**Колтунова Галина Борисовна**

Российско-Американский Саммит Молодых Лидеров  
    Вводная памятка по проблеме «Развитие бизнеса и экономические отношения»

Торговые отношения между Россией и США

Для экономики США торговля с РФ не имеет определяющего значения, это наглядно подтверждает тот факт, что Россия находится на 31-ом месте в американском экспорте и на 33-ем месте в импорте. Между тем, огромный экономический потенциал и политический авторитет США существенно влияют на развитие российской экономики. На протяжении многих лет торговые взаимоотношения России и США были несбалансированными: объемы импортируемых из США товаров в семь раз превышали объемы экспортируемых. Только лишь в 1993 году сальдо российско-американского торгового баланса достигло положительного значения. Причиной тому стало резкое сокращение закупок зерна в США. Товарооборот США и России в 1997 году равнялся 8886 млн. долл, на экспорт российской продукции приходилось 4761 млн. долл., а на импорт товаров из США – 4125 млн. долл. Основными статьями российского экспорта в 90-х годах была продукция первичной переработки, а именно: алюминий, черные металлы, товары химической промышленности, калийные удобрения, нефть и нефтепродукты, драгоценные камни.

Большую долю в импорте занимали продовольственные товары. Относительно невелик был ввоз оборудования и транспортных средств, около 20%. Основу договорно-правовой базы в российско-американских экономических отношениях составляло Соглашение о торговых отношениях между США и СССР, которое вступило в силу в 1992 году. Вместе с облегчением доступа продукции на рынки каждой страны, для обеих устанавливался режим благоприятствования в торговых отношениях. Это означало, что российские товары на американском рынке облагались обычными ставками таможенных тарифов США. Вплоть до 2008 году торговые отношения России и США развивались довольно стремительными темпами. Однако, переломным стал 2009 год, когда объемы внешней торговли России существенно сократились на фоне мирового экономического кризиса, снижения деловой активности в США, уменьшения спроса на продукцию российского экспорта. По некоторым данным взаимный товарооборот между двумя рассматриваемыми странами сократился на 37%.

Инвестиционное сотрудничество России и США

К концу 1990-х годов доля американских частных инвестиций составляла более 28% от всех зарубежных капиталовложений в экономику России. Американские инвесторы предпочитали в России работать с прямыми инвестициями, чтобы обеспечить контроль над своими вложениями. Довольно часто они вносили свой вклад в уставные капиталы предприятий оборудованием, которые было изготовлено в США или же на зарубежных филиалах корпораций. Наиболее привлекательными отраслями российской экономики для инвесторов из США были: Газовая отрасль; Нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая сферы; Табачная промышленность; Машиностроение; Электроэнергетика. В большинстве случаев американские компании инвестируют свой капитал для производства на территории РФ тех товаров и услуг, которые будут реализованы на российском рынке, а не с целью экспорта. Более 2000 российско-американских предприятий насчитывалось в РФ в конце 1990-х годов. В привлечение частных капиталов США определенный вклад внесли образованные тогда инвестиционные фонды предпринимательства. Самым крупным из них был Американо-российский инвестиционный фонд, величина капитала которого составляла 440 млн. долл. Также существенную роль в финансировании проектов в РФ играли государственные учреждения США, например, Экспортно-импортный банк, Корпорация иностранных частных инвестиций, Агентство по развитию и торговле. Стоит отметить, что две крупнейшие державы, имеющие большие научно-технические возможности и природные ресурсы, обладают значительным потенциалом для развития экономических взаимоотношений. В США самый емкий в мире диверсифицированный рынок сбыта, что позволяет стране быть крупным потребителем российской продукции. В США же предлагается на экспорт разнообразная и часто высоко наукоемкая продукция, в большинстве случаев превосходящая по характеристикам аналогичную продукцию других государств. Однако, развитию экономических отношений России и США препятствуют множество барьеров, основным из которых является высокий уровень политизации внешнеэкономических связей.

Развитие экономических отношений США и России

 В последнее время отношения США и России, выступающие системообразующим фактором сохранения глобальной стабильности и безопасности, сильно деградировали на фоне разнящихся подходов к урегулированию некоторых международных проблем. Так, с марта 2014 года США периодически вводят санкции против многих юридических и физических лиц России, что подрывает экономические отношения между двумя странами.

По итогам 2017 года объемы взаимной торговли США и России составили 23,2 млрд. долл.: на российский экспорт приходится 10,7 млрд. долл, а на импорт 12,5 млрд. долл.

В российском товарообороте США занимают шестое место. Как и прежде, экспортируются в США металлы и изделия из них, товары химической промышленности, минеральные продукты, драгоценные камни и металлы, транспортные средства, машины и оборудование, древесина. Импортирует Россия из США следующие группы товаров: транспортные средства, машины и оборудование, продукцию химической промышленности, сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары, металлы и изделия из них, обувь и текстиль.

Россия "преодолела недавние множественные шоки - снижение стоимости нефти, курса рубля, многочисленные санкции", а ее экономика "адаптировалась к новым формам рестрикций"-заявил посол РФ в США Анатолий Антонов. По словам дипломата, были достигнуты "серьезные результаты" в развитии импортозамещения, госбюджет вошел в зону профицита, происходит укрепление банковской системы". "Как результат - российская экономика остается интересной для инвесторов", - добавил он.

Антонов отметил, что "санкции мешают экономическому развитию России" и "еще больше ухудшают двусторонние отношения". "Но санкциями нельзя добиться изменения внешнеполитического курса России, - подчеркнул он. - К сожалению, далеко не все это понимают, и нам вновь и вновь угрожают нарастить рестрикции".

Отношения с бизнесом

Санкции против России ставят перед бизнесом важные вопросы. Что дальше? Как адаптироваться? Кто попадет под санкции? Можно ли рассчитывать на смягчение? Работа с такими рисками требует понимания ряда малоприятных, но важных вещей.

Первое. Применять логику бизнеса к санкциям бесполезно. Да, по своей сути это экономический инструмент. Но к максимизации прибыли и минимизации издержек он имеет косвенное отношение. Цель санкций — политическое принуждение. Цель контрсанкций — избежать принуждения и показать, что за давление придется заплатить. В достижении целей государства готовы биться до конца, игнорируя потери. Страны-инициаторы, такие как США, могут давить долго, невзирая на результаты. Столь же долго могут сопротивляться и страны-цели, неся потери, но не сдаваясь. Интересы бизнеса здесь вторичны: ему по возможности будут помогать, но пожертвуют им ради политических целей.

Второе. Вопреки расхожему убеждению, бизнес редко лоббирует санкции. Торговые войны — пожалуйста. Санкции — нет. Они рождаются в кабинетах бюрократов, а не собственников. Закон CAATSA вроде бы дает американским энергетикам преимущества в Европе, но перекрыл ряд выгодных проектов в России. Отмена санкций — также в руках бюрократии. Часто бизнесу проще уйти или перестроиться, чем что-то доказывать или ждать поддержки. Так поступила Total в Иране.

Третье. Смягчения санкций в отношении России не будет. Политические противоречия слишком глубоки. Даже если дипломаты найдут компромиссы, санкции вряд ли исчезнут — особенно американские. Иранский случай опять же показывает, сколь быстро замороженные санкции можно разморозить. Вопрос скорее в том, насколько глубоким будет ухудшение. Бюрократам нужно отчитываться о применении санкций. Ничего личного, такая работа.

Четвертое. Направленность санкций и контрсанкций труднопредсказуема. Обоснование удара США по «Русалу» и другим компаниям многих удивило надуманностью. Но в этом суть политической эффективности. Бояться должны все: у бизнеса, как у заключенного, должно быть состояние «тревожной поднадзорности» — ты постоянно в поле зрения. Прийти и наказать могут в любой момент.

Пятое. У бизнеса есть возможности адаптироваться. Их охотно предоставляют правительства обеих сторон в виде кнутов и пряников. Наличие санкционного комплаенса — возможность снизить риски проблем с американским Минфином. Но комплаенс де-факто толкает компании на признание санкций, а в перспективе у нас вполне можно будет получить за это тюремный срок. Для бизнеса — убийственная мера, ведь следователь вряд ли будет вникать в пользу коммерции. Для государства — обычная модель. И наоборот: можно воспользоваться правительственной поддержкой в России, но попасть под удар американцев. Бизнес проигрывает, неся трансакционные издержки и оплачивая риски.

Однако стоит отметить, что многие американские компании несмотря на санкции не желают прекращать работу в РФ и уходить с российского рынка.

Обе стороны заинтересованы во взаимовыгодном торгово-экономическом сотрудничестве. Важно, что в фокусе дискуссий - приоритеты и проблемы бизнеса в нынешних условиях, когда в отношении России действует множество санкционных механизмов.

Поездки посла РФ в США Анатолия Антонова в штаты Калифорния и Юта в 2018 году также подтверждают, насколько востребованы контакты между деловыми кругами, между регионами наших стран, насколько сильно ощущается их дефицит на местах. "Мы готовы продолжать диалог с теми бизнесменами в Америке, которые желают и в дальнейшем сотрудничать с нашей страной. Заинтересованы в передаче технологий, привлечении американских фирм к развитию нашей промышленности и инфраструктуры", - подчеркнул посол РФ.

"Работающий у нас бизнес не хочет уходить с российского рынка", - добавил дипломат. По его словам, "свидетельство тому - активное участие компаний из США в проводимых в нашей стране крупных экономических форумах, открытие новых предприятий". Антонов напомнил, что "американская бизнес-делегация вновь была одной из самых крупных на майском Петербургском международном экономическом форуме" и насчитывала более 550 представителей.

Существует ряд примеров развития связей между бизнесом. Так, в прошлом сентябре на площадке особой экономической зоны "Титановая долина" в городе Верхняя Салда в Свердловской области открыт второй завод Ural Boeing Manufacturing по выпуску титановых штамповок и изготовлению конструкций крыла, фюзеляжа и шасси для авиалайнеров Boeing. А нефтесервисная компания Baker Hughes запустила в Тюмени завод по производству нефте- и газодобывающего оборудования.

Расширяются вложения корпорации Mars в производственную деятельность и экологическую безопасность в России. Хорошую динамику набрало двустороннее взаимодействие в локализации в России выпуска лекарств. Нельзя не упомянуть визиты министров энергетики США и РФ в июне и сентябре того года.

Что может стать эффективным путем возмещения потерь в двусторонней торговле?

Безусловно, наращивание связей между американскими штатами и российскими регионами, а также между городами двух стран.

Необходимо искать новые методы и пути для восстановления полноформатного общения между странами и развития взаимовыгодного делового партнерства.

Хорошую возможность для презентации инвестиционных возможностей российских регионов предоставляют ежегодные встречи АРДС.

Однако более эффективный путь - прямые связи штатов и регионов. Так, например, Штат Юта и Рязанская область уже начали программу сотрудничества в области медицины и образования. Правительство Москвы направляет своих представителей в Нью-Йорк, Хьюстон, Сан-Франциско, Лос-Анджелес с целью укрепления двустороннего сотрудничества в здравоохранении. И таких примеров много.

Большой потенциал видится в возрождении побратимских связей, которые были установлены в 1990-е годы, но впоследствии сошли на нет. Однако интерес к такому взаимодействию возрастает. Так, например, в Солт-Лейк-Сити представители американских городов говорили о необходимости активизации побратимских связей между Солт-Лейк-Сити и Ижевском, Туэле и Камбаркой, Вест-Джорданом и Воткинском.

Все в наших руках.

Вспомним, что на чемпионат мира по футболу в России из США приехали 46 тыс. человек, больше гостей было только из Китая. Говорит ли это о чем-то?

В области двусторонних отношений между США и Россией сохраняются межправительственные и межведомственные договоренности по различным вопросам. США, так же как и Россия, заинтересованы в развитии взаимной торговли, ее диверсификации, развитии совместных инвестиционных и других проектов в ключевых областях. Во многом развитие экономических отношений между двумя ведущими державами мира будет зависеть от скорости и эффективности устранения негативных моментов, сдерживающих на сегодняшний день процессы расширения взаимовыгодного торгового и инвестиционного сотрудничества.

Равноправные, взаимоуважительные, взаимовыгодные и прагматичные отношения, в которых не должно быть сильного и слабого, младшего и старшего, уважительное отношение к национальным интересам обеих сторон -вот к чему стоит стремиться в двустороннем сотрудничестве. И в руках молодых лидеров находятся все инструменты для создания взаимности и конструктивного сотрудничества в той мере, в какой к этому готова каждая из сторон.