Если она будет держаться только до апреля, то на определенный период связь с аэропортом будет потеряна. Летом ходят баржи, но пока лед не растает, аэропорт отрезан от города. В Канаде тоже есть общины, которые полностью зависят от ледовых переправ. В теплое время года грузы доставляют по воздуху, но это очень дорого. Если, например, на шахту не удается доставить грузы, пока лежит лед, добыча остановится, ведь тяжелое оборудование и горючее нельзя доставить вертолетом. В этой области множество возможностей и множество рисков, и Канада и Россия должны работать бок о бок, чтобы справиться с ними.

G: Помимо северных территорий в каких регионах России вы видите перспективы для развития российско-канадского сотрудничества?

Д. С.: Когда меня назначили послом, люди, которые знают Россию намного лучше, чем я, в один голос советовали чаще выбираться за пределы Москвы и Санкт-Петербурга, ездить по регионам. И я стараюсь ездить по России. Меня поражает, насколько динамично развиваются регионы. На мой взгляд, люди там отлично понимают, в чем заключаются проблемы, знают, как их надо решать, и располагают соответствующими ресурсами. Яркий пример — Казань. Татария — регион, где есть нефтегазовые ресурсы и транспортный узел. У правительства Республики Татарстан есть стратегия, и оно ее реализует. Мы с ним сотрудничаем в различных областях — добыча нефти и газа, обработка, помогаем решать экологические проблемы нефтедобывающей отрасли. Кроме того, мы сотрудничаем в авиационной отрасли. Потенциал огромный.

Еще пример — Екатеринбург. Большинство российских мегаполисов сейчас находится на стадии замены устаревшей советской инфраструктуры, в частности жилого фонда. У Канады огромный опыт в каркасном деревянном строительстве — это дома, которые отлично подходят для холодного климата. Еще один регион, уже на юге,— Ростовская область. Туда мы поставляем сельскохозяйственную технику, то есть здесь тоже существует масса возможностей для нашего сотрудничества. Сибирь в целом помимо северных земель интересный регион для сотрудничества в области энергетики. Есть ресурсы — реки, но есть и огромные расстояния, и огромное количество электричества, которое теряется на ЛЭП. Здесь мы тоже можем многое дать друг другу.

G: В этом году исполняется 16 лет деятельности Канадской деловой ассоциации в России (CERBA). Как вы оцениваете ее деятельность? Назовите главные ее достижения.

Д. С.: CERBA ведь начиналась как социальный клуб. Группа канадских бизнесменов собиралась, чтобы просто пообщаться и выпустить пар. Но с тех пор как я приехал в вашу страну, CERBA стала голосом канадских бизнесменов в России. И не только в России: у них есть представительство в Казахстане и пять представительств в Канаде. Они представляют не только тех, кто работает в России, но и тех, кто в Канаде проявляет интерес к России. Посольство очень тесно с ними работает. Я ездил с ними в Коми, в следующем месяце поеду в Тюмень. Визит в Тюмень организован при активном участии представительства в Калгари, нашем центре нефтегазовой промышленности. Они нашли канадские компании, которые реально заинтересованы в сотрудничестве с коллегами в Тюменской области. Это позволяет проводить эффективные встречи: им не приходится обсуждать общие вопросы, они сразу переходят к практическим аспектам взаимовыгодного сотрудничества.

CERBA выступает в роли чирлидера для канадской промышленности в России. Ведь наши потенциальные партнеры не всегда понимают, что может предложить Канада. Точно так же канадские бизнесмены не до конца осознают, какие возможности есть в России.

Кстати, CERBA начала сотрудничать с Российским союзом промышленников и предпринимателей и совместно они создали Российско-канадский деловой совет в 2000 году. Это организация объединяет высшие круги российского и канадского бизнеса и создает платформу для дискуссий на высшем уровне. Эта группа и в дальнейшем будет важным инструментом сотрудничества. В чем мы сейчас нуждаемся, так это в историях успеха.

G: Они уже есть?

Д. С.: Да, но пока не так много. Одна из таких историй — месторождение золота на Чукотке Купол, разработкой которого занимается канадская корпорация Kinross Gold. Это многомиллионные прямые инвестиции в стратегически важной золотодобывающей промышленности. Купол очень тесно сотрудничало с федеральными и региональными властями, а также с представителями коренных народов, то есть связи устанавливались на всех уровнях. Еще один яркий пример — Magna, производитель автокомплектующих. У нее сейчас пять заводов в России, и она весьма успешно интегрирована в процесс возрождения российского автопрома. Продажи компании Bombardier достигли уже критической массы. Pratt & Whitney — компания, которая производит авиационные двигатели. У нее есть филиал в Санкт-Петербурге, который аффилирован с центральным офисом в Канаде. Инженеры в Санкт-Петербурге работают над чертежами, потом, когда здесь рабочий день заканчивается, работа над ними продолжается в Канаде, то есть процесс происходит круглосуточно. И еще одна необычная история, которая, я думаю, будет иметь здесь огромный успех,— это Cirque du Soleil. У него, возможно, скоро будет постоянная площадка в России. Так что истории успеха есть.

Со стороны России хочу отметить растущий интерес к инвестициям в Канаду. Так, «Ростсельмаш» приобрел тракторный завод Buhler в Канаде. «Роснефть» недавно заключила сделку с Exxon и получила доступ к канадским шельфовым месторождениям. Развивается сотрудничество в области нанотехнологий, создан венчурный фонд, который определяет проекты, в которые Россия могла бы инвестировать. Проводится совместная работа по медицинским изотопам. Готовится соглашение по космическому сотрудничеству. Я думаю, что космос станет еще более важной частью отношений, чем сейчас. Все эти инициативы вносят еще больше разнообразия в картину нашего и без того весьма многогранного сотрудничества.

G: Расскажите, какую роль в отношениях между двумя странами играет Канадское агентство развития экспорта (EDC). Кто его основные клиенты?

Д. С.: У него три основные зоны ответственности. Первая — решения по финансированию и страхованию для канадских экспортеров и инвесторов. Вторая — это решения по финансированию и страхованию для российских клиентов и партнеров. Третья — поддержка канадских прямых инвестиций в Россию. С тех пор как в Москве открылось представительство EDC, оно способствовало инвестициям более $6 млрд в канадско-российский бизнес и в бизнес со странами СНГ. Из них $900 млн — в 2011 году. И из этих $6 млрд $2 млрд — это прямая финансовая поддержка покупателей канадских экспортных товаров. В прошлом году EDC оказал помощь почти 200 канадским компаниям, которые экспортируют товары в Россию. EDC и Сбербанк только что объявили об учреждении торгово-финансового партнерства объемом $275 млн. Эта линия финансирования позволит клиентам Сбербанка работать напрямую с канадскими бизнесменами, экспортирующими товары в Россию.

G: Почему Канада не входит в список популярных у россиян туристических направлений?

Д. С.: Наши страны во многом похожи, так что понятно, что мало кому захочется ехать в Канаду посреди зимы. Лыжники могут поехать в Уистлер, на другие горнолыжные курорты. Но проблема в расстоянии. Не существует маршрутов через Тихий океан, летать можно только через Европу, так что если кто-то хочет съездить в Ванкувер, дорога получается дорогой и долгой. Думаю, со временем, когда людям захочется чего-то нового, в Канаде для них найдется масса интересного. У нас отличная инфраструктура для рафтинга, скалолазания и других видов спорта. Да и сами города прекрасные: Монреаль, Торонто, Ванкувер постоянно занимают первые места в рейтингах ООН лучших городов для жизни: море, горы и очень расслабленный образ жизни. Еще Калгари, Скалистые горы, Ниагарский водопад. Кстати, канадское вино получает все более высокие оценки мировых виноделов. Да и просто стиль жизни. Москва — это, как известно, город для гурманов. То же касается и Торонто. По моим ощущениям, туризм будет развиваться. И не будем забывать о людях, которые приезжают в Канаду учиться.

G: Вы ожидаете политических и экономических перемен от третьего президентства Владимира Путина?

Д. С.: У всех правительств сейчас одна и та же задача — ограниченные ресурсы и повышенный спрос на эти ресурсы, который превышает предложение. Мы усваиваем уроки экономического кризиса и входим в период жесткой экономии. Правительства не смогут выйти из этой ситуации, просто расходуя ресурсы. Думаю, именно с этими задачами столкнется премьер-министр, вернувшись на президентский пост. Я верю, что процесс экономической модернизации в России продолжится. И, полагаю, Канада сыграет в этом свою роль. Взаимовыгодные инвестиции будут приветствоваться как часть процесса модернизации, причем во всех областях: образование, здравоохранение, замена советской инфраструктуры и жилого фонда, пенсии. Мы можем обмениваться опытом, и это будет полезно. В то же время мне кажется, что правительство должно будет реагировать на растущие требования городского класса, особенно молодежи. Российская молодежь произвела на меня огромное впечатление. Она прекрасно образована, технически подкована, как и вся молодежь мира, и очень мобильна. Одна из важных задач правительства — соответствовать ожиданиям этой группы.

G: Москва задыхается в пробках. Вы никогда не думали выступить с инициативой перенять канадский опыт обустройства транспортной инфраструктуры, как, например, в Монреале или Торонто?

Д. С.: Главная проблема состоит в том, что Москва — это старинный город. Как можно перепланировать центр Москвы со всеми его историческими зданиями, церквями и дорогами, которые появились во времена лошадей и колясок? Я много раз общался с московскими властями на тему городского планирования и возможностей развития транспорта. Концепция новой Москвы по идее призвана разгрузить центр. Московские власти очень заинтересованы в обмене опытом с такими компаниями, как Bombardier, на предмет развития инфраструктуры, транспортных маршрутов, развития скоростных поездов. Как заставить людей пересесть из машин в автобусы, в метро. В Москве уже есть одно из крупнейших метро в мире. И это ресурс, который можно развивать. Например, Bombardier может поставлять поезда, трамваи, поезда автоматического легкого метро (монорельса), как в Ванкувере. Еще в Канаде есть отличные решения для холодного климата. Нижний уровень в Торонто и Монреале соединен системой подземных переходов. В Калгари иначе: там здания соединены надземными коридорами. Можно пройти практически весь центр города, не выходя на улицу. Вам определенно стоит приглядеться к канадскому опыту при планировании новой Москвы.

G: Вы приобрели в Москве какое-то новое хобби? Чем занимаетесь в свободное от работы время?

Д. С.: Все мои новые увлечения так или иначе связаны с Россией. До этого я работал в Китае и Японии, так что приходится быстро нагонять. У меня каждый день урок русского, читаю русскую литературу, чего не делал в университете. Уже прочитал половину «Войны и мира». Мы с женой много гуляем по Москве с путеводителем по разным необычным местам. Стараюсь путешествовать по России помимо командировок. Сейчас вот хочу проплыть на теплоходе от Москвы до Петербурга или по Волге. А еще одно наше хобби — белый сибирский котенок по имени Снежок, который терроризирует теперь нашу старую кошку. Так что, как видите, все крутится вокруг России.

Записала ОЛЬГА ПЕКАРЕВСКАЯ

ЗДАНИЯ В ТОРОНТО И МОНРЕАЛЕ СОЕДИНЕНЫ СИСТЕМОЙ ПОДЗЕМНЫХ ПЕРЕХОДОВ. В КАЛГАРИ — НАДЗЕМНЫМИ КОРИДОРАМИ. МОЖНО ПРОЙТИ ПРАКТИЧЕСКИ ВЕСЬ ЦЕНТР ГОРОДА, НЕ ВЫХОДЯ НА УЛИЦУ



ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ДЖОН СЛОАН: «Я ВИЖУ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА И ВЕРЮ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ВЫЙДУТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ»