

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**20—22 июня 2013**

**Россия в глобальной повестке**  
**РОССИЯ — США**  
**Бизнес-диалог**

**20 июня 2013**  
**15:30—16:30, Павильон 5, Конференц-зал 5.3**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2013**

### **Модераторы:**

**Эндрю Сомерс**, Президент, главный исполнительный директор, Американская торговая палата в России

**Давид Якобашвили**, Президент, Российско-американский совет делового сотрудничества; председатель совета директоров, корпорация «Биоэнергия»

### **Выступающие:**

**Барри Зальцберг**, Главный исполнительный директор, Deloitte

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

**Стивен Кандарян**, Председатель, президент, главный исполнительный директор, MetLife Inc.

**Анатолий Карачинский**, Президент, Группа компаний IBS

**Алексей Лихачев**, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

**Михаил Маргелов**, Председатель комитета по международным делам, Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации

**Джек Мартин**, Исполнительный председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Hill+Knowlton Strategies

**Франсиско Санчес**, Заместитель министра торговли, США

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

**Джеймс Терли**, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, «Эрнст энд Янг Глобал»

**Джон Чемберс**, Председатель, главный исполнительный директор, Cisco

**Александр Шохин**, Президент, Российский союз промышленников и предпринимателей

**Д. Якобашвили:**

Давайте начнем. Дамы и господа! Хочу поприветствовать вас от имени российской стороны. Очень хорошо, что многие участники Форума заинтересовались нашей темой и собрались на российско-американском круглом столе здесь, в прекрасном Санкт-Петербурге, в сезон белых ночей. Думаю, сегодня у нас будет очень много работы. Но мы настроены решительно, и, полагаю, сможем извлечь пользу из сегодняшней дискуссии. Итак, я предоставляю слово Эндрю Сомерсу, президенту Американской торговой палаты в России.

**Э. Сомерс:**

Спасибо, Давид. Мне приятно быть сегодня здесь с Давидом: многие из вас знают его как одного из самых успешных предпринимателей не только в России, но и во всем мире. Итак, мы собрались, чтобы поговорить о бизнесе. Могу только сказать, что мы в Американской торговой палате смотрим на развитие инвестиционных и торговых отношений между Россией и Америкой с большим оптимизмом. Мы полагаем, что эти отношения продолжат развиваться, так как потенциал их огромен. Мы проведем два заседания: первое, продолжительностью примерно 30—35 минут, а затем второе. Попробуем сделать наше общение интерактивным. Я заканчиваю свое вступительное слово и призываю всех говорить не больше двух-трех минут, чтобы у нас получился живой диалог. Возвращаю слово Давиду.

**Д. Якобашвили:**

Давайте продолжим. Не будем терять времени. Предоставляю слово заместителю министра экономического развития Алексею Лихачеву.

**А. Лихачев:**

Большое спасибо. Если вы не возражаете, я буду говорить по-русски.

## **А. Лихачев:**

Добрый день, дорогие друзья, коллеги, гости и участники Форума. Не первый год, а точнее, каждый год в рамках Форума проходит круглый стол, посвященный российско-американским отношениям, и каждый год его стержнем является наш бизнес-диалог — работа, которую ведут наши предприниматели и предпринимательские ассоциации. Их лидеры здесь, за столом, и мы, естественно, их приветствуем.

Я, наверное, не готов делать основное установочное выступление. Здесь каждый из нас достоин сделать выступить с таким вступительным словом. Я просил бы обратить ваше внимание на три весьма важных вопроса. Первый: в какой формальной точке российско-американских отношений мы сегодня находимся? Здесь не так много хороших новостей. При всей интенсивности взаимной работы наших компаний, предпринимательских объединений и контактов на межправительственном уровне, мы имеем, как минимум, медленную, а если говорить откровенно — резко отрицательную динамику в цифрах как инвестиционного, так и торгового оборота.

Пик нашей взаимной торговли мы прошли в 2011 году. После этого, к сожалению, цифры имеют отрицательную динамику. У нас разные абсолютные цифры с американской статистикой: не буду вникать в тонкости таможенного администрирования, чтобы показать, с чем это связано, но тенденция у нас общая. Действительно, мы наблюдаем примерно десятипроцентное падение торгового оборота и в прошлом году, и за первые четыре месяца текущего года. Причем сильно падает российский экспорт, это связано с нефтепродуктами, и уверенно растет американский импорт на территорию Российской Федерации. В этом состоит хорошая новость.

Также не в розовом цвете представляется статистика по инвестициям. Мы также на рубеже 2010-2011 годов достигли их пика, причем мы практически сравнялись: количество инвестиций из России в США и из США в Россию вышло на уровень восьми миллиардов долларов накопленных инвестиций. После этого мы наблюдаем тенденцию не роста, но — в отдельных областях

— падения взаимных инвестиций. Надо понимать, что роль инвестора-лидера, которую США играли для нас на рубеже нового тысячелетия, осталась, скорее, в нашей памяти, но на сегодняшний день новыми контрактами. Соединенные Штаты Америки замыкают десятку наиболее активных инвесторов в Российскую Федерацию. При этом хочу подчеркнуть, что накал деловых страстей и деловых отношений не падает: коллеги Эндрю Сомерса, работающие в рамках РСПП и Совета по иностранным инвестициям, активнейшим образом взаимодействуют и с Минэкономразвития, и с Правительством. Работа, безусловно, идет, но я не мог не начать с несколько грустной новости о статистической составляющей нашего сотрудничества.

Теперь о хорошем. Это вторая тема. Хотел бы отметить, что в последние полгода интенсивность наших межправительственных связей возросла. Есть серьезные сдвиги и по линии нашего сотрудничества в рамках ВТО, и по линии подготовки взаимных документов, дорожных карт по проектам, по взаимодействию в разных сферах, по активности бизнес-миссий, по региональной составляющей. Нарастает интенсивность визитов губернаторов в Соединенные Штаты Америки и контактов американских бизнесменов в регионах России, (здесь можно выделить целый ряд регионов). Но пока эта активность не материализовалась в качественном изменении российско-американских торгово-экономических отношений. Думаю, что коллеги из Министерства торговли США выскажут свою точку зрения.

Я совсем недавно побывал в командировке в США. Мы как раз запустили в работу дорожную карту по проектам, провели мозговой штурм возможного поиска точек роста с представителями и Министерства торговли США, и администрации президента. Хотелось бы услышать от наших контрапартнеров их оценку происходящего.

Теперь к главному, к третьей теме. Что, на наш взгляд, предстоит сделать? Конечно же, потенциал, который есть сегодня у наших экономик, у наших деловых сообществ, до конца не выбран. Он, наверное, не выбран даже наполовину, и впереди нас могли бы ждать совершенно другие формальные

показатели и по взаимной торговле, и по инвестициям, и по тем проектам, которые существуют. Главный вопрос, который я вижу, и на который у меня нет ответа — может быть, он появится по итогам нашего сегодняшнего разговора — состоит в следующем: устраивает ли бизнес сегодняшнее положение дел? Ждет ли бизнес дополнительных сигналов на интенсификацию отношений от наших правительств? Или пока еще не время? Или пока еще нет внутренней потребности принципиально расширить взаимодействие, поставить его на новую ступень?

Мы, со своей стороны, готовы к такой постановке вопроса и по развитию, и по углублению. Россия очень критично относится к себе и с точки зрения инвестиционного климата, и с точки зрения дальнейшего улучшения административных процедур, в том числе и таможенных, которые сегодня несомненно являются сдерживающим фактором развития нашей внешней торговли и инвестиционного процесса.

Коллеги из предпринимательских союзов знают о дорожных картах в области улучшения таможенного администрирования, подключения к инфраструктуре, уменьшения барьеров в торговле. Все это делается публично, делается вместе с бизнесом, и я вам ответственно заявляю, что мы готовы сегодня подключить к мониторингу и настройке этих дорожных карт и американские компании, и американские деловые союзы. Мы готовы двигаться вместе с вами, и уже делаем это во многих отраслях, создавая условия для комфортного ведения бизнеса. Потенциал государственного участия, потенциал государственного, стимулирования инвестиций, стимулирования активности компаний до конца не выбран.

Сегодня нам нужно услышать и мнение бизнеса о том, в каких направлениях следует двигаться более активно, о том, к чему мы, возможно, подходим слишком формально, что должно быть лучше настроено. Разумеется, нам важно знать, насколько наши контрапартнеры в Министерстве торговли США, в американских ведомствах готовы содействовать этой работе.

Подведу итог своему выступлению. Мысль номер один: у нас есть некий потолок в развитии торгово-экономических отношений, роста нет, кое-где наблюдается падение. На межправительственном уровне мы делаем какие-то шаги, но они не дают дополнительных рычагов для качественного обновления этого сотрудничества. Вопрос состоит в следующем: готовы ли мы в торгово-экономической повестке предпринять дополнительные усилия, нужны ли они бизнесу для того, чтобы эти отношения поставить на качественно новый уровень, идентифицировать большее количество проектов, которым будет оказана поддержка со стороны государственных органов, что особенно важно в регионах России? Готовы ли мы говорить о новых двусторонних документах, например, декларации о международных инвестициях, о принципах защиты международных инвестиций, о создании и поддержке совместного форума губернаторов для того, чтобы направить в регионы дополнительные проекты, дополнительные усилия рычагов поддержки? Минэкономразвития и наши коллеги из других ведомств к такой работе готовы. Нам важна реакция и бизнес-сообщества, и наших партнеров, в первую очередь, Министерства торговли США.

Задам и провокационный вопрос: а может быть, бизнес удовлетворен таким положением дел? Хотел бы подчеркнуть в присутствии своего визави, замминистра торговли США, что определенные шаги в направлении дальнейшей интенсификации этих отношений мы за последнее время сделали. Спасибо.

**Д. Якобашвили:**

Спасибо, господин Лихачев.

Я хотел бы представить заместителя министра торговли США по вопросам международной торговли Франсиско Санчеса и спросить его: достаточно ли мы делаем для развития наших отношений? Достаточно ли успешно американские и российские органы власти побуждают предпринимателей

наших стран сотрудничать и активнее участвовать в двусторонних отношениях?

**Ф. Санчес:**

До прихода в правительство я был консультантом и потому отвечаю, как консультанту и положено: и да, и нет.

**Д. Якобашвили:**

Превосходный ответ.

**Ф. Санчес:**

Если хотите, я могу пояснить подробнее. Прежде всего, я думаю, что наши торговые отношения развиваются в верном направлении. Как заместитель министра торговли, я считаю одной из своих задач принятие мер по увеличению американского экспорта. В 2011 году наш экспорт в Россию вырос на 40%, а в 2012 — на 29%. Объем торговли между двумя странами стабильно растет. Американские компании много инвестируют в России, и мы видим, что все больше российских инвестиций приходит в США. Очевидно, что бизнес-сообщество участвует в развитии двусторонних отношений. Активно участвуют в нем и наши правительства. Ранее на этой неделе наши президенты объявили о том, что торговле и инвестициям уделяется особое внимание на высшем уровне. Таким образом, все необходимые составляющие у нас есть. Но потенциал этого развития по-прежнему велик. То, что мы делаем и о чем говорилось на этой неделе, необходимо делать на качественно ином уровне. И мы уже приступили к этому. Я приезжаю в Россию в третий раз за 12 месяцев. Всего три недели назад Москву посетила группа сотрудников нашего Министерства торговли для обсуждения вопросов стандартизации и выполнения требований ВТО. Их усилия направлены на достижение более тесного взаимодействия между нашими странами — в частности, в сфере торговых стандартов. Поэтому мое «да» относится к



твердой приверженности развитию отношений со стороны правительств и бизнеса обеих стран, а «нет» — к объему еще не сделанной работы.

**Д. Якобашвили:**

Большое спасибо, господин Санчес. Предоставляю слово господину Маргелову, председателю Комитета по международным делам российского Совета Федерации. Вопрос такой: возможно, мы слишком далеки друг от друга, чтобы попытаться найти общий язык? Или, напротив, мы настолько близки — между нами всего 50 миль, — что можем стать еще ближе и добиться потепления наших отношений?

**М. Маргелов:**

Воспользуюсь возможностью поговорить на родном языке. В последнее время я довольно редко говорю о российско-американских отношениях по-русски, и хочется эту возможность использовать. Если честно, мне не очень понятно, зачем я участвую в этой панели. Два года назад мне было бы что рассказать. А сейчас рассказывать особенно нечего. Два года назад у нас были активные, интенсивные контакты с Комитетом по международным делам сената США, но мой добрый друг Джон Керри перешел на другую работу. Нынешний же председатель сенатского Комитета по иностранным делам, господин Санчес, не отвечает на мои письма. У нас была активно работающая рабочая группа «Сенат США — Совет Федерации», которую с российской стороны возглавлял я, а с американской — сенаторы Трент Лотт и Бен Нельсон, которые уже покинули американский сенат. Теперь у нас нет контрапартнера по этой рабочей группе. У сейчас нас довольно странная ситуация в отношениях между законодателями. В течение двенадцати лет у нас шел довольно активный диалог между американским и российским сенатом. Это были прекрасные рабочие, деловые, честные отношения: мы могли обсуждать все непростые вопросы повестки дня без прессы, засучив рукава, честно называя вещи своими именами. Сейчас этого диалога нет.

Недавно мы принимали в Москве делегацию Палаты представителей. Палата представителей сейчас более активна в отношениях с нашими законодателями, но, к великому сожалению, диалог с американским сенатом у нас сегодня практически не ведется. Мне кажется, что это неправильно. Неправильно потому, что общение двух политических классов важно и нужно. Политический диалог должен вестись не только на уровне правительств, но и на уровне законодателей. Пользуясь этой высокой трибуной, я хочу обратиться с призывом к нашим коллегам на Капитолийском холме — вспомнить тот добрый багаж, который у нас есть, и вновь вернуть к жизни наши прежние отношения. Тогда у нас будет возникать меньше взаимных удивлений, взаимных непониманий. Скажу лишь то, что я говорил и четыре, и восемь лет назад: честное слово, мне надоело перезагружать российско-американские отношения на каждом новом политическом цикле. Нам пора прекратить заниматься разного рода перезагрузками. У нас должны быть нормальные, стабильные, предсказуемые, институционализированные отношения, стоящие на надежных рельсах. Отношения в сфере бизнеса, в сфере торговли — это та надежда, которая есть, которая должна быть, тем более, что нам, мягко говоря, есть куда развиваться в этих отношениях. Объем торговли и взаимных инвестиций далек от того, который должен быть у двух стран с такими экономиками. Совершенно верно, мы находимся друг от друга в пятидесяти семи километрах: такова ширина Берингова пролива. Мы соседи, нравится кому-то это или не нравится. Никаким геополитическим ластиком нас с земного шара не стереть, и делать, наверное, это не нужно. У нас действительно должны быть предсказуемые и добрососедские отношения. Российские законодатели готовы приложить к этому максимум усилий. Спасибо.

### **Э. Сомерс:**

Я думаю, нам нужен ответ от правительства США. Прошу Вас, господин Санчес.

**Ф. Санчес:**

Скажу только, что я давно оставил попытки предсказать или объяснить действия нашего Конгресса.

**Д. Якобашвили:**

К сожалению, я знал, что ответ будет таким.

**Ф. Санчес:**

Хочу лишь сказать о двух вещах. Во-первых, администрация США занимает ясную позицию, особенно в сфере торговли и инвестиций. Она работает в тесном контакте с бизнес-сообществом и стремится активно и последовательно действовать на высшем уровне. Что касается сенатора Менендеса, нового председателя сенатского комитета по иностранным делам, то он — мой друг. Я расскажу ему о нашем визите и попрошу его позвонить вам на следующей неделе.

**Э. Сомерс:**

Благодарю Вас. Представляю вам Стивена Кандаряна, председателя и главного исполнительного директора компании Metropolitan Life: как известно, это одна из крупнейших в мире страховых компаний. Скажите, Стивен, почему Вы присутствуете на этом Форуме, и каково место России в глобальной стратегии вашей компании? Думаю, что за 20 лет работы здесь вы добились существенных успехов — особенно в последние годы. Прошу Вас, Стивен.

**С. Кандарян:**

Сначала позвольте мне поблагодарить Американскую торговую палату за организацию этой встречи. Я представляю MetLife — ведущую международную компанию по страхованию жизни. Стоимость наших инвестируемых активов составляет более 500 миллиардов долларов США,

подразделения компании существуют более чем в 45 странах мира. А в следующем году, как Вы уже сказали, MetLife будет отмечать 20-летие своей работы на российском рынке. Мы гордимся тем, что обслуживаем полтора миллиона клиентов в России, но мы хотим, чтобы наших клиентов становилось больше — и в ближайшем, и в отдаленном будущем. Кроме того, мы работаем с крупнейшими российскими компаниями. Россия — очень важный рынок для MetLife. Одно из стратегических направлений нашей деятельности — наращивание присутствия на развивающихся рынках. У нас есть крупный бизнес в США и Японии, но добиться результатов, которых ждут от нас акционеры, можно только за счет роста операций на развивающихся рынках. Россия занимает центральное место в нашей стратегии. Даже после кризиса 1998 года мы не покинули Россию, продолжая работать на местном рынке, поскольку считали, что Россия обладает огромным потенциалом и может многое дать таким компаниям, как MetLife. И у нас, как мы считали, было что предложить российским потребителям. Сегодня мне хотелось бы сказать о двух важных вещах. Первое: страхование жизни — один из краеугольных камней развитой системы рынков капитала. Оно должно быть предметом первостепенной заботы развивающихся рынков и стран, так как без него невозможно обеспечить экономический рост. Кроме того, массовое страхование жизни имеет крайне положительные для любой страны последствия. Люди получают возможность откладывать сбережения, чтобы обеспечивать себя после выхода на пенсию и удовлетворять другие долгосрочные финансовые нужды. Далее, деньги, поступающие в страховую компанию, необходимо инвестировать. Как я уже сказал, стоимость наших инвестируемых активов — 500 миллиардов долларов США. Это страховые взносы, полученные от клиентов, и их нужно инвестировать осторожно, чтобы иметь возможность выполнить обязательства перед клиентами. Динамичный рынок страхования жизни мог бы принести России большую выгоду, став источником долгосрочного капитала и драйвером экономического роста. Добавлю, что в то время, когда государственная система социальной защиты

трещит по швам, частные страховщики жизни могут обеспечить потребителям личную финансовую безопасность. Второе, о чем я хочу сказать: для развития рынка страхования жизни и улучшения условий страхования — не только в России, но и в других странах, включая США, — необходимы в первую очередь конструктивная государственная политика и разумное регулирование. Реформы, осуществленные в последние десять лет, ускорили развитие российского рынка страхования жизни. Но, конечно, можно еще многое сделать, и я рад слышать, что в правительстве обсуждается, например, вопрос о разрешении частным страховым компаниям управлять пенсионными средствами. Мы занимаемся этим в ряде других стран и полагаем, что Россия только выиграет, если нам разрешат выйти на этот рынок. Наконец, в других странах предоставляются более значительные налоговые льготы при страховании жизни. Отчасти это объясняется — здесь я хотел бы отметить, что Россия уже много сделала для реформирования налоговой системы — поддержанием предельных ставок на низком уровне. Однако есть и другие льготы, которых нет в России. Думаю, российские власти могли бы задуматься о том, какие налоговые льготы способны побудить людей вкладывать средства в страхование жизни. Страхование жизни традиционно не играет важной роли в экономике России и дает всего лишь 0,1% ВВП. Можно сравнить Россию с другими развивающимися рынками, например, с Польшей, где этот показатель составляет 2% — в 20 раз больше. На некоторых развитых рынках он достигает 4—5%. Итак, рынок страхования жизни в России только зарождается, и очень важно его развивать. Не менее важны сигналы, посылаемые Россией международному сообществу и свидетельствующие о том, что она открыта для бизнеса. Думаю, это очень хороший знак. В прошлом году Россия вступила во Всемирную торговую организацию, приняла международные стандарты бухгалтерского учета. Страна подчеркивает свое намерение установить в экономике справедливые правила игры и стать более открытой и прозрачной. Россия стремится обеспечить конкуренцию на рынках. Все это также относится к причинам, по которым мы пришли сюда. Мы пришли

в эту страну надолго и намерены расширять свой бизнес. Если обеспечена честная конкуренция, внедряются инновации и повышается эффективность работы, клиенты получают услуги более высокого качества и общество в целом выигрывает. Хочу повторить еще раз: MetLife крайне заинтересована в российском рынке, который важен для ее движения вперед. Необходимо развивать страхование жизни на различных уровнях: это принесет России большую пользу. Спасибо.

**Д. Якобашвили:**

Спасибо большое, мистер Кандарян. Я бы хотел предоставить слово президенту Российского союза промышленников и предпринимателей Александру Николаевичу Шохину и задать ему вопрос: Александр Николаевич, на Форуме очень много участников, многие панели пересекаются. Наша панель привлекла огромное количество людей, которые болеют за сложившуюся ситуацию, которым интересно, что будет дальше. Вы оптимист или пессимист?

**А. Шохин:**

Я думаю, что лучший ответ на такой вопрос даст вот эта фотография. Это Президенты Путин и Обама в Лох-Эрне дают пресс-конференцию после встречи. У них не очень оптимистичный взгляд. Я к тому, что через преодоление трудностей мы достигнем хорошего результата, но на каждом этапе встают свои проблемы и, к сожалению, плодотворному экономическому сотрудничеству мешают разные подходы к внешнеполитическим и внутривнутриполитическим вопросам. Много зависит от того, насколько бизнес создаст ту позитивную повестку дня, благодаря которой и политикам договариваться будет легче. Здесь присутствуют наши коллеги, Захар Смушкин и Анатолий Карасинский. Они, можно сказать, ежедневно измеряют температуру российско-американских деловых отношений. Им несомненно есть что сказать. Я же хотел бы остановиться на двух вопросах.

Во-первых, о влиянии американских законодательных инициатив на ситуацию в российском бизнесе, на предпринимательскую среду. В том же Лох-Эрне главы «Восьмерки» договорились поддержать инициативу об автоматическом обмене информацией о налогоплательщиках. Судя по всему, FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) является образцом для такого рода действий, и влияние этого документа будет очень существенным. Если информация не будет раскрываться, многие российские банки и компании понесут финансовые потери, связанные с контрактами, с выходом на рынок, и не только на американский.

Вторая инициатива тоже обсуждалась в Лох-Эрне. Россия к ней имеет опосредованное отношение. Это инициатива по созданию трансатлантического партнерства. Тут можно упомянуть Trans-Pacific Partnership. Создание региональных зон свободной торговли не может не оказывать влияние и на деятельность российских компаний. Поскольку оба партнерства этой инициативы американские, важно понимать, что нам неплохо было бы действовать совместно с американскими коллегами, с Департаментом коммерции, чтобы лучше понимать последствия этой инициативы для российских компаний. Я думаю, что эту тему тоже можно было бы обсудить. Последствия для российского бизнеса связаны не только с американским законодательством и международно-правовыми соглашениями, но и с бизнесом. Например, сланцевая революция и ее влияние на российскую экономику. Я не буду выстраивать гипотезы, когда это сильно повлияет на позиции «Газпрома» и других наших ведущих компаний, но понятно, что влияние будет, и чем дальше, тем больше. Два терминала в Мексиканском заливе уже переориентируются на экспорт, хотя предполагалось, что они будут импортировать LNG (liquefied natural gas). Идет их реконструкция для экспорта сланцевого газа. Безусловно, и европейская, и российская экономики почувствуют присутствие экспорта американского газа.

Эндрю Сомерс упомянул, что в рамках Петербургского форума уже пять лет проводятся российско-американские круглые столы, диалоги. Именно на

Петербургском форуме мы подписали соглашение о сотрудничестве с US Chamber of Commerce, частью которого являются ежегодные российско-американские круглые столы и бизнес-диалоги. Но кроме РСПП и US Chamber, у нас существует еще очень много структур, ответственностью которых является продвижение российско-американских деловых отношений. Давид Якобашвили является президентом Российско-американского совета делового сотрудничества. Также имеется Американо-российский деловой совет, AmCham. Эндрю Сомерс всем знаком как лоббист интересов американского бизнеса и системных изменений в российском законодательстве. Недавно был создан Центр содействия российско-американскому сближению. Структур много, но я предложил бы построить некий «зонт», под которым мы все могли бы собираться. Хотелось бы, чтобы все вышеназванные структуры нашли общую повестку дня, которую можно было бы обсуждать, причем повестку общую и для американских структур, ориентированных на Россию, и для российских, ориентированных на США. Может быть, следует ограничить перечень вопросов, но зато продвинуть их и в американскую администрацию, и в российский Белый дом и Кремль. Эффект от этого, несомненно, будет. Хотелось бы, чтобы через год, встречаясь здесь, мы говорили уже не о перезагрузке. Здесь я полностью согласен с Михаилом Маргеловым. Если часто нажимать на кнопку «перезагрузка», то получится тот конфуз, который случился в Женеве, когда господин Лавров и госпожа Клинтон нажимали кнопку, а там вместо «перезагрузки» было написано «перегрузка». Во избежание перегрузки идеологических призывов сотрудничать важно сформировать общую для всех наших структур повестку дня и, извините за грубость, навязать ее нашим правительствам. Спасибо.

### **Э. Сомерс:**

Благодарю Вас, Александр. Спасибо за добрые слова об Американской торговой палате. Мы признаем Вашу огромную роль в налаживании отношений между американскими и российскими компаниями и в улучшении



условий для бизнеса. Я хотел бы предоставить слово Джиму Терли, главному исполнительному директору и председателю компании Ernst & Young, в течение многих лет возглавлявшему российское отделение Ernst & Young и представлявшему компанию в Консультативном совете по иностранным инвестициям. Джим, я знаю, что Ernst & Young провела несколько опросов и подготовила несколько докладов с целью выяснить, каково отношение к России глав компаний по всему миру. Похоже, это отношение улучшается, но мы все равно слышим, что инвестиций из США поступает мало. Думаю, это преувеличение. И все же — каков, по-Вашему, потенциал американского инвестирования в России?

**Дж. Терли:**

Энди, это очень интересная тема. Коллеги, сидящие по обе стороны от меня, задали несколько весьма провокационных вопросов. Алексей спросил, доволен ли бизнес нынешней ситуацией. Я бы сказал, что те компании, американские и европейские, которые давно стали стратегическими инвесторами в России, довольны. Они знают, как работать в этой системе, и хотят вкладывать сюда больше средств. Они осознают все трудности, связанные с работой здесь, — но видят, что прибыль от инвестиций огромна. Это устойчивое настроение, которое мы наблюдаем уже много лет. Не менее устойчивы и настроения тех, кто пока не инвестирует в России: они попросту боятся. Им страшно. Это проблема имиджа страны, которую нужно решать. Скажу честно: компании из США и других стран, инвестирующие здесь, довольны нынешней ситуацией, но хотели бы видеть продолжение процесса улучшения. Речь идет о развитии инфраструктуры — включая дороги, аэропорты, электрические сети, финансовые рынки — и о поддержке предпринимательства, о мерах, принимаемых господином Шохиним и другими для стимулирования предпринимательской активности и диверсификации экономики. Усилия делаются немалые, но нужны более заметные успехи. Очень важно провести административную реформу. Российские власти

постоянно сокращают количество необходимых разрешений и число этапов, которые нужно пройти для открытия компании или строительства завода. Все эти проблемы касаются как российских компаний, так и американских инвесторов. Думаю, подобные реформы способствуют повышению темпов роста и искоренению коррупции. Итак, работающие в России инвесторы довольны нынешним положением дел, однако хотят, чтобы все эти проблемы продолжали решаться. Они крайне одобрительно отнеслись к вступлению России в ВТО и оптимистично смотрят на перспективы ее вступления в ОЭСР. Я не хочу, чтобы это прозвучало как политическое заявление, но бизнес-сообщество желает, чтобы политики ему не мешали — открывая «дело Магнитского» или каким-либо иным способом. Все это не имеет никакого отношения к бизнес-сообществу и только создает препятствия в его деятельности. Вот краткий ответ на Ваш провокационный вопрос.

Михаил говорил о том, что нужно называть вещи своими именами и что сегодня такое случается редко. Польза от Консультативного совета по иностранным инвестициям заключается именно в том, что в нем иностранные инвесторы могут сделать это. Называйте вещи своими именами, объясняйте премьер-министру и его команде, какие реформы нужны для повышения привлекательности России. Люди внимательно слушают, и многое сдвигается с места. Полагаю, инвесторам это нравится. Шувалов, как омбудсмен, успешно помогает компаниям решать их специфические проблемы. В США почти нет институтов, предоставляющих возможность выслушать российских и других инвесторов, приходящих в США. По-моему, это очень интересный механизм, к которому стоит приглядеться. Нам надо подмечать все хорошее, что мы можем перенять друг у друга. Когда есть институты, через посредство которых правительство выслушивает мнение бизнес-сообщества внутри страны и за ее пределами, это приносит только положительные результаты. Полагаю, выступающие правильно поставили два вопроса. Каковы настроения? Можем ли мы называть вещи своими именами?

#### **Д. Якобашвили:**

Спасибо большое, мистер Терли. А сейчас я хотел бы обратиться к господину Карачинскому. Анатолий создал прекрасную компанию — группу компаний *IBS*. Он прошел много плохого и хорошего, но достиг определенных результатов и в Америке, и в России. Это человек, который, как бы ни кидала его судьба, все равно остается *self-made man* и является для многих хорошим примером. Спасибо.

#### **А. Карачинский:**

Спасибо большое, Давид. Мы — технологический сектор, и как раз в нашем секторе в российско-американских отношениях все хорошо. В мире много технологических проблем, но у нас взаимодействие российских и американских компаний налажено замечательно. Международная компания *Gardner* в прошлом году впервые определила российских программистов как лучших разработчиков на рынке самых сложных и самых перспективных систем.

Мы сами много работаем с американскими компаниями. У нас белее ста компаний-партнеров, мы разрабатываем уникальные продукты для таких монстров финансового рынка как *Citibank*, *Bank of America*. Мы стали партнером *Ford* по созданию автомобиля будущего, и очень благодарны им за то, что они нас выбрали. Мы двенадцать лет работаем с *Boeing* и сделали для них огромное количество систем. Модель работы *Boeing* нам очень нравится. Нравится, как они работают в России, потому что они уникальные интеграторы: *Boeing* собрал лучшие компании, чтобы сделать самый лучший в мире продукт. Я всегда рассказываю российским компаниям о том, как работает *Boeing* и говорю: собирайте вокруг себя лучших и будете самыми конкурентоспособными.

Мы много работаем на рынке технологий. HP, Dell, IBM, Intel, AMD — это, может быть, 10% тех американских компаний, для которых мы делаем уникальные системы. У нас нет никакого негативного опыта, мы далеки от

политики, нам не сложно работать в Америке, нам очень нравится. Сейчас мы готовим IPO на New York Stock Exchange. У нас очень хорошо развивается работа в области венчурных компаний. Несколько замечательных ивентов, которые были в Силиконовой долине, привели в Россию довольно много профессиональных венчурных компаний. Идет процесс создания российской венчурной индустрии, и американский опыт очень быстро воспринимается российскими компаниями. Надеюсь, мы когда-нибудь даже сможем их «перепрыгнуть». В общем, у нас к российско-американским бизнес-отношениям нет больших претензий.

**Д. Якобашвили:**

Это очень заразительный пример. Думаю, политики последуют вашему примеру и дадут такие же результаты.

**Э. Сомерс:**

Мы немного меняем формат, потому что наше время ограничено. Иначе и у Анатолия, и у других глав компаний было бы больше времени. Спасибо за понимание. Предоставляю слово Барри Зальцбергу, главному исполнительному директору компании Deloitte.

**Б. Зальцберг:**

Благодарю. Я хотел бы сменить тему и поговорить о межкорпоративных инвестициях, когда одна компания, действующая в России, инвестирует в другую. Когда я и мои партнеры по Deloitte разговариваем с нашими клиентами и влиятельными бизнесменами в различных странах, те проявляют интерес к возможностям, открывающимся в России. Им интересны возможности, которые открываются в различных странах. Если задать им вопрос, что именно стимулирует межкорпоративные инвестиции, выяснится следующее. Во-первых, международные компании хотят быть уверенны, что их инвестиции и интеллектуальная собственность будут защищены, прибыль

можно будет репатриировать, а правила игры не будут меняться. Поскольку они озабочены такими вещами, попробуем приложить все это к России. Думаю, что России нужно делать больше для обеспечения верховенства закона и независимости судов, достижения победы в борьбе с коррупцией. Вступление в ВТО стало одной из важнейших вех на этом пути. Российское правительство старается решить эти проблемы и сделать рынки капитала более открытыми: это правильные шаги в правильном направлении. В беседах с нами представители международных компаний говорят о качественном корпоративном управлении, о прозрачности, о бенефициарном праве. Мир разнообразен, в нем существует множество альтернатив, и если бизнес, в который эти люди хотят вложить средства, недостаточно прозрачен или плохо управляется, они не станут инвестировать в него. Существующие сегодня проблемы — совсем не те, что были в прошлом, но работающие в России компании все еще сталкиваются с трудностями. Поэтому следует учитывать умонастроения, о которых я говорил, и активнее стимулировать инвестиции.

Хочу рассказать о том, что я вынес из разговоров с отдельными моими клиентами. Во-первых, определите, какие ценности вы положите в основу структуры и культуры своей организации. Такими ценностями могут быть, например, прозрачность и соблюдение этических норм. Привить их никогда не поздно — даже в старых компаниях с устоявшимися принципами работы. Во-вторых, важен стиль работы высшего руководства. Это вопрос корпоративной культуры. Недостаточно просто проводить ту или иную политику: руководители и менеджеры должны быть примером для сотрудников. В-третьих, внимательно посмотрите на свой бизнес. Попробуйте найти человека с незашоренным взглядом, который поможет вам проанализировать риски, после чего, возможно, разработать антикоррупционную политику, создать подходящую структуру управления и контрольные механизмы. Более того: он захочет лично убедиться, что реформы коснулись всех подразделений компании. Последнее по счету, но не по важности: следует решить проблемы,

связанные с бенефициарным правом. Конечно, существуют исторически сложившиеся обстоятельства, заставляющие владельцев компании скрывать свою личность, — желание обеспечить себе безопасность и защиту в сегодняшнем непростом мире. Но отсутствие прозрачности отталкивает многих инвесторов. Итак, Энди, необходимо продолжать начатое дело, вести серьезную работу с целью повысить привлекательность России в глазах иностранных инвесторов: вот некоторые из тех мыслей, что я хотел озвучить.

#### **Д. Якобашвили:**

Спасибо, господин Зальцберг.

Я хотел бы представить господина Смушкина, председателя совета директоров компании «Илим», человека, который создал крупнейшую компанию в своей отрасли в России, конкурентоспособную не только на российском, но и на международном, и на американском рынке. Человек создал прекрасную команду. Пожалуйста.

#### **З. Смушкин:**

Спасибо, Давид. Компания, которую я представляю, это совместное предприятие на паритетных основах с американской компанией *International Paper*. Мы его учредили пять лет назад, и вчера в Братске, в присутствии премьер-министра, была открыта крупнейшая в мире линия по производству хвойно-беленой целлюлозы. Это крупнейший проект в нашей отрасли за последние 30 лет. В этом году мы также планируем открыть новую бумажную машину в Архангельской области, так что все наши инвестиционные предположения реализуются достаточно успешно. Мы не собираемся на этом останавливаться, и будем развиваться дальше.

Что касается нашей дискуссии по поводу привлекательности и развития российско-американских отношений, мне кажется, ключ к этому очень прост. Они будут развиваться, если Россия будет привлекательным рынком. Это основная идея. Два аспекта привлекательности я бы назвал основными.

Первый — это развитие инфраструктуры. Проблема России заключается в том, что мы — ресурсообеспеченная страна, но эти ресурсы неликвидны, поскольку они не обеспечены инфраструктурой. Мы обязательно должны этим заниматься, и государственная политика должна быть направлена на это. Для прямых инвестиций пассивы, связанные с инфраструктурой, самые тяжелые, самые трудно окупаемые. Без поддержки государства, без частичной и прямой компенсации затрат мы будем задерживать все дальнейшие greenfield-проекты. Это относится не только к американским деньгам. Вторая часть инфраструктуры относится к налоговому законодательству. Здесь также есть «изменения рельефа», которые существуют по отношению к внешним инвестициям: в нашей отрасли кое-что сделано, но этого явно недостаточно. Нам надо смотреть на вещи реально. Мы хотим быть развивающимся рынком, следовательно, мы должны пойти по пути тех стран, которые уже это делали. Я говорю о полной отмене налогов в принципе, прежде всего налогов на НДС, на прибыль, на транспорт и на имущество. На период окупаемости проектов должны остаться только налоги на оплату труда. Это важнейший фактор, и Минэкономики должно этим заниматься, инициировать эти проекты. Мы об этом говорим везде, это ключевой вопрос для инвестиций.

Говоря об инвестициях, мы тоже должны говорить о финансовых вложениях. Финансовый рынок российский прямых акций и деривативов — это тоже инвестиции, в которых участвуют, в том числе, и американские инвесторы. Здесь тоже надо делать определенные шаги: надо вернуться к вопросам полноценной приватизации и не стесняться развивать свой финансовый рынок. Инвестиции в финансовый сектор и прямые инвестиции идут параллельно. Если мы будем всё это осуществлять, я не вижу никаких проблем в работе с американскими инвесторами. Дэвид говорил о коррупции, о прозрачности и так далее... Мы ведем свою отчетность по российской бухгалтерской системе, по НЦФО и по ГААП (Generally Accepted Accounting Principles), и могу вам сказать, как первое лицо компании, мы никогда не сталкивались с вопросами коррупции и никогда никому не платили ничего

лишнего. Я считаю, что если в экономике будут созданы естественные драйверы, они станут основным принципом развития инвестиционных отношений. Все остальное вторично. Спасибо.

**Э. Сомерс:**

Спасибо, господин Смушкин. Я хотел бы предоставить слово Джону Чемберсу, председателю совета директоров и главному исполнительному директору компании Cisco. Джон, что Вы думаете о «Сколково»? Оправдал ли этот проект возлагавшиеся на него ожидания? Сейчас идет масса дискуссий относительно того, правильно ли он реализуется. Я знаю, что компания Cisco активно включилась в этот процесс еще на раннем этапе. Что Вы думаете по этому поводу?

**Дж. Чемберс:**

Я отвечу на вопрос о «Сколково» в конце моего выступления. Но, как я полагаю, в наших высказываниях должна звучать мысль о том, что сотрудничество отвечает интересам всех компаний. Я согласен со своим коллегой, работающим в сфере высоких технологий: эта отрасль чаще всего далека от политики. Мы, например, одинаково хорошо уживаемся с американскими демократами и республиканцами. Скажу — не без доли юмора — что в отношениях между США и Россией все должно быть еще проще: наши страны вполне способны наладить сотрудничество на уровне компаний. Для развития высоких технологий, как мне кажется, необходимо следующее: адекватная и стройная система образования, масштабное внедрение инфраструктуры нового поколения, готовность страны к принятию инноваций, создание государственно-частных партнерств, поддержка государства и способность всех заинтересованных лиц к взаимодействию. Тогда будут получены понятные всем результаты: экономический рост, создание рабочих мест, улучшение взаимодействия внутри общества, совершенствование образования и здравоохранения. Отличным примером служит страна, из



которой я вчера приехал — Израиль. Там реализуют весь потенциал, существующий в сфере высоких технологий. Все политические партии объединяют усилия, чтобы обеспечить экономическое развитие на основе технологий нового поколения и создать те компоненты роста, которые я только что перечислил. Ведется совместная работа в интересах долгосрочного развития страны. Если говорить о наших инвестициях в Россию, мы сделали шаг, который сочли логичным. Результат соответствует нашим ожиданиям и даже превосходит их. Мы никогда не теряем из виду долговременные возможности. Наш бизнес в России растет со скоростью около 15% в год, мы сделали множество венчурных инвестиций, прибыль от которых составляет свыше 25%, и в ближайшие полгода собираемся вложить 30—50 миллионов долларов еще в один венчурный проект. «Сколково» — инновационный проект. Когда пытаешься сделать то, чего еще никто не делал — мы уже говорили об этом раньше, обсуждая «Сколково», — порой все идет гладко, а порой возникают трудности и разногласия. Главное — никогда не терять из вида цель. Мы расширяем свою научно-исследовательскую базу в России, организуем совместное обучение государственных служащих и ведущих бизнесменов, отправляем лучших выпускников российских вузов в США, на стажировку в Cisco: потом они обязаны вернуться. Там, где есть поставщик услуг, интеллектуальная сеть, российские организации, включая министерства, открыты для совместной работы. Я согласен с моими коллегами: мы могли бы способствовать ускорению этого процесса. Но в целом, как я думаю, Джим хорошо обо всем сказал. У нас есть обязательства. Возможно, мы могли бы расти на 10% быстрее, прикладывая больше усилий, но наша позиция не меняется. Мы приняли долгосрочные обязательства и готовы набивать шишки. Мы собираемся переехать в «Сколково», как только здание для нас будет построено, и уже организовали там новые инновационные центры. Эти центры, где обучение будут вести преподаватели ведущих университетов, станут примером взаимодействия в сфере высоких технологий. Надо сказать, что в России очень много чрезвычайно талантливых

людей. Поэтому нам выгодно оставаться здесь. Мы не собираемся никуда уходить. Спасибо.

**Д. Якобашвили:**

Большое спасибо. Хочу напомнить, что у нас не так много времени: через несколько минут начнется встреча с президентом. Еще два выступления, не больше. Я не вижу господина Исайкина. Насколько понимаю, его здесь нет. Господин Савостьянов, было задано два вопроса. Я вижу, что женщина ждет. А потом мы попросим наших основных докладчиков сказать еще пару слов.

**Е. Савостьянов:**

Спасибо, Давид Михайлович. Как упомянутый здесь организатор Центра содействия российско-американскому сближению, я должен напомнить, что расстояние между Россией и США всего четыре километра, то есть гораздо меньше, чем расстояние между Россией и Молдовой или Россией и Киргизией. Хочу напомнить, что даже во времена Сталина в 1935 году Соединенные Штаты были для Советского Союза коммерческим партнером номер один. Очень жаль, что мы сейчас далеки от того уровня экономического взаимодействия. Мне кажется, у нас очень хорошие перспективы. У нас почти не противоречивые экономики, сильно дополняющие по потенциалу друг друга. Если нам удастся преодолеть некие внутренние, порой навеянные историей, противоречия, мы можем сделать огромный шаг вперед. Я предвижу огромный рывок в тот момент, когда Россия по-настоящему сфокусируется на развитии своего Дальнего Востока. Соединенные Штаты, как ближайший партнер, в этом смысле могут быть очень перспективны.

Я хочу затронуть профильное для меня направление. Мы много работаем, пытаюсь развить российско-американскую кооперацию в области кинопроизводства. Хочу сделать пас в сторону американской стороны. В американское консульство отдан на перевод текст российско-американского соглашения в этой сфере, и мы никак не можем добиться хотя бы

формального ответа, хотим мы этого или не хотим. Перевод с такой скоростью может серьезно осложнить развитие российско-американских отношений.

Я хочу напомнить, что если мы посмотрим на современное российское телевидение, то практически все телесериалы — это переложение на русский язык американских форматов, и они очень успешно работают в этой сфере. Сотрудничая в области кинопроизводства, можно достичь действительно больших успехов. Как председатель Координационного совета по защите интеллектуальной собственности, я могу сказать, что буквально за последнюю неделю в России были сделаны огромные шаги по улучшению климата в сфере защиты интеллектуальной собственности именно в области творческого продукта. Спасибо.

### **Э. Сомерс:**

Прошу выступить Джека Мартина, главного исполнительного директора Hill+Knowlton. Джек, расскажите, почему Вы здесь. Hill+Knowlton — одно из ведущих коммуникационных агентств мира.

### **Дж. Мартин:**

Благодарю Вас. Я здесь, поскольку у нас имеется представительство в России — с 1990 года. Мы очень гордимся тем, что работаем на этом рынке. Hill+Knowlton — международное коммуникационное агентство с 90 подразделениями примерно в 60 странах. Мы известны в первую очередь как PR-компания, что имеет прямое отношение к теме сегодняшнего разговора — российско-американским отношениям. Речь идет о глубоком взаимодействии в таких сферах, как бизнес, культура и межгосударственные отношения: это касается любых двусторонних отношений. Хочу подчеркнуть, что мы считаем необходимым проведение широких дискуссий о будущем. Мы всегда делали это в прошлом, мы продолжим делать это и дальше. В будущем любое взаимодействие будет все больше зависеть от настроений общественности. В результате действия таких факторов, как освобождение от посредников и

демократизация, каждый человек, составляя мнение о чем-либо, все меньше полагается на других людей, а общественность все реже позволяет кому-либо действовать от ее имени. Мы полагаем, что в будущем придется произвести серьезные изменения и допустить общественность к участию в дискуссии о том, как выстраивать отношения между правительствами, компаниями и народами. Общественность будет играть все большую роль в принятии таких решений. Едва ли не любой человек в любой стране, имеющий право принимать решения, время от времени проверяет, откуда дует ветер, и решает, какую позицию занять. Его действия могут быть оборонительными — после того, как решение уже принято (мы наблюдаем это в Бразилии), или наступательными, рассчитанными на упреждение событий, но они будут все в большей степени зависеть от общественности.

Сделаю еще одно замечание. Опросы общественного мнения, проведенные в России и в США, показали, что в США 48% респондентов негативно относятся к России. Число таких респондентов растет. Не менее важно то, что и 41% россиян негативно относятся к США. Эти две цифры очень близки. При взаимодействии между правительствами или компаниями всегда следует иметь в виду, что ваши действия, предпринимаемые для движения вперед, должны выглядеть привлекательными в глазах общественности. Это касается как деловых операций, так и межправительственных отношений.

Думаю, роль Интернета во всех этих взаимодействиях будет возрастать. Существуют традиционные способы общения с публикой — наша компания пользовалась ими в прошлом. Они основаны на применении газет, радио, телевидения. Все изменилось благодаря Интернету. Сегодня более миллиарда человек во всем мире имеют аккаунт в Facebook. Количество мобильных телефонов, планшетов и других беспроводных устройств бурно растет. Все это будет оказывать возрастающее воздействие на общественное мнение. Оценивая приемлемость того или иного решения, люди будут смотреть, откуда дует ветер. Это станет основой стратегии всех, кто участвует в развитии деловых отношений между США и Россией. К выстраиванию

отношений с общественностью нужно подходить так же серьезно, как к юридическим вопросам, бухгалтерии, взаимодействию с банками, управлению компанией и консалтингу. Начиная переговоры с кем-либо, в какой угодно отрасли, вы отныне должны предусмотреть дискуссию среди общественности. Общественность больше не обособлена от государства и бизнеса, так что при принятии решений и формировании стратегии компании следует считаться с ней. Таков мой вклад в дискуссию. Спасибо.

**Д. Якобашвили:**

Благодарю Вас. Прошу всех быть очень краткими. Я хотел бы предоставить слово господину Санчесу.

**Ф. Санчес:**

Большое спасибо. Разрешите мне выразить благодарность за приглашение принять участие в этом круглом столе, важность которого неоспорима, и выступить вместе со столь уважаемыми ораторами. Прежде всего хочу напомнить вам про фотографию, которую показывал господин Шохин: на ней наши лидеры выглядят расстроенными. Меня не было там, где сделали этот снимок, но я уверен, что разговор шел не о торгово-инвестиционных отношениях между США и Россией. Я абсолютно уверен в этом, так как знаю, что мы движемся в верном направлении.

Выскажусь очень коротко по поводу соображения, сделанного господином Шохиним. Он говорил о необходимости американо-российского диалога в связи с возможным созданием зон свободной торговли — в рамках Транс-Тихоокеанского партнерства и торгового соглашения между США и ЕС. Думаю, для нас это шанс начать с Россией обсуждение возможностей, открывающихся перед ней в результате подписания этих соглашений.

Разрешите мне также поблагодарить джентльмена в первом ряду, который рассказал о своих инвестициях в США. Прежде всего, спасибо за то, что Вы инвестируете в США. Я также хочу воспользоваться этой возможностью и

рассказать вам что-то новое. Могу даже просветить Джима Терли, сказавшего, что мы не прислушиваемся к российским инвесторам. У нас есть организация, оказывающая помощь иностранным инвесторам, которые хотят вкладывать средства в США, — в том числе российским. Она называется Select USA. Мы приветствуем всех инвесторов и рады оказать им любую помощь, которая в наших силах. Наконец, разрешите мне отрекламировать саммит, который состоится 31 октября — 1 ноября. Я говорю об Инвестиционном саммите, который пройдет в Вашингтоне. Тем, кто интересуется инвестированием в США, совершенно необходимо на нем побывать. В саммите примут участие представители по экономическому развитию со всех Соединенных Штатов. Призываю вас поучаствовать в нем. Джентльмен, который говорил о фильмах! Я с удовольствием побеседую с предпринимателями из этой отрасли: может быть, что-то получится. Мы сотрудничаем с федеральными властями, но планируем работать и с региональными. Я имел удовольствие встретиться с губернатором Калужской области, которого вижу здесь в первом ряду. Мы очень хорошо пообщались. На меня произвело большое впечатление то, что делается в области. Мы хотели бы активизировать сотрудничество на уровне регионов. В завершение скажу, что я с большим оптимизмом смотрю на развитие торговых и инвестиционных отношений между нашими странами. Министерство торговли и администрация президента Обамы всецело привержены укреплению этих отношений. Все больше наших чиновников будет приезжать в Россию, и мы надеемся на совместную работу.

**Д. Якобашвили:**

Большое спасибо. Думаю, после нашей дискуссии господин Маргелов станет оптимистичнее смотреть на вещи. Прошу сказать несколько слов, очень кратко.

**М. Маргелов:**

Спасибо. Для меня главный итог этой дискуссии заключается в том, что господин Санчес пообещал подтолкнуть сенатора Менендеса к более активным действиям по возобновлению контактов между Сенатом США и Советом Федерации России. Думаю, это хороший знак. Я с большим удивлением узнал от моего старого друга господина Савостьянова, что американская бюрократия может действовать медленнее российской. Переводить текст в течение года — это выдающийся результат. Будет хорошо, если текст наконец переведут: мы тогда подпишем соглашение. Это пример того, как на достижение положительных результатов порой уходит много времени. Ничего страшного: давайте потратим время, но добьемся результата.

**Д. Якобашвили:**

Я прошу господина подвести итог Алексея Лихачева — хозяина и основного организатора сегодняшнего мероприятия.

**А. Лихачев:**

Спасибо, Давид Михайлович. Спасибо, уважаемый господин Сомерс и коллеги. Выскажу две мысли. Две с половиной. Первое: как ни странно, у меня после нашего круглого стола более оптимистичный взгляд на российско-американские отношения, чем до него. Я говорю правду. Мы должны взять отсюда с собой лишь небольшое домашнее задание. «Мы» — это власть. В формате практической работы с бизнесом нам следует подумать о том, какие новые сигналы с уровня власти должны пройти в адрес бизнеса для того, чтобы укрепить его уверенность в завтрашнем дне. Второй момент. Когда я слушал господина Терли, у меня было впечатление, что я нахожусь на совещании в правительстве Российской Федерации. Джеймс говорил о тех задачах, которые сегодня ставит наше руководство для дальнейшего развития инвестиционного климата, снятия барьеров, борьбы с коррупцией.

Вторая позитивная мысль: наши отношения мне кажутся абсолютно прозрачными и взаимовыгодными. Небольшой довесочек, маленький комментарий к выступлению коллеги из компании *Sisco*. Умение работать в Америке одинаково хорошо и с республиканцами, и с демократами совершенно не означает готовность работать в России со всеми, кто может прийти здесь к власти в результате выборов. Я бы эту аналогию проводил с большой долей осторожности. Слишком уж различны наши политические системы. Но я буду очень рад, если политическая дискуссия будет канализирована в основном в наших парламентах, в наших сенатах. Нам же, простым работникам внешней торговли и инвестиций, останутся приятные практические вопросы, те задачи, которые перед нами ставит наш бизнес — американский, российский, подчеркиваю, наш американский и наш российский бизнес. Мы готовы работать над решением ваших проблем. Спасибо.

**Д. Якобашвили:**

Огромное спасибо всем вам. Я надеюсь, что мы стали чуть-чуть ближе и будем понимать друг друга глубже и больше. Спасибо вам всем.