



From the President Helen Teplitskaia

1000 What are the biggest challenges you had to overcome in facilitating U.S.-Russian trade and investment?

I founded the American-Russian Chamber of Commerce & Industry in 1992, when Russia was not considered an attractive market. Cold War biases were still strong and differences in legal and taxation climate, culture clashes and lack of information on trade and investment opportunities were major obstacles that had to be overcome. Today, many challenges still exist, but Russia has undoubtedly come a long way in implementing economic reforms, creating a market economy and building democracy.



Helen TEPLITSKAIA,
President of the *American-Russian Chamber of Commerce & Industry*

of the Illinois Secretary of State and hand wrote the application to form the American-Russian Chamber of Commerce & Industry. Looking back, without any external support, this initiative was destined to fail. However, it turns out that when you have a worthy cause, guts and commitment, everything is possible.

ICC - How did ARCCI start off the ground?

We were in a typical "Catch 22" situation – no financial resources and no record of success. Invitations to big corporations to join generally resulted in responses like "There are many organizations that need help. Prove you can be sustainable and we will think about joining."

Our breakthrough started from convincing then president of Amoco Production Company, Bill Lowrie, to give a permission to use a quote from his *Crain's Chicago Business* interview in which he said that "being in Russia is like being a kid in a candy store." Breaking the stereotype in Russia's perception was key and using this quote in the first ARCCI brochure really made a difference. Amoco became one of our first members. They donated our first desks, computer and a printer, and we will be forever grateful for their support and trust.

We were also extremely fortunate to have then Mayor of Saint Petersburg, Anatoly Sobchak, as our inaugural



Russian Ambassador Yuri V. Ushakov (4th from left in the first row) and Helen Teplitskaia welcome the winners of the Golden Galaxy Award to the Russian Embassy in Washington, D.C.

chairman. Mayor Sobchak and other leaders of the Saint Petersburg Government, which included Vladimir Putin, Alexey Kudrin, German Gref, and Dmitry Kozak, played a major role in attracting investment into Saint Petersburg. Joint efforts of the ARCCI and Saint Petersburg Administration resulted in creation of the city's first mobile telephone network installed by Motorola, building of the Wrigley and Gillette plants, and construction of the largest Saint Petersburg business center by the Chicago-based Golub Company. Since then, many other multinationals, including Access Industries, Boeing, BP, Case New Holland, Caterpillar, ConocoPhillips, DHL, Ford, Hyatt, Ingersoll-Rand, Lockheed Martin, Morgan Stanley Dean Witter, Pepsi-Cola, and PricewaterhouseCoopers participated in our activities.

ICC - What are the most important services offered to the US members? So far, you mentioned only multinationals. How do small and medium size businesses benefit from your organization?

First and foremost, ARCCI helps members – be they multinationals or small businesses, go beyond the headlines in understanding Russia, it's political and business climate. We facilitate direct contacts with the federal, regional and local governments, private sector companies and financial institutions and provide current customized information on trade and investment

opportunities. Bottom line is to help members be preventive rather than curative and establish long term profitable presence in the Russian and other former Soviet markets. Project based assistance ranges from strategy advice to lobbying, marketing, distribution and public relations support.

ICC - How does ARCCI assist Russian companies? Are there any drastic differences between services to your U.S. and Russia-based members?

As Russian companies incorporate Western business practices and standards, clashes in business culture are less frequent and types of services are more similar to those provided to the U.S. members. The ARCCI's current focus is on bringing Russia's regions closer to the U.S. markets and helping investors find hidden treasure chests beyond Moscow and Saint Petersburg.

Due to a lack of information and promotion, Russian people's legendary talents, hard work and resilience are still grossly underestimated and underused. To bridge this gap, we help Russian companies, their projects and brands become known in the U.S. In addition to our ongoing marketing and public relations campaigns to improve Russia's image, in 2001, the ARCCI instituted the "Golden Galaxy" Awards program, which selects the most successful companies in the regions and helps them find trade and investment partners in the U.S.

Jointly with the Russian Embassy, Trade Representation and the U.S. Department of Commerce Service for the Newly Independent States (BISNIS) and our information partner – *The Washington Times*, we distribute information about the winners and their proposals and organize their visits to New York, Washington, D.C. and several other U.S. cities. During their visits, the winners make presentations at business roundtables, investment fairs, press conferences and gala events.

Beginning 2004, to facilitate Russian companies' access to the international financial markets, the ARCCI initiated networking with the New York Stock Exchange. We organized the Golden Galaxy winners' visit to the NYSE, during which they learned about the listing process and participated in the bell ringing ceremony.

ICC - When we called to arrange for an interview, you were in France. What brought you there?

As president of the American-Eurasian Chamber of Commerce (AUCC), which I co-founded in 1995, I have been invited to co-chair the 6th Eurasian Business Summit held in Evian, France and Geneva, Switzerland in June, 2005. The event addressed the US-Eurasia relations, foreign direct investments in cross-border infrastructure projects and political risk management. The Summit is over, but our work on finding investors and trade partners for the projects we discussed, is just beginning. Taking this opportunity, I would like to cordially thank the ICC leadership for outreach to our organization and look forward to our long term mutually beneficial cooperation. ●

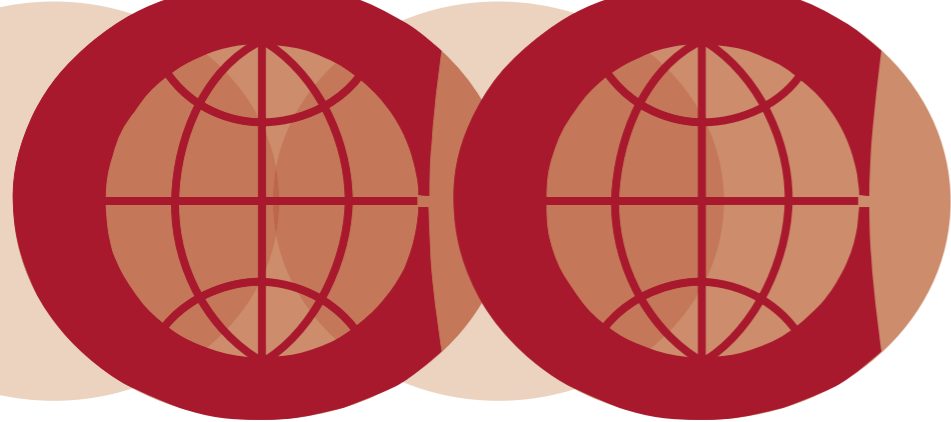


Helen Teplitskaia accepts "Speaker of the Day" award at the 6th Eurasia Business Summit held in Evian, France as Mark Proskourine, President of LVA Ventures (left) and Grigory Tomchin, President of All-Russia Association of Privatized and Private Companies look on.

ICC - How did you come up with an idea to found the ARCCI?

While participating in the World Bank conference, I was disappointed that unlike Poland, Russia was not on the agenda and did not spark any interest among investors. My follow-up research indicated that no bilateral chamber of commerce to facilitate US-Russian business ties existed at the time. It was my second year in the U.S. and as naïve as it sounds today, I simply walked into the office





Интервью с Еленой Теплицкой, Президентом Американо-Российской Торгово Промышленной Палаты



К

Какие основные препятствия Вам пришлось преодолеть в работе над расширением торговли и инвестиций между США и Россией?

Я основала Американо-Российско Торгово Промышленную Палату (АРТПП) в 1992 году, когда Россия не воспринималась как привлекательный рынок. Взаимные предубеждения оставшиеся со времен Холодной Войны, значительные различия в законодательстве, налогообложении, культуре ведения бизнеса и отсутствие информации о торговых и инвестиционных предложениях вызывали основные сложности в работе. Несмотря на то, что многие проблемы остаются, Россия безусловно достигла значительных успехов в проведении экономических реформ, создании рыночной экономики и построении демократического общества.

Участвуя в конференции Мирового Банка, я столкнулась с тем, что в отличие от Польши, Россия даже не была включена в повестку дня и не вызывала никакого интереса у инвесторов. Позднее я с удивлением обнаружила, что в то время в США не было ни одной организации занимающейся развитием деловых связей между США и Россией. Именно тогда у меня возникла идея основать. Это был всего лишь второй год моего пребывания в Америке, и как ни наивно это звучит сегодня, я просто зашла в офис Секретаря Штата Иллинойс и от руки заполнила заявление о создании Американо-Российской Торгово Промышленной Палаты. Друзья утверждали, что без поддержки эта инициатива обречена на провал. Тем не менее, оказалось, что если цель понастоящему важна и при этом есть смелость и настойчивость, нет ничего невозможного.

С чего началась деятельность Палаты?

Мы начали в типичной ситуации “уловка-22” – ни финансовой поддержки, ни истории успеха. Приглашения большим компаниям вступить в организацию обычно кончались ответами типа “Есть много организаций, которым нужна помощь. Докажите целесообразность, и мы подумаем о членстве.” Переломным моментом стало согласие президента нефтяной компании Amoco Production, Билла Лаури/Bill Lowrie на использование в первой брошюре Палаты цитаты из его интервью в журнале Crain’s Chicago Business, где он сказал, что “быть в России – это как ребенку оказаться в магазине леденцов.” Ломка стереотипов в восприятии России является одним из ведущих направлений в нашей деятельности и публикация такой цитаты в брошюре АРТТП оказалось крайне эффективной. Amoco стала одним из первых членов нашей организации. Руководство компании подарило нашему офису первые рабочие столы, компьютер и принтер, и мы навсегда сохраним благодарность за их поддержку и доверие.

По-настоящему ключевую роль в становлении нашей организации сыграли первый председатель с Российской стороны – Мэр Санкт Петербурга Анатолий Собчак и лидеры его правительства, включая будущего президента России Владимира Путина, а также Алексея Кудрина, Германа Грефа и Дмитрия Козака, которые приложили много усилий для привлечения иностранных инвестиций в экономику города. Совместная работа Администрации Санкт Петербурга и АРТТП завершилась успешными инвестиционными проектами - строительством заводов Wrigley и Gillette, введением в строй мобильной системы связи Motorola

и созданием крупнейшего в городе международного бизнес центра Atrium Чикагской компанией Golub. С тех пор, многие другие мультинациональные компании, включая Access Industries, Boeing, BP, Case New Holland, Caterpillar, ConocoPhillips, DHL, Ford, Hyatt, Ingersoll-Rand, Lockheed Martin, Morgan Stanley Dean Witter, Pepsi-Cola, и Pricewaterhouse Coopers приняли участие в деятельности АРТТП. Прежде всего, АРТТП помогает всем членам Палаты – будь то мультинациональные или начинающие компании, отойти от газетных заголовков в понимании особенностей политического и делового климата России и Америки. Мы способствуем развитию прямых контактов с правительственными агентствами, международными финансовыми организациями и инвестиционными фондами, корпорациями, а также разрабатываем и распространяем собственную информацию о торговых и инвестиционных предложениях. Одна из основных задач – помочь компаниям снизить риски и прибыльно работать на рынках России и других стран бывшего СССР. Практическая помощь в работе над проектами включает различные аспекты - от привлечения инвестиций и маркетинга до содействия в создании дистрибьюторской сети, лоббирования и пиар в России и США.

Как АРТТП работает с Российскими компаниями? Есть ли принципиальная разница в услугах предоставляемых Американским и Российским членам организации?

Многие российские компании используют Западные стандарты ведения бизнеса и инвестируют за рубежом, в том числе и в США. Различия в деловой культуре становятся менее радикальными и, соответственно, услуги предоставляемые российским и американским компаниям становятся все более схожими. В настоящее время мы уделяем особое внимание раскрытию возможностей регионов России и помогаем инвесторам найти интересные проекты далеко за пределами Москвы и Петербурга. Из-за недостатка информации, потенциал, легендарные таланты и трудоспособность россиян в регионах значительно недооцениваются, поэтому мы делаем все возможное для того, чтобы Российские компании, их проекты и бренды стали узнаваемыми в США. В дополнение к нашим программам маркетинга и пиара направленным на улучшение имиджа России, в 2001, АРТТП учредила международную награду “Золотая Галактика/Golden Galaxy,” в рамках которой проводится отбор наиболее успешных компаний в регионах.

Совместно с Российским Посольством, Торговым Представительством, Отделом Новых Независимых Государств Министерства Торговли США (BISNIS) и нашим информационным партнером – газетой The Washington Times, АРТТП распространяет информацию о победителях конкурса Золотая Галактика, деловых предложениях, а также организует их визиты в Нью Йорк, Вашингтон, и другие города Америки. Во время визитов, лауреаты премии Золотая Галактика участвуют в презентациях, круглых столах, ярмарках



Елена Теплицкая принимает награду “Спикер Дня 6-го Евразийского Бизнес Саммита” в Эвиане, Франция. Награда вручалась Марком Проскуриным, Президентом ЛВА Венчерз (крайний слева) и Григорием Томчиным, Президентом Всероссийской Ассоциации Приватизированных и Частных Предприятий

инвестиционных предложений, пресс конференциях и торжественных гала приемах.

Начиная с 2004 года, для ускорения выхода Российских компаний на международные финансовые рынки, АРТТП установила партнерство с Нью Йоркской Фондовой Биржей. Лауреаты Золотой Галактики получают подробные консультации по процессу листинга и принимают участие в открытии торгов.

Когда мы связались с Вами для организации интервью, Вы находились во Франции. С чем была связана Ваша поездка?

В качестве президента Американо-Евразийской Палаты (АЕТП), которую я со-учредила в 1995 году, меня пригласили стать со-председателем 6-го Евразийского Бизнес Саммита, который проводился в Эвиане и Женеве в июне 2005 г. В числе прочих, на Саммите обсуждались вопросы отношений Евразии с Европой и США, прямые иностранные инвестиции в крупные межгосударственные проекты и управление политическими рисками. Саммит закончен, но работа по привлечению инвестиций в обсужденные проекты и поиск торговых партнеров только начинается. Пользуясь случаем, приглашаю Международную Торговую Палату к совместной работе над проектами и сердечно благодарю за сотрудничество.