не только договоренностью о намерениях. Мы тоже движемся в этом направлении. И действительно, этот азиатский вектор, который сегодня существует, определенно, в направлении интеграционного развития России. На мой взгляд, он не единственно возможный, но как единственный существовать будет определенное количество времени. Поэтому сейчас бизнес может стать не только соединительным мостом сегодняшнего дня с текущими задачами, но и в будущем уже начать формировать запрос, повестку того, чтобы мировая экономика, мировая торговля были средой комфорта, комфортного существования, а не средой конкуренции регулятивных систем.

Ну и в заключение, развивая мысль, которую Александр Николаевич Шохин сказал, конечно же, мы будем продолжать улучшать инвестиционный климат в России. Алексис, те обязательства, которые мы взяли на себя для того, чтобы подробно погрузить американские компании в суть и драматургию специвестконтрактов, других подходов, которые сегодня развиваются. Все это будет исполнено, как мы договаривались. Готовы рассматривать и конкретные запросы тех или иных предприятий. Мы именно на мнении американского, канадского бизнеса готовы оттачивать те или иные предложения, понимая профессионализм и высокий уровень как корпоративной культуры, так и инвестиционной, технологической культуры ваших компаний, входящих в ваши ассоциации. Мы сегодня готовы

продолжить этот диалог, и независимо от сложной, иногда совсем грозной нашей повестки политической двусторонней, все таки хотим оставить эту нишу, нишу диалога, нишу взаимовыгодного сотрудничества и поддержки тех предприятий, тех ассоциаций деловых кругов Северной Америки, которая планирует не уходить из России, планирует оставаться здесь работать.

Еще раз большое спасибо тем, кто организовал этот стол, тем, кто продолжает работать, тем, кто активно стучится в наши двери. Поверьте, они действительно открыты для очень откровенного, заинтересованного разговора. Спасибо.

**Д. Якобашвили:**

Спасибо большое, Алексей Евгеньевич, за Ваши слова, и спасибо за то, что Министерство поддерживает бизнес. И сегодня утром на завтрак Сбербанка слова министра Улюкаева прозвучали наиболее остро и наиболее прогрессивно в данной ситуации. Что давайте лучше помогать бизнесу, хватит говорить много, если вкратце так передать. Меньше разговоров, больше дела. Спасибо Вам за это. Я думаю, я очень хочу извиниться перед всеми. Хотелось бы передать слово господину Кравченко, потому что ему нужно бежать срочно на встречу с Президентом.

**С. Кравченко:**

Давид, спасибо.

У меня есть три вещи, которые я хотел бы сегодня сказать. Одна связана с благодарностью. Вторая связана, коль уж все тут говорят про санкции, хотя я не считаю, что это заслуживает быть первой проблемой. Это серьезная, но точно не первая проблема, которую мы должны обсуждать. Я скажу про санкции. И третье, я хотел бы поделиться: очень интересный мне сегодня вопрос задал один из журналистов, какой рецепт успеха «Боинга». Я никогда об этом не думал, но идя на эту панель, я подумал, что, наверное, у нас рецепт есть, и я им хочу поделиться.



Первое. Благодарности. Я очень благодарен Дену и Алексу. Потому что некоторые из нас пожилые участники процесса построения российско-американских отношений. Мы с молодой госпожой Рогузиной видели времена, когда US-Russia Business Council и AmCham проводили такие круглые столы одновременно. Они хотели, чтобы все понимали, что есть задача представления интересов бизнеса в Вашингтоне, и есть задача представления в России. И мы поэтому разрывались так. Вот, например, Боинг поддерживает и ту, и другую организацию, мы не знали, куда бежать. Я очень благодарен сегодняшним руководителям нашего движения, что они объединились и уже несколько лет проводят эти совещания, эти круглые столы здесь вместе. С российской стороны, кстати, никогда не было такого раздора. Спасибо вам большое, что вы договорились.

Теперь про санкции. Вы знаете, я смотрю на санкции как на очень грустные и очень серьезно осложняющие обстоятельства. Несмотря на то, что нас напрямую, кроме санкций на ведущие банки России, слава Богу, эти решения не затронули, они нарушают самое главное для любого бизнеса. Для аэрокосмического бизнеса это сверхважно. Они нарушают состояние стабильности и предсказуемости. Мы заключаем контракты на десятки и десятки лет. Наши титановые контракты, наши проекты международной космической станции, это контракты на десятки лет. Конечно, наличие такой политической напряженности не позволяет нам развивать эти проекты. Или мы их развиваем, но с огромным трудом, скрипом, по нашим планам. Это очень грустно. Поэтому я абсолютно не считаю себя специалистом по политике, но я бы очень хотел, чтобы эти отягчающие обстоятельства скорее закончились. Такой bump on the road, который нас всех очень сильно беспокоит. Но я не считаю, что как уже и сказали коллеги, это позволяет нам остановиться в движении вперед.

И третий пункт моего короткого выступления: это рецепт успеха. Спрашивают, как «Боинг» за двадцать, практически двадцать три года здесь действительно стал так заметен. У нас три совместных предприятия. Мы покупаем на сотни миллионов долларов многие годы и будем покупать еще больше, деталей, сделанных из российского титана. У нас научно-

технический центр, мы имеем вторую после Индии команду программистов в мире здесь, в России, и самый большой за пределами Соединенных Штатов Америки инженерный центр. Почти тысяча пятьсот человек работает. Сейчас мы открыли инновационный большой центр в Сколково, который будет промышленно готовить тысячи пилотов не только из России, но и из ближнего зарубежья. Но при этом это единственный центр «Боинга», в котором научно-исследовательский институт и лаборатория находятся прямо в этом промышленном конвейере по подготовке пилотов. Потому что мы хотим, чтобы самые лучшие российские программисты (здесь сидят мои друзья, которые многие годы работают с ними) могли использовать все достижения российской науки, международной науки, анализ больших данных, искусственный интеллект для того, чтобы решать очень благоую задачу повышения безопасности полетов. И все это вместе, и двадцати семи миллиардная программа нашего сотрудничества в России на несколько десятков лет, из которых мы уже можем отчитаться почти за пятнадцать миллиардов выполненных контрактов. И меня спрашивают, как вам это удастся, когда все время появляются такие неприятные обстоятельства. Я не знаю. На меня, например, тот грустный период, когда мы долго-долго не могли вступить Россию в ВТО, был также неприятен и тяжел, как сегодняшний период, когда есть санкции, например, на «Сбербанк», «ВЭБ» и «ВТБ». Но что, мне кажется, очень важно? Что если мы имеем возможность (а многие компании, которые здесь присутствуют, имеют такую возможность) построить долгосрочную программу сотрудничества очень большого масштаба, пускай на десятилетия, и, будучи абсолютно транспарентными, рассказывают об этом и американскому, и российскому правительству, у нас есть шанс на успех. Потому что если, действительно, взять за гипотезу то, о чем сегодня говорил Владимир Владимирович, что никто не хочет возвращения холодной войны, какие бы ни были разногласия политические, на которые, в общем-то, мы мало чем можем повлиять, всегда есть необходимость иметь islands of good news. Мы должны строить и сохранять вот эти острова хороших новостей, потому что, с одной стороны, они политикам нужны,

потому что когда океан разногласий, хочется, все-таки, чтобы было куда доплыть и о чем-то хорошем поговорить. Мне кажется, это очень важно. А с другой стороны, когда времена улучшаются, на этих островах можно строить очень хорошие города и делать очень хорошие проекты. И когда я думаю о международной космической станции... Знаете, мы в 1994 году договорились еще в рамках комиссии Черномырдина — Гора строить эту космическую станцию. Я был тогда совсем молодым менеджером «Боинга». В 1997 году мы состыковали российский и американский модуль. «Боинг» — основной интегратор космической станции. С 1997 года не было ни одного дня, ни одного дня уже практически двадцать лет, когда на орбите не работали бы рука об руку, завися друг от друга, хотя бы один американец и хотя бы один россиянин. Были дни, когда работало много россиян, много американцев, и женщины туда летали, но ни одного дня не было, когда представители двух великих народов там бы не были вместе. И знаете, я знаю одного из них, он мой школьный друг, Миша Корнеенко, который недавно летал. И так вот, *off the record*, он мне говорит: «Ты знаешь, мы вот здесь с Джоном Келли почти год вместе живем в замкнутом пространстве и так друг от друга зависим, что когда мы смотрим сверху, что там происходит в политике, нам кажется это как-то странно. Может быть нам почаще выходить в эфир, рассказывать это?» И это было очень смешно, потому что Путин на следующий день после того, как Миша такую прислал записку, имел годовую конференцию. Нет, я ошибся, не годовую конференцию, это было накануне 12 апреля, дня космонавтики. И он поздравлял космонавтов. И я запомнил, потому что это действительно срезонировало, он сказал: «Космонавты международной космической станции — сотрудничество взаимовыгодное и равноправное, подают пример нам, политикам». То есть космонавт и президент чувствуют одно и то же. И то же самое можно сказать и о конструкторском центре. У нас, может быть, санкции наложены на «ВЭБ» и «Сбербанк», может быть, даже на некоторых людей, которые, кстати, вложили большой вклад в российско-американское сотрудничество, а с другой стороны — примерно 250 российских инженеров конструкторского центра «Боинга» каждый день находятся в Сиэтле. Им

выдают визу, и они ездят от двух месяцев до шести месяцев на стажировки.

И это, мне кажется, очень хороший пример.

И последнее: вот, взаимозависимость. Знаете, я не специалист, конечно, по Китаю. Но в Китае сложился такой феномен, мне кажется. И, может быть, я это не должен говорить, но вот как я чувствую. Может быть, когда-нибудь, — дай Бог, чтобы этого никогда не было, — политические разногласия по каким-то вопросам, не знаю, острова в Японском море или кибербезопасность, между Китаем и Соединенными Штатами могут быть не меньше, чем политические разногласия между Россией и Америкой сегодня по поводу Крыма и Украины. Ну, гипотетическая такая вещь. Но у них есть демпфер. И этот демпфер — это громадный товароборот, который становится фактором сдерживания при принятии быстрых политических решений. И я горжусь, что мне удалось представлять компанию, которая построила в области авиации и космоса такую взаимозависимость между Россией и Америкой. Потому что у нас для международной космической станции Россия is THE partner, у нас нет другого партнера, и мы обречены продолжать этот проект вместе. И Боинг не может игнорировать российский рынок, потому что 1150 самолетов. Это не первый рынок, как Китай, но это пятый рынок. И тот, кто выиграет этот рынок, выиграет в конкуренции с Airbus'ом. И мы поставляем 20—30 самолетов в год российским авиакомпаниям. И Россия — это страна интеллекта, самые большие и серьезные инженерные и IT-проекты у нас здесь, в России. И самое главное, Россия — это страна, которая Господом Богом была создана как мост. Сегодня все говорят о мостах. Но некоторые еще говорят о красоте. Мне очень понравилось, красиво очень говорил о красоте. Но некоторые говорят о мостах. Он тоже о мосте говорил. Россия — это мост между Америками и Юго-Восточной Азией, Европой и Азией. И все знают про маршруты авиационные из Европы в Азию, которые были открыты еще в советские времена. Но когда Председателем Правительства Российской Федерации в первый раз стал Путин, он подписал для нас абсолютно знаковое решение и открыл полярные маршруты. И эти полярные маршруты позволили летать без посадки из Нью-Йорка, Лос-Анджелеса и

Чикаго в Пекин, в Дели и в Сингапур. До этого все летали с посадкой во Франкфурте, в Нарите и в Лондоне. Неспециалисты это не поймут, а специалисты поймут. Потому что это на 30% меньше времени, на 30% меньше топлива. И когда мы думаем о вот этой географической, геополитической роли России просто как самой большой державы, имеющей 11 часовых поясов, становится понятно, что игнорировать Россию нельзя, потому что, например, триллионный товарообмен между Америками и Юго-Восточной Азией, эффективность этого обмена и конкурентоспособность, кстати, с Европой (сегодня много говорили с Европой), зависит от того, будут открыты или закрыты эти полярные маршруты. И таких примеров очень много. И если мы сумеем в других секторах как в авиации и в космосе построить такую взаимозависимость, это и будет, мне кажется, рецепт успеха. Потому что когда будут bumps on the road, всегда будет, как это будет по-английски, shock absorbers, будут демпферы. И машина будет через эти нежелательные и очень грустные ухабы проходить без серьезных потрясений.

Спасибо большое.

**А. Родзянко:**

Thank you, Sergey. Thank you very much for these comments. And when I first took the position at AmCham I went to Washington and that was... I heard that a lot, really at every stop, that it would be useful to have more trade and investment in business ties to Russia in order to have better stability in the political relationship. Once the crises in Ukraine happened, I was the only one who remembered that. In Washington they forgot to remind me. So I used it and I remind them.

Also thank you for the kind words on the cooperation with the US-Russia Business Council which I find very-very useful. I think I hope Dan does as well. We benefit both from it. I think our organizations are much more complementary when they are competitive, and that cooperation serves us, I think, very well. We work together in Washington. We work together here. And we look forward to

doing that in the future. And with that, may be, I turn the floor over to Dan Russell.

**C. Кравченко:**

This is why we'll continue support both of you.

**D. Russell:**

Thanks for the good news, Sergey.

Let me just start. I'll try to be brief because we've got a pretty big panel here. And I just want to add a word to what people said, because I think there've been a lot of good points made.

But one thing I'll start with is let's not forget about what the vision is for this relationship. That is mutually beneficial to the trade and investment. So we aren't only talking about the American companies and trade here. We are talking about Russian trade and investment in the United States. And sort of continuing along the line that Alex started with about stuff that people sort of be surprised at, there are Russian companies that are successful in the US and we see them in aerospace sector, in manufacturing, in transport and in IT. That's another way of saying there are globally competitive Russian companies out there already. So when we are talking about new models and potentially export-driven growth in Russia you can already see the potential for that if you look at what's going on in the US. But anyway I'd like to just make a few points at the beginning.

And I think the first one will be about perspective. I just had an interview, and a journalist asked me yesterday: what's the current outlook of the US business on the Russian market. And I rephrased the question because I don't think it quite right. Because most companies ask how does Russia figure into... they are over our business plan. Because most of these companies, big companies are... certainly, their view point is strategic and it's global. So they are looking beyond today's issues to the future. To be competitive in this market or in the global market over the next 5 to 10 years. So I think we should look out what role does the Russia presence play in company's global strategy and its global value chain. And I think in both respects the current environment presents challenges and

opportunities. And illustrate that I just used the example of devaluation and what's it meant. Devaluation has been a challenge because it reduced a contribution of Russian business to companies overall bottom line by nearly half. But there's a flip-side of that coin, that devaluation has also meant a reduction in our operating and production cost in Russia. So I mean those are kind of interesting perspectives as we try to look forward and where we are going to go from here.

I think the second question I get asked a lot is what American companies want to see in the Russian market. And I think that again is a pretty simple answer. They are looking for market access on a level and competitive playing field. So broadly speaking they want to see a Russia that's globally connected, globally competitive. A place where internationally compatible regulations and standards are the norm and everything from property rights to the government procurement. And I think I could speak for most the businesses that we see regularly that they recognize that real progress has been made on Russian side. And of course the most prominent one is the progress that's been made on Russia's ratings on the World Bank and the world economic forums ratings. But I think just as importantly is what Alex mentioned and that is the day-to-day access to Russian government officials both at the federal level and the regional level and the willingness to try to work with business, to try to find solutions that work.

So Deputy Minister, thank you for that, it's certainly appreciated.

I think, on an nuts and bolts, companies have appreciated the adoption of the Customs Code, the national business initiatives. We talked a little bit about the regions and I think that if you ask most businesses they'd say that regional leaders in Russia have made a big attempt certainly over the past year to try to be more business-friendly and to try to improve the investment climate. So that's all really good things.

Deputy Minister, you have just mentioned special investment contracts. And it's certainly some of the buzz we hear when we talk to the business community in terms of looking at how they go from where they are to where they want to be. So we are going to see how, if those things deliver the kind of benefits that people are thinking about.

We talked a little bit about survey numbers and I think I'd like to quote Ernst and Young, EY, did one of businesses, that foreign businesses that are here. And nearly 60% of those businesses were looking to maintain business at current levels or increase their investment in the next two years. And I think that says something about how people see the market potential.

Yes, at the same time we've talked about record lows in foreign investment, foreign direct investment in Russia. And clearly the government's got its work cut out for it to restore investor confidence and try to get these numbers back up.

The third point I'd make is on the perspectives of American and Russian business. Because I deal with them both and, frankly, I find the perspectives on what they are looking for in markets both in Russia and abroad pretty similar. You know, they want to see, like all business want to see more competition, they want to see less state involvement in economy, they want to see reduction in the amount of paperwork that they have to do, they want to see faster government decisions. And of course we all want to see government policies that all be a framework and pave the way to return to growth. So like I said in those issues I see Russians and Americans as having pretty much the same view point. And I still think, as Sergey Kravchenko pointed out with good examples, that there's a match here between Russia and the United States. I mean Russia has been a proven leader in science and technology. We've seen Russian and American business have successful partnerships, accomplish exceptional things working together in aviation component design and manufacture value-added steel products. We could go on a long list here. And I think we are going to see expanding collaboration particularly in healthcare and IT. So I think as you look again on the strategic level looking ahead you can see points where things, I think, are headed in the right direction.

I've also looked at another survey done by PricewaterhouseCoopers, and they do a global CEOs survey which I think is interesting because it looks at international CEOs and it also looks at CEOs in the countries where they work including Russia. And the question CEOs were asked is which countries do you consider most important for your overall growth prospects over the next twelve months. And in both cases for international CEOs and for Russia CEOs they



came up with the top ten list of countries. And Russian CEOs rated the United States second on their list behind China and ahead of Germany. International CEOs, mostly American, rated Russia at number nine in the list of ten, just ahead of Japan. So clearly, I think, business leaders might be able to see more clearly than our political leaders about what the potential is for this relationship.

And I think I'd like to conclude by saying that we are going to continue to work together both with our partners here. We've got the AmCham, RSPP, Delovaya Rossia to support policy environment that lets business do business. I think that's the best way to create opportunities and to create prosperity for both Russians and Americans.

Thank you.

**Д. Якобашвили:**

Спасибо, Дэниел. Я хочу отметить, что величайший энтузиаст Дэниел, величайший. Потому что человек занимается этим всем... Конечно, ему говорят спасибо, но он занимается этим с огромнейшей душой, отдачей полностью всего своего времени, летает, все эти расстояния покрывает для того, чтобы сблизить две страны и что-то сделать, посеять семена дерева взаимоотношений и сотрудничества. Спасибо тебе большое за то, что ты делаешь.

Хочу сейчас предоставить слово Председателю Национального совета директоров Канадской деловой ассоциации в России и Евразии. Лу Наумовский.

**L. Naumovski:**

Thank you very much, David.

First of all I am very happy to be here, I am glad that this session is Russia – North America. We do have a free trade agreement amongst Canada, the US and Mexico. So the picture is certainly broader than just a bilateral relationship. Just to put in the context. CERBA is the much smaller equivalents of the combined US-Russia Business Council and AmCham. We have 160 members, we are very proud of the fact that we have so very significant Russian com

panies as members. And we try to engage our government to demonstrate our position to sanctions in a very polite fashion, to maintain a dialog. And it's very important.

The good news is that we continue to do work in Russia as an association. Our companies are very active. My day job is to represent Kinross Gold Corporation, we are the largest Canadian investor in Russia and the largest international investor in hard rock mining in the Russian Federation. We have two mines in Chukotka, Chukotka is much closer to Alaska than it is to Moscow. And it is also closer to Toronto actually than it is to Moscow. We employ 2,200 people in this country. We've had twenty years of success. And we've been able to continue working despite the sanctions that are also applied by the Canadian government. Some of the bad news is that our bilateral trade turnover which wasn't big to begin with has declined. Canadian exports to Russia as recently as 2012 were almost 2 billion dollars. They are now about 650 million. Russian exports to Canada in recent years... the peak was just over a billion dollars in 2011 and ironically those exports to Canada now are also around 650 million dollars. These are pathetic figures. We acknowledge that. They can only improve. And how do we improve them? Well, by staying, of course. Our companies continue to work, our association is very active. In fact, we have a delegation of companies and government officials from the province of Quebec. The RSPP is hosting this delegation next week. It's the very first delegation of Canadian business to come here since 2013. Our people in capital necessarily happy about this. I don't know. We frankly don't care, because the other good news is that we are the best instrument of bilateral foreign policy. Business, and I speak from personal experience having first come to Russia in 1982 in a variety of capacities. Nothing seems to work as well as business. The government relations – they ebb and they flow. And business, if it is determined, if it's treated well, and I can tell you that our company Kinross Gold is very well treated by the Russian government, they listen to what we suggest in terms of improving the investment climate for mining. They also acknowledge the fact that our investments are not simply monetary. Although we buy a lot of things in Russia, as I say, we employ a lot of people. They understand the value that we bring. And I like to call it “we

are the glue that keeps the country-to-country relationship active.” Politicians might think that they are the determinators of the policy of the relationship. I think business is. And I think Sergey Kravchenko said having people work together is extremely important. We have 90% Russian employees here. Some of our best employees at Kinross are now working in the United States, in Alaska, working in our mines in Africa. So this is what business brings.

We are never going to tire of telling our Canadian government that this is worth preserving and expanding. And we do so until the cows come home, to borrow on expression. But we will continue to do that and, as the Russians say, hope dies last. And we are very hopeful that our positive signals will be taken up by our federal government.

Thank you.

**A. Родзянко:**

Thank you, Lou. Thank you for your work that we get to do together with CERBA. We’ve had several interesting joint events and we cooperate closely and I think, I hope, look forward to that in the future.

Now we have a slight change of the order, we’d like to have Bill Shor, who’s the Managing Director of Caspian Venture Capital partners speak before he goes off to his meeting with Numero Uno.

**W. Shor:**

Thank you very much, gentlemen, ladies.

We spoke last year and I just want to come back and give you sense of the progress has been made. And I think not only what we’re doing but also, I think, what we are saying overall.

Я, может быть, даже попробую по-русски говорить. Поэтому, пожалуйста, извините, если что не так выскажу. Но я хочу сказать, что за последний год мы можем показать, что работа российских инвесторов в американской экономике только улучшилась. Мы продолжаем искать компании как в Российской Федерации, так и за рубежом. Трое из нашей компании сегодня выступали на панели вместе с г-ном Дворковичем. Это был Uber, это была

компания Hyperloop и очень интересная компания, занимающаяся новыми методами работы с artificial intelligence. Компания называется ASAPP. Поэтому мы рады сказать, что, более того, что сегодня мы подписали документ с мэром Собяниным о продвижении Hyperloop'а в Российской Федерации. То есть мы уже находим компании, которым интересны как и финансовые инвестиции, но которые могут быть применимы в Российской Федерации и которые могут научиться, взять опыт у российских ВУЗов, у российских профессоров, у российских бизнесменов. Поэтому нам кажется, что отношения, в отличие от того, что происходит в политическом направлении, нам кажется, что отношения довольно хорошие. И есть возможность российским инвесторам находить проекты и имплементировать их по всему миру, включая Российскую Федерацию. Спасибо.

#### **Д. Якобашвили:**

Спасибо огромное. Спасибо за высказывание. Если можно, я сейчас предоставлю слово господину Смушкину Захару Давидовичу, председателю совета директоров группы «Илим Палп».

#### **З. Смушкин:**

Добрый день.

Я представляю группу «Илим», это совместное предприятие с американской компанией International Paper. Мы уже с 2007 года, в следующем году будем отмечать десятилетие нашей совместной работы. В компании работает 17 000 человек. Мы за это время инвестировали в бизнес уже несколько миллиардов долларов, мы построили крупнейшее в мире производство по производству беленой хвойной целлюлозы в Сибири. Мы построили большую фабрику меловальную, и вообще производим от 40 до 60% всей целлюлозо-бумажной продукции в этой стране. Поэтому в своем секторе мы достаточно уверены и успешны. К счастью, наш сектор не затрагивают санкции. Потому что я думаю, если бы затрагивали санкции целлюлозо-бумажную промышленность, это уже будут одно из последних,

видимо, мероприятий в российско-американских отношениях. Поэтому здесь пока, к счастью, все в порядке.

Но по поводу успешности или не успешности, и влияния вот такой политической ситуации на бизнес, мы, конечно, считаем, что любой экономический цикл по большому счету состоит из двух основных вещей. Это инвестирование и борьба за эффективность. Такой efficiency. И в этом смысле инвестиционные проекты, инвестиции всегда зависят, к счастью или к несчастью, от общего политического климата. И когда этот климат становится немножко хуже, то общая депрессивность мешает инвесторам принимать решения об инвестициях, и этот момент приходится больше заниматься эффективностью. Но заниматься эффективностью — это тоже такое опасное занятие с философской точки зрения, потому что, во-первых, вы улучшаете то, что, скорее всего, придумано лет 20—30 тому назад, а во-вторых, в конце концов затраты на эффективность становятся больше, чем сама эффективность.

Поэтому бизнес всегда нуждается в инвестициях. И в этом смысле тот климат, о котором здесь говорили сегодня мои коллеги, конечно, необходим. Потому что мы слово «санкции», или этот «климат» рассматриваем, прежде всего, как увеличение стоимости капитала, как увеличение рисков и как сокращение рынков или увеличение рынков. И с этой точки зрения, естественно, какие бы креативные или профессиональные ни были менеджеры, необходима эта составляющая — гуманитарная или политическая, которая, безусловно, всегда сопровождает бизнес. Но в чем я вижу все-таки некоторый оптимизм в будущем? Потому что вообще-то, мне кажется, что есть несколько таких обстоятельств.

Первое — вот это бесконечное гадание, кто же будет президентом в США, женщина или мужчина. Что в известной степени бессмысленно по двум причинам. Во-первых, мы этого точно не знаем, можем только предполагать. Во-вторых, мне кажется, для России в целом намного больше важно, кто будет, скажем, канцлером Германии, чем президентом США. Это большее влияние на нас окажет, в конце концов.

Во-вторых, когда мы говорим на тему политической составляющей, к чему привели санкции в России? Мы сегодня слышали это от Президента. Что, в конце концов, надо думать о науке, надо думать о том, что импорт технологий сокращается, надо развивать свои технологии. А это все, в конце концов, приведет к повышению инвестиционной деятельности и улучшению внутренних всех режимов и возможностей. Это очень хорошо.

С другой стороны, в Америке, насколько я знаю их романтизм по поводу экспансии на внешние рынки тоже несколько сокращен и в отношении Китая, и в отношении Южной Америки есть известные факты. И Россия, все-таки, в экономическом смысле остается огромным рынком и ключом к другим рынкам. Потому что, в частности, например, 85% нашей продукции экспортируется в Китай, где, все-таки, экономически находится бенефициару, при всех нюансах, значительно сложнее, чем в России. Поэтому есть определенные всегда возможности и там, и там. И мне, все-таки, кажется, что мы, как экономическое сообщество, единственное, что можем, на что мы рассчитываем, правильно, может быть, банальная аналогия мостов или каких-то общений. Но я предложил бы нашим организаторам увеличить количество наших общений. И втягивать в это политиков. Мне кажется, что в бизнесе всегда конфликты рассасываются только переговорами. Никакого другого способа нет. Как выравнивать потенциал и друг друга слышать. Поэтому давайте больше общаться. И я думаю, все наладится.

Спасибо.

**А. Родзянко:**

Спасибо. Спасибо, Леонид.

And now I am very pleased to introduce our visitor from the United States and the company... When I mentioned US multinationals touching the lives of most Russians, this is one of the companies that does that. And has done so for a long time. It's invested enormously in Russia and has big plans to continue to invest. Clyde C. Tuggle from Coca Cola.

**C.C. Tuggle:**

Alexis, thank you very much. I'll keep my remarks very brief.

First of all just in terms the overall tone in tenor of the business climate, at least as we see it from the Coca Cola perspective, I am reminded of a comment that Henry Kissinger made recently, where he reminded us that the fate of the United States and Russia truly are in a twine and in a twine very tightly. The discussion I think we are having here today in large measure is about the idea of commercial diplomacy. And I'd say that Coca Cola has been in business for 130 years, we operate in 207 countries. And nowhere where we operate is it easy. So I just got back from ten days in China and Korea and Japan, and I'll tell you that there are bumps in the road everywhere. But when we came to Russia 20 years ago we came knowing that there were going to be bumps in the road. And we came to invest for the long term. And we've put four billion dollars into the ground here and we are going to put another two billion in the ground over the next couple of years, we and our bottling partner Coca Cola Hellenic. And our business that we have built here, like we have built around the world, it is not an American business. It is a Russian business. This is a business that directly employs 10,000 Russians. And because 80 to 90% of everything that goes into the production and distribution of our product is sourced from Russia. It means that we create employment for roughly another 80–90 thousand Russians.

And so when people ask how it is going in Russia, should we invest in Russia, what I say is it's going OK, it's going just fine, no such thing as a straight line anywhere. It doesn't matter in any corner of the world. But our business is continuing to grow here. We are going to continue to invest here. And when I look at the calculus for the long-term growth of our business, than Russia is going to play a major role in terms of the future of our global enterprise.

No the other thing, as I'd say, I would get asked a lot of questions, and Dan, you will as well, when we go back to the United States. And people will ask us, so how is it going in Russia. And I'd tell you, I say this, I appreciate your comments, Mr. Deputy Minister, I was truly impressed. So I went to the panel this morning that was dealing with the whole section on rating of Russia's regions. I found it very-very interesting. Because what I saw was a competition around the area of

the regulators removing regulatory barriers, on improving infrastructure, dealing with issues around corruption and getting serious about the idea of reforms. Now those reforms in many ways have become more accelerated given the current macroeconomic environment. But the story that I will tell when I go back is that, yes, you know, the sanctions are impacting Russia, yes, the sanctions are impacting Europe. But in the end of the day this is the country that is committed to growing. And is committed to moving forward, come what may. And it is why a company like I represent, Coca Cola, is going to continue to invest here.

So I think what we are about it, and I guess the other question I would get is what do you expect from Russia and the Russian government. In other words to be successful here as a business. It is exactly the same thing that we expect from any government anywhere on the planet: transparency, a level playing field, not disadvantaging us versus the local players when it comes to regulation and taxation and all those issues. So yes, it's tough. There's a bump in the road. But I will go back saying I have complete confidence in the future of this market. And we are very proud to be here and to continue to invest.

Thank you.

**Д. Якобашвили:**

Спасибо большое, Клайд. Я хочу сказать, что Coca Cola — компания, которая одна из первых пришла на российский рынок, из американских компаний. Является надежным игроком и является настоящим примером прозрачности, примером корпоративной ответственности, социальной ответственности. Очень много всего было сделано компанией Coca Cola здесь. И они еще и вкладываются и будут вкладываться, и верят в Россию, и верят в наши взаимоотношения.

Хотелось бы сейчас передать слово господину Афанасьеву Дмитрию Олеговичу, соучредителю Председателя Комитета партнеров, адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры».

**Д. Афанасьев:**

Спасибо, Давид.



I'll think I'll speak English because as I see the audience nobody is using earphones when people are speaking English. When people are speaking Russian some people have to use their earphones. So I think English is universally understood in this audience.

Look, the good thing for us, lawyers, is lawyers always busy whether times are good or bad. But I want to give you some statistics which I think may be representative of what's happening. Because we are the largest law firm in Russia and we have a sizable chunk of our clients who are American companies. So I've asked my marketing department to tell me how did our services have changed over the last two years. What we have been doing for American companies two years ago versus what we're doing for American clients today. And I can tell you that two years ago about 70% of our work was M&A and 30% was other stuff. For the last twelve months here is the breakdown: 29% regulatory work, 24% litigation, 11% compliance, 11% competition law, 9% legislative and public policy. Environmental is 7%, M&A incorporates 6%.

What I think this means is that the business, the American business in Russia, is not actively expanding but it is not leaving Russia. It's hunkering down, and it's trying to weather the storm and adapt to the new regulatory realities.

My speechwriter wrote to me in the little paper that they gave me today, saying "Dmitry, you should say that the core of the problem is the distrust between Washington and Moscow, the governments". And I thought that I actually disagree with it. And I must say I think that the core of the problem is that Washington happens to disregard the national interest of Russia about everywhere that Russia is trying to say that it has a national interest. And that's a fundamental issue. And I am very concerned and generally worried about this because I just don't see that Washington is going to change. Because it can afford not to change. And I don't think that Moscow eventually is going to give in on any of the issues it considers the interests of national importance. But I am not a politician. I am a lawyer. So I'll stick to the legal ticket. And I have to tell you that at least some of the things that we've seen Washington do, was actually blatantly illegal. Sanctions, from a lawyers point of view, are a breach of international law, are a breach of the WTO rules. The security exception that

exists clearly does not apply because Russia has not militarily threatened the United States or the European Union. In fact, when I read newspapers in English agitating and saying that Russia is about to invade the Baltic states and whatever, I am wondering whether some lawyers in Brussels were actually lawing their way through this and say if there is at least an appearance of threat than sanctions are justified from a legal point of view.

But clearly if you look at the one of the effects that sanctions have taken is actually a backfiring effect. Because if you look at some of the global institutions like Visa, MasterCard, SWIFT, others, people in the world have come to trust them as global institutions. So it turns out now that as you join those institutions they tell you that you are joining a global institution. But then when they switch it off on you in the middle of the night you realize it's an American controlled institution. In reality this is backfiring against America, because how many countries, do you think, right now are thinking "oh boy, should we have our own paying system?" It's like China did always with Union. And like Russia is now successfully creating.

Another issue is... I think, everybody realizes that policy of isolation and containment fails. I mean, just look at the statistics of this forum. There are 500 companies present from 60 countries around the world despite the encouragement of the State Department not to come. That clearly states that business community has a different point of view than the government in Washington. United States, according to Bloomberg today, remains to be the fifth largest trading partner of Russia. Which is amazing given the state of affairs in the politics. You know, everybody, I think, watched the old movie called *Wall Street*. And there is a character there, Gordon Gekko, who says greed is good. Well, to paraphrase that movie I am going to say that in this case greed is not only good, but actually keeps the peace.

I think the problem between governments is that they don't like to compromise. Business people are used to compromising, used to cutting deals. And I think that definitely needs to be a bit of a more business-like approach in US–Russia politics. The question is Moscow, I think, is ready to compromise. Will Washington be ready to sensibly compromise after the elections? Time will tell.

Ironically, today Russia is a free market economy, precisely with the freedoms and the liberal attitude – the type of values that the United States has fought long and hard to protect during the Cold War. And it's very ironic that it is very much the result of the United States winning the Cold War. That is now being under attack. With the very same people who have defended this and who can be proud of helping Russia become what it is today, which is a free society, which is a country based on capitalism and a country that's clearly welcoming for an investment as we have seen from Deputy Minister of Economy presence here.

So I think it is important today to do couple of things to keep the peace. One is we need to avoid protectionism on both sides. In the United States there is a trend to shut out a few Russian products that have traditionally been supplied to the United States. These are worrisome trends. These are legal processes. One cannot notice the coincidental happening with the political downturn.

On the other side in Russia it is natural for the country to retract and say OK, how can we trust foreigners? But I think it is very important for Russia to continue to allow the American investment into important industries including critical strategies, critical strategic industries. Because American companies represent the best of technology. And Russia needs technology, and Russia cannot afford to clam up and shut itself down and say OK, we are not going to allow Americans to come in just because they are Americans. Because Russia needs access to technology and capital more than ever and should welcome those American companies that are willing to come here to Russia today.

I agree with somebody who said here today that we need to build bridges. And we are doing our little part. Our law firm amazingly continues to have our office in Ukraine today. It is, I think, second largest law practice in Ukraine. We may have different political views with our Ukrainian partners, but we are partners and we share the same philosophical values. The values for lawyers are service to clients of holding justice and doing the right thing. And as long as we keep the values together like we do in our little law firm... Not so little – 300 lawyers. But we keep Kiev and Moscow together in these difficult times. We have office in London, we have office in Washington and everybody is happy at the partner's retreats. So if the politicians just pay notice things could actually work out.

Thank you very much for the opportunity to be here. I appreciate it.

**A. Родзянко:**

Thank you, Dmitry.

Now I'd like to turn the floor over to Leonardo Santarelli, Vice-President of MSD, of the biggest pharmaceutical companies in the world and a major participant in Russian healthcare.

**L. Santarelli:**

Thank you! Thank you, Alexis.

Yes, MSD is the pharmaceutical industry and our mission is to develop innovative medicines that have an impact in extending life, improving life in 160 countries that we operate around the world. And we are among those companies that have Russia in their top ten countries. Our CEO would definitely have Russia and he has Russia in that list.

And to talk about business climate I would like to use a story that I've heard from a friend of mine, Russian managing director of an American company. And Andrey was telling me that... I don't know if the story's true but it comes in handy for the point I try to make. Which is when he went to the airport to pick up his president, regional president coming from the East Coast. And on the way from the airport president says OK, we are having the business review tomorrow morning. And may be, Andrey, you could tell me in one word how is business going? Andrey goes: "Well, in one word... 'Good'." OK. And then president keeps thinking may be. Andrey, what about how's business going in two words. – "Not good."

So from a climate point of view I think that this is kind of what we experience. We've seen a lot of progress in environment, a lot of legislation that is supportive to industry. In an area, for example, it's very important for us, which is intellectual property protection. And we see a lot of progress in many areas.

At the same time we also see a risk for things to going to "not good" side. And we have to be very watchful of those potential risks and have an ongoing dialog with the government to ensure that we stay on the "good" side. And let me give a very

simple example that we are facing in the industry today. We were discussing that, it was yesterday, with Deputy Prime Minister Dvorkovich and we brought to his attention one of this left-right hand coordination thing that might be happening in healthcare in Russia. What we need for a product, a new product to come to a market like Russia it has to be evaluated by the Ministry of Health, it has to be approved. Very normal.

There has been a decision that any product that will be registered now has to submit documents proving good manufacturing practices in all the sides involving the production of this product. Sounds like a reasonable intend. But in practice what is happening is that it is adding one more year to the approval of innovative medicines in Russia. Plus 90% of the inspections that took place in manufacturing sites outside of Russia have found the site un-approvable. Cannot be approved. So you can imagine the impact that it can have in terms of availability of innovative medicines in Russia.

Thankfully we have a very good dialoge. Again, I think this is a matter of getting things straightened up, but again – if action is not taken promptly we could really be facing some very serious issues. So again my point here is to continue this dialoge between the industry and the Government of the Russian Federation to ensure that we stay on the “good” side.

Thank you.

**A. Родзянко:**

Thank you very much.

That concludes our panel from the stage. We do have a guest here we'd like to give the floor to for a few minutes. He is member of AmCham Board of Directors and very active participant in consulting. Per Hong

**P. Hong:**

Thanks, Alex, for the time and the opportunity to speak. I am... Listen, I know that we have been running long and I certainly appreciate everybody's attention. May be a couple points. Because the advantage of going towards the end certainly is that many of the points have been wrapped around and have already

been reinforced. So I don't want to take time to sort of reinforce many points, but I think that may be two or three there weren't. Because I think we've heard a couple themes today that we wanted, I wanted to make sure that we are emphasising around.

Companies are taking a long-term view, and certainly taking a long-term view to this market and though... Certainly there is a political reality to make some of the investment climate difficult today. Most companies that we're dealing with are looking into this as their own tribute and I think that we've heard that they reinforced it in multiple ways. But there is still a reality, business reality in terms of spurring long-term investment around, making sure that there is still the right level of judicial, intellectual property, political reforms necessary to be able to set an open investment climate for long-term investment.

We recently ran a survey with 500 global executives asking them what their prospects for indirect investment were. And the results were really interesting. In fact the number one destination country in this survey was the United States. In fact 80% of the top 25 destination countries were countries in advanced and developed markets. They are markets of... they are safe havens of predictability, of sources of growth. But all of them also said that for the long-term, well, that's the new-term destination, longer-term there are opportunities for greater levels return. And business tends to be very pragmatic. I think this point came up here that we are very pragmatic, just business people looking for the rate of return, seeking for a rate of return.

And there is a point that Mr. Putin raised in today's speech that I think also one wanted to bring out cause we have many large multinationals here. But the importance of an open investment climate to spur small-medium enterprise growth. Which when we think about diversifying an economy and spurring an environment in the way that there are two markets both in North America and the United States can start to work together to spur the next level of innovation in key growth sectors in technology, in biosciences and other areas. Finding an environment that is attractive on both sides and finding the sources of cooperation not only to support the long-term interests of multinationals that have already invested here and seeking their rates of return for investment already

here. But finding new sources of investment, to find new sources of growth they find a new level of economic development. And I wanted to bring that back around because it is a piece that has been missing in today's discussion.

Thank you.

**Д. Якобашвили:**

Спасибо большое.

Мы, конечно, вышли за рамки нашего времени, но если кто-то хочется высказаться очень кратко, то, с удовольствием, мы бы выслушали, потому что, все-таки, по присутствующим видно, что интерес огромный существует и, может, у кого-то есть вопросы или какие-то высказывания? Если нет, то мы будем тогда потихонечку заканчивать. Никого? Ну тогда хотелось бы сказать и пожелать всем успехов в этом нелегком, достаточно тяжелом труде, который каждый из нас затрачивает: и время, и свои средства, и душевные свои какие-то силы. Так что я надеюсь, что все-таки восторжествует правда сознания и разума, и все встанет на свои места, и мы еще многих достигнем результатов во имя человечества, во имя будущих поколений, во имя чистоты и свободы.

Здоровья вам всем.

Спасибо большое.

**А. Родзянко:**

Спасибо всем.