

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**22—24 мая 2014**

**Деловой круглый стол**

**РОССИЯ — ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ КЛЮЧ К  
ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ?**

**22 мая 2014 — 15:30—16:45, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.4**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2014**

**Модератор:**

**Сергей Брилев**, Телеведущий, телеканал «Россия»; президент, Институт Беринга-Беллинсгаузена по изучению Америки

**Выступающие:**

**Эстебан Альборнос**, Министр электроэнергетики и возобновляемых источников энергии Эквадора

**Вальдрак Джентске**, Заместитель Министра иностранных дел Республики Никарагуа

**Андре Кларк Жулиано**, Исполнительный вице-президент по международному бизнесу, Samargo Correa

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

**Михаил Погосян**, Президент, председатель правления, ОАО «ОАК»

**Алексей Репик**, Сопредседатель, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»

**Андрей Слепнев**, Член Коллегии, Министр по торговле, Евразийская экономическая комиссия

**Участники дискуссии:**

**Сергей Васильев**, Член правления, заместитель председателя, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

**Хайме Горнштейн**, Управляющий директор представительства в Великобритании, Национальный банк социально-экономического развития Бразилии

**Борис Иванов**, Первый вице-президент, «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество)

**Дмитрий Морозов**, Генеральный директор, ЗАО «БИОКАД»

**Максим Сергеев**, Генеральный директор, ООО «Интер РАО – Экспорт»

**Петр Фрадков**, Генеральный директор, ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»

**Андрей Шишкин**, Вице-президент, ОАО «НК «Роснефть»

### **С. Брилев:**

Добрый день, дамы и господа!

Если бы пару лет назад нам сказали, что мы на Петербургском экономическом форуме будем обсуждать такую тематику, я бы не поверил. Но теперь мы встречаемся за этим круглым столом. Можно ли было предположить, что на данной сессии мы будем говорить об этих проблемах? Я выступаю в том числе как председатель общественной организации, представленной в Монтевидео несколько месяцев назад.

Все говорят о взаимодополняемости экономик России и Латинской Америки. Существует ли такой феномен? Есть некоторые сомнения, и об этом мы будем сегодня говорить. Мы можем быть конкурентами по определенным позициям, потому что мы экспортируем примерно одно и то же. Но есть и другие примеры: грузовики КАМАЗ используются в Бразилии, в Южную Америку поставляется много российского оборудования. На Кубе мы представлены уже в течение многих десятилетий. Таким образом, есть примеры и контрпримеры.

Хочу подчеркнуть с самого начала, что мы встречаемся в новых обстоятельствах, поскольку россияне — уже не россияне, а представители вновь созданного Таможенного союза. Поэтому можно говорить об установлении стратегических отношений — между Россией как таковой и Таможенным союзом, с одной стороны, и такими объединениями в Латинской Америке, как МЕРКОСУР, АЛБА, с другой стороны.

Будут острые вопросы, например: в чем мы будем торговать — в евро, долларах, никарагуанских кордобах или рублях? Об этом мы еще поговорим. Первым делом нужно обсудить институциональные проблемы. У нас есть представители правительственных ведомств России и Таможенного союза. Давайте начнем с нашего Правительства. Алексей Лихачев, прошу Вас.

## **А. Лихачев:**

Большое спасибо. Уважаемые коллеги! Разрешите приветствовать вас от имени организаторов очередного Петербургского форума. Спасибо за то, что вы приехали, за то, что так неравнодушно отнеслись к этому круглому столу. Из всех мероприятий этого Форума, в которых я принимал участие, ни одно не было отмечено таким эмоциональным подъемом, который наблюдался перед началом нашей сессии.

Что я хотел бы отметить? Во-первых, с большинством стран, представители которых присутствуют здесь, Россию связывают тесные, иногда очень доверительные политические отношения. Мы с удовлетворением отмечаем, что наши лидеры, наши правительства ведут очень продуктивный диалог в рамках интеграционных объединений — пусть и таких неформальных, как БРИКС, — и двусторонних контактов. В то же время, необходимо отметить, что уровень экономических отношений между нашими странами явно ниже того уровня политического доверия, уровня политических контактов, который сегодня является реальностью. В этом смысле мы, представители экономических ведомств, наверное, еще не выполнили свою задачу в полной мере.

Во-вторых, хочу остановиться на нашем торгово-экономическом сотрудничестве. Не буду мучить вас цифрами, скажу только, что наш валовой торговый оборот пока составляет лишь несколько процентов от объема внешней торговли Российской Федерации, даже если брать все страны Южной и Центральной Америки. Здесь, на мой взгляд, главной является следующая проблема: наши экономики — особенно если речь идет о таких активно развивающихся странах, как Аргентина, Бразилия, Чили, — не являются во многом комплементарными. Здесь нет простой схемы: мы вам — продукты, вы нам — энергоресурсы. В наших странах достаточно хорошо развит целый ряд отраслей: металлургия, машиностроение, в том числе в производстве транспортных средств.

Поэтому проблема одновременно оборачивается возможностью наладить технологическое сотрудничество, создавать производства с применением лучших технологий, лучших практик, которые существуют в наших странах. Здесь присутствует Алексей Репик, который представляет не только самое инновационное объединение российских предпринимателей, но и его самую инновационную составляющую — производство лекарственных препаратов. Его интерес к этому мероприятию говорит о том, что есть множество отраслей, где мы многого достигли вместе и можем достичь еще большего. Для этого следует ориентировать новое производство, новые проекты не только на наши рынки, но и на рынки третьих стран.

В-третьих, нужно создавать условия для развития торговли и инвестиций: не только увязывать наши двусторонние контакты с поддержкой проектов наших компаний, но и вывести эту поддержку на качественно новый институциональный уровень. Слева от меня сидит мой бывший начальник, сейчас он является министром по торговле Евразийской экономической комиссии. Он подтвердит, что, конечно, мы своими скромными силами поддержим двусторонние контакты. Мы всегда приветствовали усиление таких контактов, создание условий для преференциальной торговли между Таможенным союзом в составе России, Белоруссии и Казахстана (а в ближайшем будущем, надеюсь, также Армении и Киргизии), с одной стороны, и мощными интеграционными объединениями, имеющимися в Центральной и Латинской Америке, с другой.

В-четвертых, следует усиливать взаимодействие институтов развития и финансовых структур, расширение инструментария финансового, кредитного, страхового взаимодействия. Мы, конечно, выступаем за использование рубля в качестве преференциальной базовой валюты во взаиморасчетах, но необходимо выслушать мнение наших институтов развития и компаний, а также центробанков стран, представители которых здесь присутствуют.

В-пятых, необходимо повышать уровень бизнес-контактов. Сегодня ни одно заседание межправительственных комиссий, ни один официальный визит не проходят без полноправного участия в двусторонних контактах российских предпринимателей. Но, возможно, потенциал этих отношений более высок. Может быть, нам стоит увеличить частоту этих контактов и усилить взаимодействие предпринимателей. Хочу сразу сказать: мы будем действовать в соответствии с теми указаниями, которые даст бизнес. Мы готовы бросить дополнительные ресурсы на поддержание этих бизнес-контактов и повышение их уровня. В ближайшем году ожидается много контактов на высшем уровне. Думаю, этим нужно воспользоваться, чтобы повысить уровень бизнес-взаимодействия.

В заключение хочу сказать следующее: конечно, сегодня объем нашего торгового и инвестиционного сотрудничества — скорее, предмет изучения в высшей школе, а не предмет гордости наших правительств и экономических ведомств. Мне кажется, что показатели следует улучшать, а главное, делать сотрудничество более содержательным. Это задача нынешнего поколения руководителей, бизнес-капитанов нашей экономики. Я хотел бы, чтобы сегодняшнее обсуждение прошло в этом ключе. Спасибо.

### **С. Брилев:**

Большое спасибо. Непонятно, кто из нас работает на телевидении: в хронометраж Вы уложились замечательно.

Евразийский союз — это первая структура, о которой мы будем говорить. Она объединяет Россию, Белоруссию, Казахстан, Армению и Киргизию. Пару недель назад я был в Южной Америке и видел, каков там уровень таможенной интеграции. Когда вы едете из Чили в Аргентину или Уругвай, таможенных границ вы практически не наблюдаете. Такая же система запускается у нас. Мы ездили в Астану и видели нечто подобное. Поэтому я

думаю, что есть прекрасные возможности для взаимодействия этих двух объединений.

#### **А. Слепнев:**

Когда мы говорим о торговле стран Таможенного союза и стран Американского континента, мы видим достаточно простую картину. Показатели невысокие — чуть более 20 миллиардов долларов по прошлому году. При этом торговлю можно описать формулой «продовольствие в обмен на минеральные удобрения». Отрадно, что ряд технологических проектов уже разбавляют эту картину и придают торговле необходимую диверсификацию.

Первый выступающий говорил о схожести экономик. Что она порождает: проблемы или возможности? Наверное, это основной вопрос. Конечно, у стран Латинской Америки — например, Бразилии, Аргентины — похожая специализация, а также философия с акцентом на импортозамещение. Сегодня в России импортозамещение активно обсуждается в качестве одной из стратегий экономического развития. Мы должны понимать, насколько оно связано с ростом конкурентоспособности. Наверное, рост конкурентоспособности — это как раз та область, где есть возможность для кооперации. Мы развиваем интеграцию в рамках Евразийского экономического союза, который, надеюсь, будет создан буквально на следующей неделе. В Астане в ходе саммита будет подписан соответствующий договор. Он создаст новые возможности для нашей интеграции, но мы уже сегодня видим, что за три года существования Таможенного союза объем торговли ежегодно рос примерно на четверть, а то и на треть — за счет снижения барьеров и унификации регулирования. Снижение тарифных и нетарифных барьеров, унификация и сближение регулятивных процедур — все это может помочь бизнесу и облегчить контакты.



Мне кажется, что в работе по обеспечению конкурентоспособности и дальнейшего роста мы должны учитывать тенденции, существующие в мировой торговле. Главной из них является создание так называемых цепочек добавленной стоимости, или производственных цепочек. Мы понимаем, что по мере снижения барьеров между странами и сближения регулятивных процедур усиливается специализация каждой страны, растет опасность снижения степени диверсификации торговли. Здесь, наверное, нужно объединить наши ресурсы, чтобы мы выстраивали такие цепочки добавленной стоимости и такие производственные цепочки, которые бы обеспечивали необходимое нам место в международном разделении труда.

Это очень важно, и я считаю, что нам нужно сотрудничать прежде всего в тех отраслях, где мы действительно сильны. Это авиация, машиностроение, энергетика, ИТ, медицина и ряд других сфер — там, где мы можем усилить друг друга, чтобы работать на внутреннем рынке и выходить на рынки третьих стран. Мы в рамках комиссии готовы этому способствовать, содействовать диалогу. В настоящее время готовится соответствующий меморандум. Я надеюсь, что он создаст хорошую платформу для регулятивных контактов и для снижения барьеров. Очень важны и контакты между бизнесом.

Думаю, что все эти шаги, дополненные институциональным взаимодействием (у нас есть опыт создания совместных финансовых институтов, которые поддерживают проекты, есть опыт совместного государственного курирования высокотехнологичных проектов), создадут хорошую основу для дальнейшего углубления наших контактов и перехода к более продвинутым видам интеграции. Спасибо.

**С. Брилев:**

Андрей, можно сразу задать вопрос? Четырнадцатого июля, когда будет проводиться конференция в Монтевидео, туда приедет Ваша коллега Татьяна Валовая, министр по основным направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии. Понятно, что мы уже продумываем ее визит в штаб-квартиру МЕРКОСУРа. Думаю, что там ее спросят о готовности Таможенного союза к заключению договора о свободной торговле с МЕРКОСУРом или отдельно взятыми странами. Такие шаги — пока очень осторожные — были сделаны в отношении Новой Зеландии и Вьетнама в канун саммита АТЭС. Есть ли они вообще в планах?

**А. Слепнев:**

Об этом я и говорил в своем выступлении. Я считаю, мы можем и должны рассматривать продвинутые виды интеграционного взаимодействия союзов в качестве перспективы. Другое дело — как к ним подходить. Отсутствие развитой сети бизнес-контактов — и у нас, и в Латинской Америке — скорее является сдерживающим фактором, чем толчком к заключению подобных соглашений. Нам нужно обеспечить питательную среду для роста взаимного интереса и сформировать запросы от бизнеса в этом отношении. Я думаю, что в данном случае для этого есть все необходимые предпосылки.

**С. Брилев:**

Большое спасибо. Давайте теперь обратимся к латиноамериканской стороне. Есть страна со свежим опытом взаимодействия с российскими бизнес- и государственными структурами на предпринимательском направлении: это Эквадор. Я не знаю, какова должность эквадорского министра: по-английски написано «министр электроэнергетики». Думаю, Вы сами представитесь. Пожалуйста.

### **Э. Альборнос:**

Спасибо. В первую очередь, благодарю вас за возможность выступить перед вами в качестве министра электроэнергетики и возобновляемых источников энергии Эквадора. Я хотел бы передать братский привет от президента нашей страны Рафаэля Корреа и от народа Эквадора и подчеркнуть, что нас с Российской Федерацией связывают узы дружбы и сотрудничества. Мы осуществляем электрификацию, которая будет благоприятствовать реализации конкретных проектов на благо наших народов.

Наша встреча в прекрасном городе Санкт-Петербурге имеет особое значение. Сейчас мы идем по пути прогресса, основываясь на таких принципах, как равноправие, бережное отношение к природным богатствам и ресурсам, образование и всестороннее развитие человека. У нас очень велики запасы возобновляемых источников энергии: их необходимо использовать для удовлетворения спроса, который в нашей стране постоянно растет. Кроме того, нам необходимо создание широкой сети линий электропередач, которая бы охватывала все районы нашей страны. Следует рационально относиться к гидроресурсам. Все эти проблемы следует решать с учетом последних достижений науки и техники, путем развития человеческого и финансового капитала.

Мы делаем многое благодаря поддержке, которую оказывает правительство. В соответствии с принятой программой мы строим восемь новых гидроэлектростанций на 3 000 мегаватт. Стройка должна быть завершена к 2016 году. Мы будем создавать и средства генерации в секторе возобновляемых источников энергии. Все это подразумевает установление широкомасштабных коммерческих отношений с таким предприятием, как «Интер РАО», с которым мы в настоящее время разрабатываем два проекта в сфере гидроэнергетики и проект

строительства тепловых станций комбинированного цикла. Общая стоимость этих проектов превысит полтора миллиарда долларов, поэтому я хотел бы подчеркнуть важность нашего сотрудничества.

Кроме того, усиливаются наши контакты в области новых технологий. Появление новой системы электроэнергетики создаст новые возможности для использования таких источников энергии, как вода (в случае гидроэнергетики), газ, нефть и так далее.

Наше правительство рационально управляет различными секторами экономики в интересах всего общества. Новая система электроэнергетики позволит повысить доступность и качество услуг, оказываемых государством. Здесь возникают большие возможности для взаимодействия наших стран. Россия, Эквадор, Латинская Америка в целом могут объединить свои усилия и свой потенциал, чтобы разумно управлять этими системами в интересах всех государств и таким образом отвечать на вызовы современности.

**С. Брилев:**

Один вопрос, господин министр. Эквадор — особая страна, потому что он расположен на побережье Тихого океана и приоритет в нем отдается экономическим вопросам. Мы говорим о свободном рынке. Есть ли у вас полная поддержка со стороны правительства или нет? Как лучше работать с Россией — через правительственные структуры или через частные компании? Что подсказывает Ваш опыт?

**Э. Альборнос:**

Мы смогли выстроить очень хорошие и важные для нас деловые отношения с различными структурами, предприятиями, фирмами, чтобы содействовать реализации ряда проектов. С «Интер РАО», как я уже говорил, мы разработали два проекта на краткосрочную перспективу, и в

нашем портфеле есть еще два проекта. Таким образом, налажено чрезвычайно интересное и важное сотрудничество на уровне не только частных компаний, но также государственных предприятий. Речь идет о совместных предприятиях в различных секторах.

Примерно десять дней назад я вместе с министром иностранных дел присутствовал на встрече с представителями Кубы и Никарагуа. На пресс-конференции была затронута злободневная для предпринимателей тема — возможность свободной и легкой регистрации частных компаний в Латинской Америке, с учетом культуры этих стран. Я думаю, что это очень важно.

**С. Брилев:**

Я хотел бы задать вопрос заместителю министра иностранных дел Республики Никарагуа Вальдраку Джентске. Каково Ваше мнение по этому вопросу?

**В. Джентске:**

Большое спасибо. Я хотел бы поприветствовать всех присутствующих и передать им привет от никарагуанского народа и нашего команданте Даниэля Ортеги. На протяжении многих лет он ведет неустанную борьбу. Наша страна обновляется ускоренными темпами, необходимо напряженно работать, чтобы обеспечить экономический рост. Мы ищем новые методы работы и новых партнеров, стараемся укрепить связи с теми партнерами, с которыми мы исторически поддерживаем отношения, например с Россией. Отношения между Никарагуа и Россией имеют долгую историю. Недавно отмечалась 70-я годовщина установления дипломатических отношений между нашими странами. Уже почти три десятилетия Россия неизменно оказывает нам поддержку и помощь. Экономические отношения между нашими странами существуют в различных областях. Это, например,

сельское хозяйство, а также промышленность: производство автобусов нового поколения, автомобилей, тракторов. Есть и другие сферы сотрудничества, которые важны для нас, в частности борьба против природных бедствий и наркобизнеса. Так, мы используем российские технологии, российское оборудование в борьбе против незаконного оборота наркотиков.

Сейчас можно говорить о создании системы экономической интеграции стран Центральной Америки: укреплению интеграционных связей способствуют такие объединения, как SICA. В Центральной Америке проживает 50 миллионов человек, и наш опыт использования российских технологий может быть очень важен для всех центральноамериканских стран. Следует учитывать и объем взаимной торговли России с Никарагуа, составляющий примерно 90 миллионов долларов. Никарагуа — чрезвычайно важный регион Латинской Америки, который является своего рода площадкой для развития отношений как между правительствами, так и между частными компаниями. У нас есть серьезные коммерческие соглашения, позволяющие обеспечить производство товаров по российским технологиям в Центральной Америке и, в частности, в Никарагуа.

**С. Брилев:**

Я хотел бы задать Вам еще один вопрос. Мы говорим об отношениях России и Латинской Америки как о дополнительной возможности обеспечить глобальную интеграцию. Как можно использовать эту площадку — Никарагуа — для запуска новых проектов российских компаний?

**В. Джентске:**

Думаю, у этого вопроса есть два чрезвычайно важных аспекта. Мы говорим не только о Никарагуа, но о Центральной Америке в целом, потому что

именно такой подход позволит расширить объемы взаимной торговли. Кроме того, у нас есть договоры со странами Южной и Северной Америки, которые помогут облегчить доступ российской продукции на наш рынок. Мы входим в различные региональные организации, такие как НАФТА и АЛБА, объединяющая страны с сильной экономикой. Это также может способствовать выходу России на местные рынки.

**С. Брилев:**

Хочу передать слово Алексею Репику из наиболее передового российского предпринимательского объединения. Алексей, прошу Вас ответить на вопрос: что вам нужно от латиноамериканцев?

**А. Репик:**

Российский бизнес в последнее время больше ориентировался на внутренний рынок как источник роста. Он немного зашорен и не желает смотреть по сторонам. Нет желания, хотя возможности имеются. Здесь, на Форуме, я видел много коллег, являющихся членами нашего делового объединения — «Деловой России»: им есть что предложить на внешних рынках. Есть высокоразвитые технологии, и при этом мы всё равно остаемся в пределах своих границ, не пытаемся выходить на новые рынки. Латинская Америка и страны Карибского бассейна могут обеспечить большие возможности для роста, особенно сейчас, когда внутренний рынок еще предоставляет эти возможности, но при этом они уже близки к исчерпанию.

При этом надо четко понимать, что мы встретим конкуренцию со стороны транснациональных корпораций, которыми нас привыкли пугать. Они часто ограничивают возможность нашего выхода на новые рынки, в том числе на рынок Латинской Америки, который исторически тяготеет к США. Многие российские компании утверждают, что место занято. Это не так.

Конкуренция с транснациональными корпорациями так же сильна на внутреннем рынке России.

Я вижу здесь представителя фармацевтической отрасли — Дмитрия Морозова из компании BIOCAD, которая начала готовить свои продукты к запуску на бразильском рынке практически одновременно с их запуском в России. Я вижу здесь представителей медицинской промышленности и группы компаний «Электрон», и я знаю наверняка, что у их продукции есть большие перспективы. С моей точки зрения, Латинская Америка сейчас дает нам создать серьезный задел, который обеспечит конкурентоспособность нашей продукции в глобальном масштабе.

**С. Брилев:**

А если подумать о том, о чем мы частично уже упоминали — о регистрации там филиалов российских компаний, особенно, подчеркиваю, в свободных зонах МЕРКОСУРа? Присутствующие здесь латиноамериканцы по моему акценту понимают, почему МЕРКОСУР мне ближе, но речь не обязательно должна идти о МЕРКОСУРе. Это интересно? Или сказать что-то сложно?

**А. Репик:**

Если посмотреть на внешнеэкономическую деятельность российских компаний с точки зрения экспорта и импорта продукции, инвестиций и технологий, очень часто вопросов имеется больше, чем ответов. Мы работаем в среде, которая требует достаточно обширных и специфических знаний. Я считаю главной задачей следующее: деловые объединения нашей страны с помощью институтов развития, таких как ЭКСАР, должны прийти к более продвинутым формам внешнеэкономической деятельности, то есть не просто заниматься торговлей, а создавать свои компании в странах Латинской Америки. Необходимо действовать более простыми, понятными и чуть более структурированными методами.



**С. Брилев:**

ЭКСАР — это Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций.

Здесь присутствует Петр Михайлович Фрадков, представитель еще одной выдающейся политической династии новой России. С Вашего позволения, я к Вам позже, а сейчас попрошу Бориса Иванова или Максима Сергеева ответить на не совсем приятный вопрос. Я предлагаю вам признаться в одном грехе. Я общался с представителями крупнейших российских компаний, которые физически присутствуют в регионе, и однажды случайно спросил их: «Вы для завоза оборудования свободные зоны используете?» Это были люди из вашей «высшей лиги» компаний. Мне сказали: «Какие свободные зоны?» «Свободные зоны МЕРКОСУРа, чтобы беспошлинно ввезти материалы и оборудование». Меня спросили: «МЕРКОСУР — это что?» Я не преувеличиваю, состоялся именно такой разговор. Признайтесь, есть за вами такой грех? Я не буду спрашивать, знаете ли вы, что такое МЕРКОСУР: конечно, знаете. Но, приходя на рынок, в полной ли мере вы обладаете знаниями о том, как он выстроен в институциональном плане? Я не говорю о том, что iPad лучше покупать здесь, а не в Аргентине. Как лучше в плане завоза железок? Решите, кто из вас ответит.

**М. Сергеев:**

Давайте я начну.

**С. Брилев:**

Вы работаете как раз в МЕРКОСУРе. Венесуэла — «меркосуровская» страна.

**М. Сергеев:**

Мы, «Интер РАО — Экспорт», активно осваиваем рынок латиноамериканских стран, считая его очень перспективным, а главное — обладающим высоким потенциалом. Мы ждали таких вопросов. Могу сказать, что при разработке своей стратегии мы определили этот рынок как первостепенный для продвижения наших инжиниринговых услуг и продвижения отечественной продукции во время реализации всех наших проектов. Отечественная продукция уже составляет львиную долю всей используемой нами продукции. При этом поставки идут из России. Мы используем только официальные площадки. Более того, все оборудование проверяется и тестируется с обязательным участием инспекторов заказчика. Что касается финансовой поддержки, то мы ориентируемся на финансовую поддержку отечественных банков.

Надо отметить, что сейчас очень важны интеграционные процессы. Отдельно хочу сказать о роли Министерства экономики, потому что в этой области надо предлагать комплексные продукты и услуги как технического, так и финансового характера. Была образована отдельная компания, «Интер РАО — Экспорт», с целью создания интегрированных готовых продуктов: мы предлагаем техническое решение, возможность организации финансирования, а впоследствии — эксплуатации.

Министр энергетики Эквадора уже упомянул о наших совместных проектах. Мы также работаем в Венесуэле, считаем перспективными рынки Аргентины, Кубы. Но главное, в последние два-три года обсуждается и развивается целая система мер поддержки. Как уже было сказано, создан ЭКСАР. Большие изменения идут во Внешэкономбанке. Нужно продолжать встречаться и делать это как можно чаще и регулярнее, отрабатывать и дорабатывать проекты: только их практическая реализация продемонстрирует узкие места. Необходимо, чтобы обоюдная заинтересованность привела к более серьезным результатам.

На отчетной сессии Министерства экономики было сказано, что один из основных векторов развития — экспорт российской продукции. Как раз этот рынок позволит нам экспортировать высокотехнологичную продукцию. У нас есть соответствующий опыт, и наш reference list уникален.

**С. Брилев:**

Извините меня за профессиональную настойчивость, но на вопрос о свободных зонах Вы не ответили.

**Б. Иванов:**

Что такое МЕРКОСУР, мы знаем. Мы в этой зоне присутствуем с 2006 года. Здесь, на Форуме, я представляю не только банк, но и специализированный холдинг «ГПБ Глобал Ресорсиз», который работает в Латинской Америке и в 16 африканских государствах — от Эритреи до Мали, от Кот-д’Ивуара до Мозамбика. Поэтому МЕРКОСУРом нас не очень-то напугаешь. У нас есть достаточно большая команда специалистов по этим странам, а также по Венесуэле, по Эквадору, которые мы рассматриваем с точки зрения возможной работы.

Как и Максим, мы относимся к той узкой прослойке, представители которой смотрят на интеграционные процессы изнутри. В Венесуэле мы уже достаточно давно, с 2011 года, реализуем проект под названием Petrozamorа. Это совместное предприятие по добыче тяжелой нефти на действующих месторождениях Кампос Лагунильяс Тьерра и Бачакеро Тьерра. По российским меркам проект, может быть, и невелик, но тем не менее ресурсная база составляет около полутора миллиардов баррелей, а добыча — 70 000 баррелей в сутки.

Наша задача достаточно проста: повысить эффективность. Для этого, соответственно, необходимы деньги, и «Газпромбанк» финансирует — это к вопросу об интеграционном взаимодействии — данное совместное

предприятие. В прошлом году, во время визита президента Мадуро, были приняты соответствующие решения. На наше СП выделено 1,2 миллиарда долларов, много средств направлено на приобретение техники, в том числе оборудования для закачки пара. Собственно, это и есть ответ на Ваш вопрос. Действуем мы по таможенным правилам МЕРКОСУРа, что дает значительный экономический эффект.

Пока эффективность проекта в целом сложно оценить, поскольку он начал осуществляться совсем недавно. Первые деньги в СП мы вложили несколько месяцев назад. Это ответ на Ваш вопрос, заданный Алексею Репику: зачем нам Латинская Америка? Все банально и цинично: там можно заработать, причем заработать очень хорошо. Этот регион удален от нас географически, но близок нам политически. В авангарде интеграционных процессов в Латинской Америке идут такие страны, как Венесуэла, Куба, Никарагуа, Аргентина, Чили. Это страны, которые сейчас близки нам в политическом отношении, либо те, с которыми у нас давно установлены связи. Мы придерживаемся одинаковых или очень схожих позиций по внутривнутриполитическим и международным вопросам. Это облегчает интеграцию.

Скажу несколько слов о нашем предприятии. Наше российско-венесуэльское СП отгружает нефть по двум адресам. Из общего количества 70 тысяч баррелей в сутки уходит частично на завод Nynäs в Швеции, который, кстати, на 51% принадлежит венесуэльской компании PDVSA. Второй наш покупатель — американская компания Citco, 100%-ная «дочка» венесуэльской стороны, которая контролирует весь восточный рынок с точки зрения поставки нефтепродуктов в Северную Америку. Она имеет шесть действующих нефтеперерабатывающих заводов в США.

Любопытная тенденция: мы как банк активно присутствуем в сырьевых проектах в Африке — и по твердым минералам, и по нефтегазу. И мы уже получаем очень интересные предложения от наших латиноамериканских

партнеров, которые хотят рассмотреть возможность взаимной работы на африканских рынках. Это достаточно необычный тренд: латиноамериканские компании с помощью России устремляются в те страны и регионы Африки, где мы за последние несколько лет восстановили наши позиции.

**С. Брилев:**

Большое спасибо. Очень важная ремарка.

Мы с вами без конца упоминаем множество стран — наших союзников, но забываем об одной стране, которая, как и Россия, является участником БРИКС. У нас здесь есть представители Бразилии.

**Sergei Brilev:**

Am I allowed to address you in Spanish, or better in English? Given the circumstances, I am always trying to be careful with the Brazilians. Where are you as far as Russian-American relations are concerned? Is BRICS your priority, or would you prefer to have a new mechanism of cooperation with Russia.

**Andre Clark Juliano:**

First of all, thank you for having us here today. We represent the private sector in Brazil. We are family owned, and one of the biggest conglomerates in Brazil. We are one of the very few groups in Brazil that has internationalized outside Brazil, both in Latin America and now in Africa. We are probably the Brazilians with the largest asset base on African territory, with just over USD 3 billion in assets in Africa.

Our company is 75 years old, and it began the journey of internationalization many years ago. During this journey we have learned a number of things and we have certain insight. I would like to make the point that both Russia and Brazil are in pursuit of gains in productivity. We have a huge challenge ahead of us, and

productivity comes with innovation. It has been shown quite recently that the biggest driver of innovation is cooperation with other countries in industry, services and technology.

**Sergei Brilev:**

Sorry to interrupt you but I have a question about industrial cooperation. If you look at Russia and Brazil, this country produces the Sukhoi Superjet. If you are looking for a competitor to the Superjet, go to Brazil. Is industrial cooperation between countries like Russia and Brazil viable?

**Andre Clark Juliano:**

It is viable. There are a number of important strategic imperatives for both countries. There are two imperatives that are key. One of them is the integration of Latin America. It is imperative for Brazil to link the Atlantic Ocean to the Pacific Ocean and it is imperative for Russia to gain competitive access to the Brazilian market.

In that sense, there are three sectors in the industrial or technological areas in which Brazil and Russia have huge potential for cooperation. The first one is energy in the broad sense: oil and gas, nuclear and of course hydro, with which we have a long history of cooperation. Then there is rail. Russia has a long history in rail. It has probably the single largest rail system in the world, and Brazil, with similar geographic dimensions, completely lacks this industry. We do not have rail any more. We are just starting to rebuild it. We need a rail link to integrate Latin America and Brazil.

Finally, there is the high technology industry in defence, and high technology in general in the health sciences. I think that on the strategic level, the potential for us to benefit from this is huge. However, on the technical level, we have huge gaps. Brazilian and Russian companies have limited knowledge of each other. It is our hypothesis that, at least in terms of infrastructure, high quality, socially

sustainable projects that deliver the maximum benefits to the people of the country, be it in Brazil or third-party countries of cooperation, such as Africa or other Latin American countries, could be the single biggest area of cooperation. This would create jobs, lead to the training of quality people, and in particular foster something that is dear to Latin Americans and to Brazilians, which is social cohesion.

There is a certain social technology in developing infrastructure projects, and Brazilians and Russians share the same values. We have decided to have the same social structure, and this is a very powerful idea.

**Sergei Brilev:**

We are the biggest country in the world. Thank you for saying what you have just said. It was interesting. You have basically answered all the questions that I put forward at the very start of this conference. Cooperation in terms of industry, investment and innovation is in fact viable, and all those examples you have just mentioned prove this.

Как Вы считаете, БРИКС является приоритетом для России или существуют какие-то новые инструменты, обеспечивающие сотрудничество с Россией?

**А. К. Жулиано:**

Прежде всего, позвольте мне поблагодарить за приглашение на Форум. Мы представляем частный сектор Бразилии. Наша компания — одна из крупнейших и старейших семейных корпораций в Бразилии — работает не только в Латинской Америке, но и в Африке. Мы, вероятно, являемся крупнейшей нефтеперерабатывающей компанией Бразилии. Размер наших активов только в Африке составляет миллиард долларов. Наша компания существует 75 лет, и она стала транснациональной уже много лет назад. В

процессе выхода на международный рынок мы узнали много полезного для себя.

**С. Брилев:**

Все говорят, что «Сухому Суперджету» нужен конкурент в Бразилии. Как Вы считаете, ваше сотрудничество выживет?

**А. К. Жулиано:**

Выживет. У обеих стран есть важные стратегические императивы, и два из них являются ключевыми. Один — это интеграция стран Латинской Америки. Бразилии необходима связь между побережьями Атлантического и Тихого океанов, а России необходимо получить конкурентный доступ на бразильский рынок.

Существуют три основные промышленные и инфраструктурные области, в которых мы можем сотрудничать. Первая область — энергетика в широком смысле: нефть и газ, ядерная энергетика и, конечно, гидроэнергетика, где у нас исторически образовался хороший задел для сотрудничества. Вторая область — железнодорожное сообщение. В России оно развивается давно, РЖД — один из крупнейших в мире железнодорожных операторов. Бразилия по своей географии схожа с Россией, но у нас эта отрасль фактически отсутствует. У нас практически нет железных дорог, мы стали их заново отстраивать. И наконец, третья область — тяжелая и оборонная промышленность.

На стратегическом уровне имеются огромные выгоды для сотрудничества, но на тактическом уровне между нами пролегал пропась. Бразильские и российские компании совсем не знают друг друга. Мы полагаем, что, по крайней мере, реализация инфраструктурных проектов, направленных на благо народов наших стран, может стать важнейшим направлением сотрудничества. Это сотрудничество поможет укрепить единство общества,



что очень важно для бразильцев и латиноамериканцев в целом. У России и Бразилии есть общие ценности, социальные структуры двух стран очень похожи. Думаю, это очень важно.

**С. Брилев:**

Большое спасибо. Вы ответили практически на все вопросы, которые я задавал в самом начале. Сотрудничество не только в промышленной, но также в инновационной и инвестиционной сферах является вполне реальной перспективой.

У меня тут список двухминутных выступлений. Посол Мексики, господин Бельтран Герреро.

**Р. А. Бельтран Герреро:**

Во-первых, хочу поблагодарить заместителя министра Алексея Лихачева за организацию этой встречи с представителями Латинской Америки. Большое спасибо, Сергей, за то, что Вы модерируете эту сессию.

Я думаю, что наш круглый стол проходит очень хорошо. Давайте посмотрим на карты Латинской Америки и России. Латинская Америка начинается от реки Рио-Браво и заканчивается на юге Патагонии, а Россия простирается от Петербурга до Петропавловска. Россия и Латинская Америка встречаются в Тихоокеанском регионе. Тихоокеанский альянс, в который входят Мексика, Чили, Перу и Колумбия, обеспечивает почти половину экспорта Латинской Америки.

Если взять традиционную торговлю, то окажется, что товарооборот между Россией и Мексикой составляет всего два миллиарда долларов. Но при этом Мексика только что купила 20 самолетов «Сухой Суперджет», а Роскосмос запустил три латиноамериканских спутника. «Лукойл» недавно подписал соглашение с компанией Ретех, которая представлена здесь. Наконец, на прошлой неделе мексиканская компания Нетак заложила в

Ульяновске завод по производству двигателей для автомобилей Volkswagen. Таким образом, Мексика могла бы сотрудничать с Россией в производстве автозапчастей, энергетике, фармацевтике, инфраструктурных отраслях.

**С. Брилев:**

Спасибо. Очень ценное замечание.

**А. Шишкин:**

Добрый день, уважаемые коллеги! Я очень рад, что оказался здесь сегодня, и хотел бы озвучить очень простую мысль. Я слушаю все, что говорят выступающие, и понимаю, что мы очень похожи. И то, что наши экономики являются развивающимися — это очень здорово.

Возьмем действующую в России федеральную программу по развитию медицинской промышленности. В рамках этой программы создается большое количество продукции, которая ориентирована не только на российский рынок, но и на экспортные рынки. И самое главное, она изначально создается для развивающихся рынков. Оборудование, которое создается, например, нашей компанией, делается не для того, чтобы поставлять его в Европу или Америку, а для продажи на развивающихся рынках. Оно должно быть простым, надежным и недорогим в эксплуатации. Поэтому мне кажется, что продукты, созданные в странах с развивающейся экономикой, интересны для других таких стран.

**С. Брилев:**

Спасибо. Теперь давайте поговорим про страхование экспорта. Я обращаюсь к Петру Михайловичу Фрадкову, главе «Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций».

Петр Михайлович, здесь в основном сидят Ваши клиенты — клиенты из тех стран, которые можно назвать развивающимися. Казалось бы, у нас есть что экспортировать, но не всегда предприниматели решаются это делать: непонятно, в какой валюте рассчитываться, какое законодательство применять, удастся ли договориться о российском правительственном экспортном кредите. Открою секрет: Вы приедете к нам на конференцию в Монтевидео, чтобы обдумать все это, но при этом мне пришлось убеждать Вас ехать туда, поскольку это непонятный рынок.

**П. Фрадков:**

Добрый день! Я попытаюсь очень коротко ответить на все вопросы. Как только было создано агентство, мы стали внимательно смотреть на Латинскую Америку со всех точек зрения. Мы пытались разобраться, что нужно сделать, что от нас может потребоваться, кто вообще является нашим клиентом. Хочу сделать несколько общих замечаний.

Во-первых, я сам стал разбираться в этой теме и по мере возможностей посещать наших контрагентов в странах Латинской Америки. Мне кажется, что в целом у России неплохой имидж в Латинской Америке. Россию любят, ее хорошо воспринимают и предоставляют ей достаточно много возможностей — просто ими надо уметь воспользоваться. Проблема заключается в том, что, при хорошем имидже России, при хороших отношениях между странами, при хорошей политической ситуации, там, к сожалению, совсем не знают российских компаний: просто не знают их названий. Есть, конечно, компании из «высшей лиги», представленные здесь, которые давно присутствуют на рынке: «Интер РАО» и остальные. Но эти компании работают самостоятельно, с элементами государственной поддержки.

Мне кажется, помимо финансового пакета, который нужно предоставлять точно, следует сделать продукт более массовым. К сожалению, мы

концентрируемся на одном, двух, трех проектах стоимостью в миллиард или полтора миллиарда, а ведь есть сотни проектов по пять, десять, двадцать миллионов. Мы все вместе должны создать потоковый массовый продукт, способный помочь небольшим компаниям и предприятиям, которые никогда не присутствовали в Латинской Америке и, возможно, не знают, что такое МЕРКОСУР, как это работает и какие дает преимущества. Это задача, стоящая и перед Правительством, и перед нашим экспортно-страховым агентством.

Как мне кажется, это должно позитивно сказаться и на нашей внешней торговле, потому что ЭКСАР пытается создать продукт для небольших предприятий. Наш нынешний план стоимостью 2,5 миллиарда долларов предусматривает реализацию небольших проектов. Есть проекты покрупнее, есть поменьше. Меняется номенклатура. Совместно с Внешэкономбанком мы предоставили финансирование для поставок «Сухих Суперджетов» в Мексику. Это всё небольшие составляющие большого дела.

Надо соблюдать баланс между интересами наших стран, которые очень схожи. Мне кажется, Латинская Америка и Россия хотели бы играть большую роль и в международной торговле, и в финансовых отношениях. Но при этом не надо забывать о практической работе, о небольших компаниях. В этом плане мы должны друг друга дополнять — на благо всех нас.

Что касается использования национальных валют, честно скажу: по моему мнению, это вопрос второго или третьего порядка. Это вопрос экономической целесообразности, а не самоцель.

### **С. Брилев:**

Вы сидите рядом с чилийским послом. Как я понимаю, весь Тихоокеанский альянс сидит вместе.

Следующий выступающий — посол Кубы. Пожалуйста!

### **Э. Лосада Гарсия:**

Во взаимоотношениях России и стран Латинской Америки настал особый период. В Латинской Америке создано Сообщество латиноамериканских и карибских государств, в котором сейчас председательствует Коста-Рика. Есть прекрасные возможности для выстраивания как политического альянса между нашим регионом и Россией, так и экономического альянса, необходимого для осуществления инвестиций и достижения роста. Есть такое объединение, как Боливарианский альянс для народов нашей Америки, или АЛБА: в него входят Куба, Венесуэла, Никарагуа, Эквадор, Боливия и еще пять стран Карибского бассейна. Они очень заинтересованы в выстраивании экономических отношений с Россией; с политической точки зрения это наиболее близкий ей блок. Страны АЛБА очень заинтересованы в российских инвестициях и в российском рынке, а также в поступлении российских товаров на свой рынок. Поэтому, с моей точки зрения, нужен стратегический экономический альянс с участием России и стран АЛБА. Пять карибских и пять латиноамериканских стран готовы открыть свои рынки и создать все условия для инвестиций. Куба только что приняла новый закон, касающийся иностранных инвестиций, и мы надеемся, что российский капитал воспользуется этой возможностью, теми льготами, которые предоставляются в свободной экономической зоне Мариэль на Кубе.

### **С. Брилев:**

Спасибо. Очень важное с политической точки зрения замечание.

Дорогие друзья, мне сообщили, что, по независящим от нас причинам, нам нужно ускоряться, тем более что к нам на церемонию уже пришел федеральный министр. Но у нас есть двое выступающих, которых я

попрошу сейчас поделиться своими соображениями. Я бы попросил коллег прокомментировать ситуацию с «Сухим Суперджетом».

We've got a Brazilian here, someone who's just been hugely offended by the Russian official who said that we've just started exporting Russian aircraft in Mexico, given the existence of Brazil. This was a joke, of course. I would ask you to reflect upon what you've heard. А потом будем переходить к церемонии выступления. Go ahead.

**Jaime Gornsztejn:**

Thank you very much. I believe that there are huge opportunities for cooperation in terms of industry. We mentioned high value added industry, and knowledge-based industry like aerospace and pharmaceutical. But what we have in mind, and I think it is a modern approach, is cross-border partnerships, joint ventures, and foreign direct investment from one side to the other. It is a step beyond bilateral trade.

I represent BNDES, which is the Brazilian Development Bank. We have been very active in promoting this kind of investment: not just investments in Brazil, where every year we finance something around USD 75 billion in projects, but increasingly helping Brazilian companies invest directly overseas in a variety of markets. We see Russia as a very interesting market, because of its knowledge-based sectors, and also for the infrastructure that was mentioned. There is a huge need for infrastructure in Brazil, and Russia has the technology, for instance in rail, with loads of projects in the pipeline.

Regarding our international strategy and how we can support cooperation between Brazil and Russia, firstly we need cooperation between governments: it is important that both governments are helping. Lack of information is sometimes a barrier. Brazilian companies have limited knowledge of Russian companies, which also have limited knowledge about Brazil, and this is where governments can help. Another level of cooperation is between organizations such as BNDES

and Vnesheconombank. We have a long standing relationship based on the sharing of information and knowledge, and also with a view to exploring projects of mutual interest. But of course, this all has to be led by the private sector. That is the most important level of cooperation. Our role, of course, is to enable and encourage, but it has to happen at the private sector level.

**Sergey Brilev:**

Thank you very much. I was going to ask you whether we are rivals or people who are destined to cooperate, but I am not going to do that. We have six minutes left, and that includes the signing ceremony.

**С. Брилев:**

Обращаюсь к российскому участнику. К сожалению, есть только полторы минуты. Затем мы переходим к подписанию.

**Д. Морозов:**

Спасибо, Я постараюсь быть очень кратким.

Я полностью согласен с Алексеем Репиком: у нашего научно-технического сотрудничества огромный потенциал. Когда мы в России создаем продукты мирового класса, нет причин оставаться в пределах внутреннего рынка. Мы пытаемся выйти на другие рынки, и Латинская Америка имеет для нас огромное значение. Я бы говорил не об обычной торговле, а, скорее, о некоем co-development, потому что мы активно вовлекаем в этот процесс наших коллег.

Одно из требований, например, правительства Бразилии — страны, в которой мы работаем, — состоит в том, чтобы бразильские партнеры принимали участие в разработке, и мы активно реализуем программы совместной разработки. Мы участвуем в программе обмена технологиями, устраиваем совместные клинические испытания — не только в Бразилии,

но и в Никарагуа, в Колумбии и еще в нескольких странах Латинской Америки. Можно говорить о широкой международной кооперации. Я считаю, что сейчас идет очень интересный диалог между нашими регуляторами.

### **С. Брилев:**

В заключение я хотел бы сказать, что Монтевидео — это мое любимое место: там проводилась Седьмая Панамериканская конференция, чрезвычайно важная для всех стран-участниц. Они тогда дали торжественное обещание: не вмешиваться в дела друг друга. Мне кажется, на сегодняшней сессии мы впервые торжественно пообещали вмешиваться в дела друг друга. Давно пора было это сделать — по крайней мере, в экономике. Будем считать, что сегодня чего-то удалось достичь. Отношения с Латинской Америкой впервые стали отдельным пунктом повестки дня Санкт-Петербургского экономического форума, что само по себе является большим достижением. Надеюсь, что организаторы пригласят нас с вами и в следующий раз.

Сейчас мы попробуем конкретизировать обсуждавшиеся вопросы и доказать, что у нас есть не только благие намерения. Меня попросили объявить о подписании нескольких соглашений. Для этого здесь собрались высокопоставленные официальные представители различных государств и компаний.

Подписывается соглашение о внедрении российских иммунобиологических препаратов и технологий и их производстве в Никарагуа и странах Латинской Америки между Федеральным государственным унитарным предприятием «Санкт-Петербургский научно-исследовательский институт вакцин и сывороток и предприятие по производству бактериальных препаратов» и Никарагуанским институтом социального страхования. Соглашение создает договорно-правовую базу для создания в Никарагуа производства иммунобиологических препаратов. С российской стороны



соглашение подписывает генеральный директор ФГУП СпбНИИВС Виктор Трухин и генеральный директор научно-производственного объединения «Микроген» Петр Каныгин. С никарагуанской стороны соглашение подписывает спецпредставитель президента Никарагуа по торгово-экономическим отношениям с Россией Луис Ортега. При подписании присутствуют министр здравоохранения Российской Федерации Вероника Скворцова и глава Федерального медико-биологического агентства России Владимир Уйба.

Подписывается соглашение о твердых намерениях по заключению контракта на строительство ГЭС «Чонталь» между ООО «Интер РАО — Экспорт» и Министерством электроэнергетики и возобновляемых ресурсов Республики Эквадор. С российской стороны соглашение подписывает Максим Сергеев, генеральный директор «Интер РАО — Экспорт». С эквадорской стороны соглашение подписывает Эстебан Альборнос, министр электроэнергетики и возобновляемых источников энергии Эквадора. При подписании присутствуют заместитель министра электроэнергетики и возобновляемых источников энергии Эквадора Руальес Луис и советник министра электроэнергетики и возобновляемых источников энергии Эквадора Пабло Винтимилья. Это соглашение будет действовать до подписания контракта об участии «Интер РАО — Экспорт» в сооружении гидроэлектростанции «Чонталь» мощностью 194 мегаватта на условиях «под ключ». Это уже третий по счету объект такого рода в стране. Очень хорошая новость. Поздравляю наших эквадорских друзей.

Подписывается меморандум о сотрудничестве между Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия» и Национальным агентством по продвижению экспорта и привлечению инвестиций Никарагуа.

Дорогие друзья и коллеги, спасибо! Поздравляю вас с прецедентом, который, надеюсь, разовьется во что-то более интересное в следующем году. До встречи.