

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**18–20 июня 2015**

**ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И НОВЫЕ ЦЕНТРЫ ВЛИЯНИЯ**  
**Деловой круглый стол**

**19 июня 2015 — 09:30–11:00, Павильон 5, Конференц-зал 5.1**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2015**

**Модератор:**

**Сергей Брилев**, Телеведущий, заместитель директора, ГТК «Телеканал «Россия»; президент, Институт Беринга-Беллинсгаузена

**Выступающие:**

**Татьяна Валовая**, Член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономике, Евразийская экономическая комиссия

**Мигель Матиас Галуччио**, Президент, главный исполнительный директор, YPF S.A.

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

**Аксель Кисильоф**, Министр экономики Аргентины

**Алексей Лихачев**, Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

**Лауреано Факундо Ортега Мурильо**, Советник, Национальное агентство по продвижению экспорта и привлечения инвестиций Республики Никарагуа «ПроНикарагуа»

**Филип Полвел**, Министр науки, технологий, энергетики и горнорудной промышленности Ямайки

**Ник Ришбис Глейе**, Исполнительный президент, Центральноамериканский банк экономической интеграции, Гондурас

**Филипе Сандоваль Прехт**, Президент, Ассоциация производителей лосося SalmonChile

**Участники дискуссии в первом ряду:**

**Сергей Гореславский**, Заместитель генерального директора, Рособоронэкспорт

**Костас Исихос**, Заместитель министра обороны Греции; сопредседатель Смешанной российско-греческой комиссии по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству

**Томас Келлер**, Главный исполнительный директор, COLBUN

**Андрес Ребольедо**, Заместитель министра иностранных дел по вопросам внешней торговли, Республика Чили

### **С. Брилев:**

Доброе утро! Я вижу столько аргентинцев, что хочется вспомнить аргентинские песни. Есть одна песня о бизнесе, там идет речь о наличии пистолетов, гранат и пулеметов.

Давайте начнем нашу латиноамериканскую сессию. Это казалось фантазией до прошлого года, когда прецедент наконец состоялся. Сессия была очень успешной, никто не ждал от латиноамериканцев такой активности.

Я Сергей Брилев, заместитель директора телеканала «Россия». Я буду вести это заседание, посвященное латиноамериканско-российским связям. Выступления должны быть короткими: у нас всего полтора часа и десять выступающих. В первом ряду сидят особые гости.

Для начала предлагаю поговорить о том, что уже достигнуто и чего предполагается достичь в наших отношениях. Первым будет выступать министр экономики Аргентины Аксель Кисильоф.

### **А. Кисильоф:**

Доброе утро! Выполняя убедительную просьбу нашего модератора, я буду краток и за несколько минут постараюсь ответить на вопрос, поставленный Сергеем.

Начну с того, что тесные связи между Россией и Латинской Америкой — я буду говорить прежде всего об Аргентине — это не вопрос желания и не программа, это свершившийся факт. Если посмотреть на товарооборот между Россией и Аргентиной за последние десять лет, мы с удивлением видим, что он вырос на 1 000%. Еще не было страны, с которой он бы рос такими темпами.

Хочу перечислить некоторые причины этого. Прежде всего, в последнее время подлинным локомотивом роста мировой экономики были новые развивающиеся экономики, такие как экономики латиноамериканских стран

и России. Темпы их роста были намного выше среднемировых. Далее, есть насущная потребность в изменении мирового экономического баланса и отношений между развивающимися экономиками. Все это объясняет укрепление аргентинско-российских экономических связей. Кроме того, у Аргентины с Россией возникла «любовь с первого взгляда» из-за высокой взаимодополняемости наших экономик.

Развитию экономических связей способствуют и политические контакты. В 2010 году российский Президент впервые в истории посетил Аргентину по случаю празднования в нашей стране 200-летия Майской революции. Второй визит Президента Путина в Аргентину состоялся в 2014 году. В апреле этого года мы вместе с президентом Кристиной Элизабет Фернандес де Киршнер приезжали в Москву, где нас принимали Президент Владимир Путин и многие члены российского кабинета министров. Помимо этого, мы подписали соглашение со странами БРИКС о комплексных стратегических отношениях между Аргентиной и Россией. Таким образом, президенты Киршнер и Путин заявили о том, что экономические связи между нашими странами будут развиваться не только при нынешней конъюнктуре, но и в долгосрочной перспективе.

В заключение остановлюсь на основных моментах. Динамика экономических отношений великолепна, а крепкие политические связи между нашими странами позволили подписать масштабные соглашения в области энергетики, в том числе атомной. Российские компании будут строить гидроэлектростанцию в Чиуидо. В состав нашей делегации входит инженер Мигель Галуччио из YPF, аргентинской нефтегазовой компании, недавно национализированной, которая работает с «Газпромом» и другими российскими компаниями.

Итак, мы можем говорить о естественном взаимопонимании и о развитии экономических связей между Россией и нашей страной, а также регионом в целом. Кроме того, повторю, очень важна политическая воля, направленная

на то, чтобы отношения России с Латинской Америкой создавали в мире ситуацию многополярности, чтобы Латинская Америка имела прочные связи с мощной российской экономикой.

В заключение хочу сказать, что с 2008 года мир живет в условиях кризиса, который возник по вине США: этот кризис спровоцировали мировые финансовые круги с центром на Уолл-стрит. Перед нашими странами стоит важная задача: преодолеть этот кризис и укрепить национальные валюты. Мы приехали сюда, чтобы выразить поддержку политике укрепления связей между Россией и Аргентиной во время борьбы против мировых финансовых кругов. Мы получили значительную поддержку от России в борьбе с фондами-стервятниками. Нас объединяет солидарность в этой борьбе.

### **С. Брилев:**

Спасибо, господин министр. Я сохраню за собой право вернуться к обсуждению определенных вопросов: скажем, связей с аргентинской и бразильской экономиками.

Вы говорили о частных инициативах. Я хочу дать слово заместителю министра экономического развития России Алексею Лихачеву, чтобы он дополнил философские размышления, которыми поделился с нами аргентинский министр. Но для начала позвольте открыть тайну: по результатам первого квартала этого года Латинская Америка, по данным Минэкономразвития, стала единственным регионом мира, где наблюдался рост российского экспорта. Насколько я понимаю, это уже не закрытая информация.

Слегка предвосхищая то, что вы будете говорить, я хотел заметить: еще в далеком 1885 году первый русский посланник в Бразилии и Аргентине Александр Ионин говорил, что наши экономики не столько дополняют друг друга, сколько являются врагами, по крайней мере конкурентами в экспорте зерна. После 70 лет советской власти мы опять стали не импортерами, а

экспортерами зерна, и в этом смысле конкурируем с Аргентиной. Ситуация сложная, наши страны борются друг с другом за инвестиции, но показатели первого квартала тоже о чем-то говорят.

**А. Лихачев:**

Уважаемые участники круглого стола, господа послы, Ваши Превосходительства! Мы во второй раз собираемся на Петербургском экономическом форуме в таком составе и при таком эмоциональном подъеме. Это очень приятно.

Действительно, я продолжу философские размышления, которые начал господин Кисильоф. Огромное расстояние, разделяющее наши регионы, и возникающие в связи с этим логистические трудности не могут не оказывать влияния на объемы торговли и инвестиций. К этому я еще вернусь. Тем не менее, несмотря на расстояние, позиции наших стран по целому ряду политических вопросов, включая мировые геополитические вызовы, проблемы мировой финансовой архитектуры и торговой системы, как правило, схожи между собой. Возможно, это одна из фундаментальных причин того, что в последнее время у нас не только усилилось взаимодействие в сфере торговли и инвестиций, но и интенсифицировались политические контакты. Общаясь со своими коллегами, министрами, ведущими бизнесменами, мы, как правило, говорим на одном языке и ставим одни и те же задачи.

Более того, внутренние повестки в большинстве стран региона сходны с российской. Об этом свидетельствуют и составы двусторонних бизнес-советов. Наличие крупных сельхозперерабатывающих холдингов, крупных машиностроительных компаний, инфраструктурных компаний, компаний, работающих в нефтегазовой сфере, наличие развивающейся банковской системы — все это подталкивает нас к расширению не только двусторонних

межправительственных отношений, но и отношений В2В, которые становятся все более тесными.

Немного цифр. Товарооборот России со странами Латинской Америки за последние восемь лет вырос вдвое, при этом российский экспорт увеличился лишь в 1,5 раза, а импорт в Россию — в 2,5. Огромное количество товаров, важных для российского рынка, поступает именно из Латинской Америки. В общем объеме российского импорта доля закупок из Латинской Америки мороженого мяса крупного рогатого скота составляет 91%, соевых бобов — 75%, бананов — 98%, свинины — 60%, арахиса — 55%, тростникового сахара — более 50% и так далее. Товары из латиноамериканских стран востребованы и популярны на российском рынке. В свою очередь, мы хотели бы активнее увеличивать свой экспорт и поставлять на латиноамериканский рынок ту российскую продукцию, которая является конкурентоспособной, в первую очередь продукцию машиностроительных предприятий.

Предпосылки для этого есть. Во-первых, мы нарастили государственное присутствие в Латинской Америке. Еще четыре года назад у нас было всего два небольших торговых представительства — в Бразилии и Аргентине, и даже стоял вопрос об их закрытии. Сегодня представительства открыты в Никарагуа, Сальвадоре, Гондурасе и Уругвае, они появятся в Перу и Венесуэле. Фактически мы увеличили наше торговое присутствие втрое. Работают 12 межправительственных комиссий, которые собираются регулярно. На их полях действуют деловые советы.

Еще больший прорыв, на мой взгляд, за последние годы совершен в проектном сотрудничестве. Господин министр уже назвал некоторые проекты — например, такой флагманский проект, как Чиуидо. Не только в Аргентине, но и в других странах мы стали победителями тендеров, получили серьезные заказы от государства и крупных компаний. Перед началом круглого стола мы с коллегами проанализировали положение дел:



такого прорыва, если говорить о количестве российских проектов и пришедших компаний, за последние три года не наблюдалось ни в одном другом регионе мира.

В заключение хочу обратить внимание на следующее: мы не только считаем отношения между Россией и Латинской Америкой перспективными, но и видим, что экономика в них тесно увязана с политикой. Мы будем заниматься их развитием в своей области, укреплять экономическое сотрудничество. Думаю, Татьяна Дмитриевна Валовая расскажет о том, как ведется интеграционная работа в этой сфере. Мы понимаем (здесь, без сомнения, есть люди, которые изучали марксизм-ленинизм в первоисточниках), что политика есть концентрированное выражение экономики. Наши проекты, наша работа, наша торговая деятельность направлены в первую очередь на то, чтобы сделать мир более справедливым, о чем говорил в начале своего выступления господин Кисильоф: нужно учитывать интересы не ограниченного количества стран, а большинства стран, расположенных на разных континентах.

### **С. Брилев:**

Сотрудничество развивается по различным направлениям. Коротко похвастаюсь тем, что делаю я. Год назад мы создали неправительственную организацию — Институт Беринга—Беллинсгаузена. Насколько я понимаю, именно на нашей площадке состоялся первый институциональный контакт между Евразийской экономической комиссией, представителю которой, Татьяне Валовой, я сейчас дам слово, и МЕРКОСУР. Вместе с СРА Ferrere из Монтевидео мы сделали первый доклад, составили «азбуку» деятельности МЕРКОСУР. Сейчас по просьбе Объединенной авиастроительной корпорации мы готовим аналогичный доклад о рынке гражданской авиации в Южной Америке. Самолеты Sukhoi Superjet уже поставлены в Мексику, возможно, им пора полетать и в Никарагуа.

Но хватит обо мне, давайте о вас. Итак, Татьяна Валовая, министр по основным направлениям интеграции Евразийской экономической комиссии. Сразу отмечу, что в этом зале у Татьяны есть коллеги из Центральноамериканского банка экономической интеграции.

**Т. Валовая:**

Спасибо, Сергей!

Действительно, в прошлом году в Уругвае мы установили первые контакты с МЕРКОСУР, и с тех пор они успешно продолжают. В прошлом году, еще до запуска Евразийского экономического союза, наша комиссия активизировала работу на латиноамериканском направлении. Практически со всеми послами латиноамериканских государств мы поддерживаем очень хорошие, дружеские отношения. Я сама в прошлом году была не только в Уругвае, по вашему приглашению, но также в Перу и в Чили. Сегодня мы подпишем меморандум о взаимодействии между нашей комиссией и Чили.

В отношениях между Евразийским союзом и Латинской Америкой можно выделить два измерения. Одно — это взаимоотношения союза и нашей комиссии как наднационального органа с отдельными странами Латинской Америки. Второе — взаимоотношения с интеграционными объединениями, которые существуют на континенте. В первом случае отношения выстраиваются практически со всеми странами: мы дополняем уже налаженное двустороннее сотрудничество и создаем возможности для сотрудничества в тех сферах, где его пока нет.

Почему нужно дополнять то, что есть? Алексей Евгеньевич говорил о том, как прекрасно развивается российско-латиноамериканское сотрудничество. Однако есть масса вопросов, которые раньше решались в двустороннем режиме. Сейчас в компетенцию Евразийского экономического союза входят торговая политика, техническое регулирование, фитосанитарное регулирование, таможенное администрирование. Всех, кто обращается с

такими вопросами, наши российские коллеги переадресуют к Евразийской экономической комиссии. Поэтому очень важно выстраивать диалог с государственными органами и бизнесом Латинской Америки, рассказывать о том, что происходит в нашем союзе. Когда мы рассказываем о том, что происходит, как мы создаем полноценное единое экономическое пространство, снимаем барьеры на пути движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, бизнес видит возможности для дополнительного сотрудничества. Раньше основным драйвером была Российская Федерация. Сейчас, судя по статистике, отношения латиноамериканских стран с Беларусью, Казахстаном, Арменией, несмотря на небольшие пока объемы, год от года демонстрируют очень позитивную динамику. Все прекрасно понимают, что отношения между Латинской Америкой и, допустим, небольшой Беларусью — это на самом деле отношения между Латинской Америкой и Евразийским экономическим союзом с его огромным рынком.

Если брать отношения с интеграционными объединениями, которые существуют в Латинской Америке, то у этого сотрудничества также есть несколько измерений. Во-первых, сторонам интересен интеграционный опыт друг друга. Нам интересен опыт МЕРКОСУР, и мы обмениваемся с ним информацией о движении по пути интеграции. Нам интересен опыт Тихоокеанского альянса: это другая модель интеграции, существующая в Латинской Америке. Мы считаем, что в ходе практического диалога нам надо внимательно смотреть, что получается хорошо у нас и у других, что мы можем использовать у себя.

Нам очень интересно, как интеграционные объединения, существующие в Латинской Америке, ведут диалог между собой. Так, опыт диалога между Тихоокеанским альянсом и МЕРКОСУР может быть полезен для взаимодействия между интеграционными объединениями, существующими

в Евразии, скажем между Евразийским экономическим союзом и Европейским союзом.

Еще одна не менее важная тема, о которой говорили наш аргентинский коллега и Алексей Евгеньевич: необходимо оценить место интеграционных объединений региона в формирующейся глобальной экономике. Мы уже второй день повторяем ту простую мысль, что формирование региональных экономических объединений в мире — это не путь к фрагментации глобальной экономики, а, наоборот, путь к созданию действительно глобальной экономики, которая должна учитывать интересы всех государств и регионов мира. Она должна быть более сбалансированной, она не может быть однополярной. В то же время мы понимаем, что она должна быть устойчивой. Как обеспечить гибкость и одновременно устойчивость глобальной экономики? Наверное, только путем установления партнерских отношений между крупными региональными игроками. Интеграционные объединения, которые существуют в Латинской Америке, являются крупными региональными игроками, и для Евразийского экономического союза отношения с ними очень важны и интересны. Мы намерены активно развивать их в ближайшей перспективе.

### **С. Брилев:**

Это непохоже на русско-латиноамериканскую сессию: все такие пунктуальные и дисциплинированные. Мне кажется, я ошибся залом.

Возвращусь к вопросу об интеграции. Мы только что приехали из Гондураса, где посетили Генеральный штаб, представляя нашу неправительственную организацию. Но мы говорили не об армии, а об экономике. Если бы не политическая позиция Коста-Рики, Россия уже стала бы наблюдателем в интеграционных объединениях Латинской Америки. Коста-Рика нас опередила.

У Центральноамериканского банка есть значительный потенциал. Какова сейчас повестка дня банка?

**Н. Глейе:**

Думаю, что нет одной России: есть несколько России. То же самое можно сказать и о Латинской Америке: не существует одной Латинской Америки, есть несколько разных Латинских Америк. Можно говорить, например, о блоке южноамериканских государств, можно говорить о Центральной Америке. В Южной Америке есть различные экономические блоки, как, например, представленный здесь МЕРКОСУР, страны Андского пакта. Я представляю Центральную Америку.

Центральноамериканский банк экономической интеграции был создан в целях развития региона. Центральная Америка включает ряд небольших государств, которые сами по себе не представляют особой важности, в отличие от региона в целом. Площадь стран Центральной Америки составляет 498 тысяч квадратных километров, население — 45,3 миллиона человек. Валовой региональный продукт равен примерно 198 миллиардам долларов. Таким образом, если брать Латинскую Америку, центральноамериканские страны занимают четвертое место по численности населения, седьмое — по размеру экономики и девятое — по площади.

Важно отметить также следующее: Центральная Америка — сложносоставной регион, и интеграция здесь началась раньше, чем, например, в Европе. С 1951 года существует Организация центральноамериканских государств. Дальнейшее развитие интеграция получила в 1991 году, когда была создана Центральноамериканская интеграционная система. Появились такие институты, как Центральноамериканский банк.

Наш регион характеризуется открытостью в области коммерции, в нем действует ряд соглашений о свободной торговле. Он достаточно уязвим в климатическом отношении, поэтому в Центральной Америке принята региональная стратегия устойчивого развития. Это первый регион мира, который в качестве региона начал переговоры о свободной торговле с США — в 2004 году. В 2012 году мы провели такие же переговоры с ЕС.

Можно сказать, что Центральная Америка занимает привилегированное географическое положение: у нас есть Панамский канал, выдвинуты и другие инициативы относительно соединения Атлантического и Тихого океанов. Помимо этого, здесь расположены международные финансовые центры, имеется весьма современная и эффективная банковская система. Наши банки проводят финансовые операции в различных частях света.

Если говорить о ЦАИС, то сегодня в нее входят восемь стран, в том числе Гватемала, Коста-Рика, Панама, Доминиканская республика и Белиз. В этом году экономика Центральной Америки вырастет на 4%, тогда как во всей остальной Латинской Америке рост составит 2%. Мы работаем над интеграцией таможенных служб наших стран, совершенствуем инфраструктуру. Центральноамериканский банк финансирует строительство 10% дорог в Центральной Америке.

Наконец, я считаю необходимым отметить тот факт, что Центральная Америка открыта для бизнеса с Россией. Недавно Россия получила приглашение стать внерегиональным наблюдателем в рамках ЦАИС, но она наверняка заинтересована в укреплении связей и с другими латиноамериканскими странами. В этом смысле важно, что такие страны, как Аргентина и Мексика, также являются партнерами нашего банка. Кроме того, Центральноамериканский банк является естественным партнером для реализации инвестиционных проектов в регионе.

**С. Брилев:**

У меня есть вопрос: говорят, что ваш банк мог бы инвестировать доллар на каждый доллар российских инвестиций. Это преувеличение или нет?

**Н. Глейе:**

Я бы не назвал это преувеличением. На каждый российский доллар мы бы, наверное, давали три доллара инвестиций.

**С. Брилев:**

У нас здесь много представителей государства, но я хочу поговорить с деловыми людьми, поскольку мы находимся на Экономическом форуме.

Хочу обратиться к Борису Иванову, с которым мы на прошлой неделе вместе были в Каракасе. Борис представляет GPB Global Resources — подразделение «Газпромбанка», которое вкладывает деньги в Латинскую Америку. У них есть месторождения в районе Маракайбо, в Венесуэле. Представители GPB Global Resources были замечены и в Боливии.

Борис, как дела?

**Б. Иванов:**

Спасибо, Сергей, дела идут хорошо.

Прежде всего я хотел бы поблагодарить Сергея Брилева за его полезную инициативу. Мы уже второй год собираемся в этом формате. Очень интересно и полезно встречать в зале знакомых — людей, с которыми мы общаемся по вопросам бизнеса, и наших коллег из латиноамериканских государственных структур. Мне кажется, это правильное и грамотное начинание — устраивать такую панель в рамках Санкт-Петербургского экономического форума.

Я представляю компанию GPB Global Resources: это многопрофильный холдинг, ориентированный прежде всего на добычу полезных ископаемых.

Мы работаем над проектами по добыче нефти, газа и других полезных ископаемых, но не ограничиваемся этим. Мы активно занимаемся инфраструктурным бизнесом, хотя и не строим сами дороги или другие объекты: через нашу клиентскую сеть и благодаря партнерским отношениям с банком мы привлекаем к этим проектам крупные российские компании, прежде всего государственные.

Наш акционер — «Газпромбанк», поэтому важным направлением для нас является предоставление нашим партнерам финансовых, кредитных и других профильных банковских услуг. Все эти направления бизнеса мы стараемся развивать в тех странах, где активно присутствуем, прежде всего в Венесуэле. Для нас это главная страна Латинской Америки: хотя мы работаем и в других местах региона, Венесуэла — наша особая любовь. Российский бизнес давно присутствует там, но наша компания работает в Венесуэле с 2012 года.

Мы вдвое увеличили наш нефтегазовый бизнес в этой стране и теперь добываем 156 тысяч баррелей в сутки. Ресурсная база наших проектов на озере Маракайбо составляет примерно 5 миллиардов баррелей в нефтяном эквиваленте категории P1. Геологический риск — нулевой: тот, кто занимается нефтегазовым бизнесом, понимает, что это крайне важно. Мы не собираемся ограничиваться этим и будем расширять наш бизнес. Вчера мы плодотворно пообщались с нашими друзьями из PDVSA: Эулохио Дель Пино был гостем банка, мы обсудили планы по дальнейшему наращиванию нашего сотрудничества в сегменте upstream (разведка и добыча).

Мы работаем не только в нефтегазовом секторе Венесуэлы. Другие горнодобывающие проекты пока остаются лишь в планах, но мы занимаемся там инфраструктурным бизнесом, тесно взаимодействуя с «Интер РАО» и другими крупными российскими игроками на этом рынке. Мы пытаемся продвигать их проекты внутри страны, а также предоставляем



головной организации «Интер РАО» в Москве различные финансовые продукты, прежде всего кредитные линии.

Если говорить о Венесуэле, то сотрудничество в финансовой области не ограничивается работой с нашими клиентами. Банк активно поддерживает наш бизнес. Два года назад мы получили кредитную линию от банка — более миллиарда долларов — для поддержки нашего проекта. Эта линия активно работает и постоянно расширяется. Подчеркну, что, несмотря на имеющиеся в Венесуэле проблемы, она остается хорошим заемщиком, о чем не упоминают экономические аналитики и пресса: страна платит по своим государственным облигациям, обслуживает долг. Никаких трений, связанных с исполнением кредитного контракта, между PDVSA и нашей структурой нет.

Это крайне важно, потому что риски, безусловно, есть, и мы, как и все, учитываем их. Грамотный, четкий, дозированный учет существующих рисков, позволяет, несмотря на непростую ситуацию, достаточно успешно работать в этом сегменте. Мы не только оказываем финансовые услуги нашей компании, но и активно работаем с PDVSA как с клиентом. Банк фактически является головным по обслуживанию внешнеэкономической деятельности PDVSA. Мы тесно взаимодействуем с государственными структурами Венесуэлы — Министерством финансов, Казначейством, Фондом макроэкономической стабилизации FEM, Центральным банком. На этом Форуме мы договорились с руководством PDVSA о новых масштабных проектах по линии «банк-клиент».

Венесуэла — не единственная страна, где мы работаем: мы активно изучаем различные бизнес-возможности в Боливии — речь в первую очередь идет о горно-минералогических проектах — в Эквадоре, других латиноамериканских странах. Надеюсь, через год нам будет что рассказать и предъявить участникам нашей панели.

Как мне кажется, Латинская Америка является тем регионом мира, где очень активно отражаются глобальные экономические тенденции. Одной из таких тенденций является взаимодействие с нашим стратегическим партнером — Китайской Народной Республикой. Мы активно изучаем имеющиеся возможности и надеемся в ближайшее время порадовать медийное сообщество и наших акционеров конкретными инициативами по наращиванию стратегического взаимодействия с китайскими партнерами, причем не только в двустороннем формате. Сотрудничество между нашими странами развивается достаточно эффективно, доказательство тому — сотни контрактов, которые подписываются ежегодно. Но мы видим также необходимость и возможность конструктивного взаимодействия с нашим стратегическим партнером в третьих странах. Это страны Африки — для нас это основное поле деятельности, мы присутствуем в шестнадцати странах, действуя по различным направлениям — и прежде всего Латинской Америки, поскольку Россия и Китай — два крупнейших инвестора в Венесуэле. Десятки миллиардов долларов инвестированы государственными структурами России, китайские инвестиции только в нефтегазовую сферу превысили 50 миллиардов долларов. Мы можем взаимодействовать, поддерживать друг друга на этом рынке. Такая позиция находит понимание у венесуэльских властей. Мне кажется, что, действуя через Венесуэлу, мы сможем сделать много хорошего и в других странах Латинской Америки.

### **С. Брилев:**

На недавних российско-китайских переговорах в Москве мы обсуждали совместные действия России и Китая в третьих странах, говоря, в частности, об Аргентине. На вопрос, можем ли мы сотрудничать, поступил ответ: «Возможно». Есть российские компании, которые всерьез говорят о

таких возможностях. Перед нами действительно открываются новые горизонты.

Я не хочу погрязнуть в нефтяной тематике, но, очевидно, нам будет нелегко из нее выбраться. Господин Гореславский, у меня к Вам есть технический вопрос: отсутствие межбанковских соглашений между центральными банками — это препятствие для торговли?

**С. Гореславский:**

Это не препятствие — просто не используется дополнительная возможность обеспечения необходимой динамики поставок высокотехнологичной продукции в страны Латинской Америки. Если не ошибаюсь — Алексей Евгеньевич меня поправит — в товарообороте между странами Латинской Америки и Россией на такую продукцию приходится только 10%. Это очень мало и не соответствует тому потенциалу, который имеется у каждой стороны. Я сейчас говорю не только от имени «Рособоронэкспорта» как единственного государственного посредника по поставке продукции этого назначения, но и от имени корпорации «Ростех», объединяющей едва ли не бóльшую часть машиностроительных компаний России.

За последние годы мы добились существенных результатов. Приблизительно 10—12% наших поставок приходится на страны Латинской Америки. Много это или мало? В прошлом году общий объем поставок по линии Рособоронэкспорта составил более 13 миллиардов долларов, но 10% высокотехнологичной продукции в общем товарообороте — это очень немного.

Я считаю, что есть неиспользованные резервы. Прежде всего, при работе на латиноамериканском рынке мы должны лучше учитывать особенности нынешнего этапа развития наших стран, а также технологичного сектора. Сейчас становится все труднее продвигать наши товары без трансферта

технологий. Этот процесс становится похож на улицу с двухсторонним движением: в ряде стран Латинской Америки уже разработаны собственные технологии, и мы сейчас выстраиваем отношения с нашими технологическими партнерами в этих странах. В Бразилии это группа компаний Odebrecht, Embraer, в Венесуэле — военно-промышленная компания CAVIM, а также нефтяная компания PDVSA. В Мексике мы с нашими партнерами в 2009 году построили центр по ремонту вертолетов — комплексов такого уровня в Латинской Америке еще не было. Кстати, в Мексике нам хотелось бы нарастить обороты — мы не очень довольны своими результатами. Я обращаюсь к присутствующим здесь представителям делового мира Мексики: мы готовы более целенаправленно работать с ними, например в рамках продвигаемых нами концепций «безопасного города», что может представлять интерес для этой страны.

Есть еще два момента, на которых я хотел бы остановиться. Сергей сказал правильно: более эффективный выход на рынок Латинской Америки может быть достигнут через многостороннее сотрудничество. Здесь уже говорилось о Китае. Мы готовы предложить многочисленные технологии, в том числе в области безопасности, в связи со строительством трансокеанского канала, начинающегося на территории Никарагуа; мы ведем такие консультации с нашими никарагуанскими партнерами. Я очень благодарен господину Ортеге за то, что эта работа имеет перспективы.

И последнее: нужно стремиться к диверсификации финансовых инструментов при продвижении наших технологических продуктов на латиноамериканском рынке. Поскольку большая часть товарооборота между нашими странами пока приходится на сырьевые товары, стоит подумать о том, как использовать это обстоятельство для обеспечения поставок встречных потоков и технологий. В этом направлении мы действуем совместно с Уругваем.

Хочу закончить свое выступление обращением к господину Кисильоф: может быть, мы могли бы поработать и с Аргентиной — хотя бы для завершения поставок вертолетной техники, которая так необходима для ваших экспедиций в Антарктику?

**С. Брилев:**

Вы только что пересказали суть переговоров 1935 года между торгпредом СССР в Аргентине и Уругвае Борисом Израилевичем Краевским и уругвайским министром торговли.

**С. Гореславский:**

Я в архив не заглядывал. Это современность.

**С. Брилев:**

Прошло восемьдесят лет, и мы возвращаемся к той же теме. Занятно. Мы будем говорить не только об углеводородах, но углеводороды Аргентины трудно обойти вниманием. Господин Галуччио, прошу Вас.

**М. Галуччио:**

Спасибо за приглашение на Форум и за предоставленное мне слово.

Я возглавляю YPF: это национальная компания, которая производит 70% топлива в Аргентине. Как уже сказал министр Кисильоф, 13 лет назад YPF была национализирована правительством Аргентины, 51% акций теперь принадлежит государству. Мы разработали модель сотрудничества между госсектором и частным сектором — для Аргентины она была новаторской.

Основная задача правительства состояла и состоит в том, чтобы обеспечить снабжение страны топливом, чтобы Аргентина обеспечивала себя энергией, прежде всего газом. Такая ситуация сложилась не только в Аргентине, но и в других странах региона: Чили также не может обеспечить

себя ни газом, ни нефтью. В Уругвае, Бразилии, Парагвае не хватает газа, в Уругвае и Боливии не хватает дизельного топлива.

За последние 13 лет YPF утроила инвестиции. Получены позитивные результаты: производство газа увеличилось на 25%, нефти — на 10%. Восстановление энергетической самодостаточности Аргентины сейчас выглядит реальным: у нас достаточно ресурсов — как обычных, так и неконвенциональных.

Если говорить о конвенциональных ресурсах, то мы занимаем второе место в мире по запасам газа, четвертое — по запасам нефти. Еще не разведано более миллиона квадратных километров шельфовой зоны, обладающей серьезными запасами. После США наша страна, наверное, обладает наибольшим потенциалом в производстве газа и нефти, и мы достаточно позитивно смотрим на наши перспективы. Нам потребуются дополнительные капиталы, технологии и, конечно же, людские ресурсы.

За последние три года мы значительно продвинулись в использовании неконвенциональных способов добычи и источников энергии. Сейчас на месторождении Бака Муэрта добывается 3% энергоресурсов, туда вложено более 3 миллиардов долларов. Для нас важно извлекать эти ресурсы вместе с партнерами: это позволит Аргентине увеличить отдачу от средств, вложенных в энергетике, а также добиться энергетической самодостаточности: стоимость энергии в этом случае снизится, что позитивно скажется на развитии региона.

Большое значение для нас имеют стратегические отношения с Россией. «Газпром» и YPF вместе пытаются найти те ниши, где мы будем дополнять друг друга, чтобы разрабатывать газовые месторождения в Аргентине. Россия сегодня обладает ресурсами, которых нет в Аргентине. Это не только ноу-хау, применимые в наших условиях — российские месторождения схожи с аргентинскими, — но и обслуживающие предприятия. В Аргентину можно поставлять сжиженный газ. Сейчас к нам

приходят сто танкеров в год, а импорт сжиженного газа из России позволит увеличить их число до двухсот. Это дает представление о возможностях сотрудничества двух стран по разработке ресурсов, которые имеются в Аргентине.

**С. Брилев:**

Спасибо за комментарии. Два года назад я посещал месторождение Бака Муэрта в Аргентине. Там применяются технологии, заимствованные из США и Европы: меня удивило, что в основном я видел все это в Татарстане. Между Россией и Аргентиной никогда не существовало технологического сотрудничества. Европейские технологии очень важны для неконвенциональных разработок; мы наблюдаем это в других частях мира. Давайте закончим с минеральным сырьем. Напротив нас сидят чилийцы, которые хорошо диверсифицировали торговлю и предлагают другие товары. В Чили также развит горнодобывающий сектор. Можно ли диверсифицировать наше сотрудничество? Наш коллега представляет Министерство иностранных дел Чили.

I would now like to address our delegate from Jamaica, Mr. Phillip Paulwell, Minister of Science, Technology, Energy and Mining of Jamaica. Mr. Paulwell, would you share your reflections on our discussion thus far?

**P. Paulwell:**

Thank you very much, Chairman. Panelists, ladies and gentlemen. Firstly, I think it is important for us to locate Jamaica in this discussion, because Jamaica is generally not regarded as a part of Latin American, and indeed, with our big ego, we see ourselves as part of the Caribbean. However, the Caribbean really consists of the 15 members of CARICOM. We do believe we are a tremendous force in world affairs, and this Forum highlights that.

Jamaica has for decades enjoyed the best of relations with the Russian Federation. When my country was a part of the Soviet Union, we did not merely

see our small nation as a pawn in the geopolitical chess game between east and west: we were friends and allies, and we continue to be just that. We shared similar values, principles and a strong support for liberation and international social justice.

We were in search of solutions to our intractable social and economic challenges. At the time, we perceived that the trade relations with our major trading partners were arrangements that would confine our economy to a perpetual Third World status, and our people to persistent poverty. That perception was not unique to our own island. Our regional states shared that perception as well. Many of our brothers and sisters in the Caribbean, Central and Latin America were like-minded. As politically non-aligned countries, we shared a common vision of development, based on free trade, but with the fairness that would enable us to achieve sustained economic growth and development.

A major trading item with Russia is related to the mining sector. Both Jamaica and Guyana are significant exporters of raw materials that go into the manufacture and creation of aluminium. Whenever you take a plane, or drive your car, among other things, you will see the importance of Jamaica and Guyana in those developments.

Our late, esteemed former Prime Minister, Mr. Michael Manley, was instrumental in the 1970s to establishing the International Bauxite Association. In fact, it was the centerpiece of Jamaica's foreign policy at that time, and it included Jamaica, Guyana and Suriname, along with Australia, Guinea, Sierra Leone and former Yugoslavia.

The IBA was not a cartel, in the sense that we know them today. It served as a database for its member states, allowing them to exchange ideas and reports on production, prices and contracts.

We recall in those days the tremendous endorsement and support we received from the USSR. Today, as we reassert our position in that industry, I think there



is great relevance in reestablishing the International Bauxite Association for similar purposes as before. As before, we call for support and endorsement from Russia.

Indeed, the Caribbean has always enjoyed pride of place in international relations with the former Soviet Union. Cuba, our neighbour, epitomized this special relationship, and the very survival of the Cuban state and its remarkable performance, particularly in the areas of health and education, are a testament to that fact.

Today, our region continues to grapple with the challenges of utilizing affordable energy resources to fuel our growth and development. The Russian Federation, blessed with an abundance of fossil fuels, including the cleaner, more cost-effective natural gas, represents an able partner in our search for appropriate energy solutions.

The ongoing student exchange programmes between Caribbean and Latin American countries stand out as interventions that can have lasting developmental benefits far exceeding any financial costs. We do have a tremendous number of Jamaican and Caribbean exchange students in Russia, and it has been mutually beneficial.

We are also mindful of the establishment of the New Development Bank (NDB), formerly the BRICS Development Bank. This multilateral development bank, operated by the BRIC countries, states that it is an alternative to the existing World Bank and the IMF. We believe that it is a critical development at this time. Competing interests can only have a positive outcome.

Our understanding is that the bank is set up to foster greater financial and development cooperation among the five emerging markets, comprising over 3 billion people and 41% of the world's population, and accounting for more than 25% of global GDP.

We also note with interest the support from the Russian Federation for the establishment of the Community of Latin America and the Caribbean States

(CELAC), which seeks to deepen the integration of Latin America and the Caribbean with the rest of the world.

CELAC, a regional bloc of Latin American and Caribbean states, was created in December 2011. It comprises the 33 countries of the Americas, with the exception of the United States and Canada, and represents 600 million people.

It is in this context that we treasure our relations with Russia.

Time does not permit me to mention the manifestations of the long relationship between Jamaica and Russia, but from this relationship we gain engineers, medical practitioners, the transfer of technology, visitors to our shores and significant investment. Today, we continue to benefit from that symbiotic relationship. Russian investors currently own 55% of our bauxite and aluminium industries. Our partner, UC RUSAL Alumina Jamaica II Limited – a strategic and important player in our economy – is a major participant at this conference.

In order to maintain our competitive advantage in the industry, we have sought to diversify our energy sources, and UC RUSAL has embraced this concept. In addition to providing energy to satisfy their needs, UC RUSAL supplies their excess energy production cost-effectively to our national grid.

We respect your support of our tourism industry. We have seen a tremendous influx of visitors from Russia to Jamaica. We continue to promote tourism, and anticipate that more visitors will continue to arrive.

Today we are seeing a new relationship level emerge that will benefit our countries, and I speak not only on behalf of Jamaica, but also on behalf of the Caribbean, the 'big C' in LAC. The kind invitation extended to my position and my visit here today attests to that fact. Thank you very much.

**S. Brilev:**

Thank you very much indeed. I will introduce you to some people who are here from the Saint Petersburg State University, and who are organizing a Latin

American forum in October 2015. Professor Hafiz Mirza is here, and they should add the Caribbean to the programme, because it is important.

В Чили также развит горнодобывающий сектор. Можно ли диверсифицировать сотрудничество? Наш коллега представляет Министерство иностранных дел Чили.

**А. Ребольедо:**

Добрый день! Спасибо, Сергей.

Присутствие на Форуме открывает перед нами огромные возможности. Республика Чили впервые представлена здесь как страна. В нашу делегацию входят как чиновники, так и представители бизнеса.

Чили — небольшая страна, на долю которой приходится 0,5% валового мирового продукта. Доход на душу населения у нас достаточно высок. Мы сильно зависим от внешней торговли. У нас подписаны соглашения с более чем 70 странами, наша страна входит в МЕРКОСУР, Тихоокеанский альянс, ОПЕК, АТЭС. Таким образом, Чили активно участвует в международном экономическом сотрудничестве.

Мы хотели бы еще больше сблизиться с Россией и поэтому направили сюда такую делегацию. Мы хотим также наладить сотрудничество с Евразийской экономической комиссией. Завтра состоится подписание меморандума об экономическом сотрудничестве с ней.

Политические отношения с Россией активно развиваются. В прошлом году дипломатическим отношениям между Чили и Россией исполнилось 70 лет. Наши президенты встречались дважды: в Бразилии на саммите БРИКС и в Китае на саммите АТЭС. Это важное обстоятельство, позволяющее нам двигаться вперед в области экономического и торгового сотрудничества.

Большую роль в нашей экономике играют сельскохозяйственная продукция и продукция горнодобывающей промышленности, которую мы экспортируем в различные страны. В Россию мы поставляем в основном продукты

питания. Мы хотели бы углубить сотрудничество с Россией и с Евразийским союзом, который представляет собой очень важное объединение.

**С. Брилев:**

Спасибо! Я благодарен правительству Чили за организацию географической экспедиции в Антарктику.

На российском рынке появились чилийские, уругвайские, аргентинские сыры и другие продукты питания, которые заменяют продукты из Европы. Чили — это прежде всего лосось. Год назад об этом говорили, но еще не было самого продукта. Норвежский лосось пропал, так что вперед, чилийцы!

**Ф. Прехт:**

Я хочу дополнить выступление Андреса. Я также вхожу в чилийскую делегацию. Мы работаем в государственной организации, созданной для продвижения чилийских продуктов. Российский рынок продуктов питания для нас очень важен. Мы поставляем на него не только лосось, но и вина, свинину, другую продукцию. Объем поставок на российский рынок достаточно велик, но чилийские экспортеры могут еще его увеличить. Кроме того, мы заинтересованы в том, чтобы и российские продукты поставлялись в Чили, потому что у нас экономически открытая страна, свободный рынок. Конечно, государственный сектор также важен, но 75% экономики приходится на частный сектор, поэтому экспорт и импорт в Чили опираются на поддержку государственных организаций.

Преимуществом нашей страны является то, что мы могли бы открыть Латинскую Америку для российских экспортеров. По степени свободы рынка и открытости экономики Чили занимает одно из первых мест в мире и может стать площадкой для вхождения России на рынки других латиноамериканских стран, с которыми у нас установлены прочные связи.

Какие проблемы в наших отношениях препятствуют увеличению товарооборота? Мы должны укреплять банковские связи между нашими странами. Здесь возникают трудности, и если мы сможем их устранить, возможностей для развития бизнеса станет намного больше. Еще одна проблема — недостаток информации о России у чилийских предпринимателей и о Чили — у российских: это особенно важно, когда речь идет о поставках российской продукции на чилийский рынок. Необходимо вести работу по взаимному информированию: существующие межправительственные комиссии могли бы работать активнее. В прошлом году проводилась заседание Межправительственной российско-чилийской комиссии, на котором говорилось о двусторонней торговле.

Следует также рассмотреть возможность заключения соглашения о свободной торговле с Евразийским пространством. Если это невозможно в краткосрочной перспективе, мы могли бы по крайней мере двигаться к заключению соглашений о свободной торговле с отдельными странами или соглашений о продвижении двусторонних инвестиций. Это позволило бы сблизить наши страны путем двусторонних договоров, чтобы в конце концов прийти к соглашению о свободной торговле, упразднить таможенные пошлины и фитосанитарную сертификацию продукции. Дело в том, что зачастую нашим странам приходится выполнять требования внешних рынков. Мы готовим такие сертификаты, но возникают новые требования, в частности для выхода на российский рынок. Необходимо повышать взаимную информированность, потому что иногда мы по-разному трактуем различные нормативы, существующие в наших странах.

В заключение скажу о том, что большую роль играет знание наших предпринимателей о культурах друг друга. Повторю еще раз: знания друг о друге являются фундаментальным фактором взаимодействия. Важны также поставки продуктов питания, и здесь необходимо изучать потребности российского рынка. Кроме того, есть горнодобывающая промышленность,

инфраструктура, инженерные проекты, взаимные инвестиции. Все это — важные направления сотрудничества между нашими странами, но здесь речь идет уже о среднесрочной и долгосрочной перспективе.

**С. Брилев:**

Спасибо, что мы вернулись к вопросу межбанковского сотрудничества. Я думаю, мы можем посвятить этой теме последние пять минут нашей сессии. Необходимо отметить, что с января этого года россиянам не требуется виза ни в одну из стран Латинской Америки: для нас это очень важно. Это позволит нам лучше узнать друг друга. Нам надо поблагодарить Александра Щетинина, директора Латиноамериканского департамента МИД России, который также находится здесь.

Сейчас Лауреано Факундо Ортега Мурильо отвлечет наше внимание от проектов в горнорудной отрасли и расскажет об инфраструктурных проектах. Он представляет центральноамериканскую страну, которая, по словам нашего гондурасского друга, выдвигает альтернативные инициативы.

**Л. Мурильо:**

Большое спасибо, Сергей, за возможность участвовать в этом панельном заседании. Россию и Никарагуа объединяют прежде всего исторические узы, общая идеология, общая внешняя политика в многополярном мире. В ходе контактов нашего президента Ортеги с Президентом Путиным установилось тесное двустороннее сотрудничество, и благодаря этому в прошлом году состоялся визит Президента Путина в Никарагуа. То был исторический визит. Он дополнится работой, которую мы ведем в рамках Межправительственной российско-никарагуанской комиссии. Эта комиссия возобновила свою работу в 2007 году, когда президент Ортега вновь пришел к власти.

У нас реализуются стратегические проекты. Мы должны прежде всего поблагодарить Россию за сотрудничество с Никарагуа в гуманитарной сфере: заключено соглашение о поставках пшеницы из России в нашу страну. Мы три года разрабатывали схему этих поставок. Кроме того, налажено сотрудничество между российской и никарагуанской армиями, чтобы Никарагуа могла успешно бороться с потоком наркотрафика в Центральную Америку. Россия всегда оказывает нам помощь в чрезвычайных ситуациях: при различных природных бедствиях, в том числе землетрясениях и наводнениях.

В рамках межправительственной комиссии мы работаем над крупными проектами. Нам необходимо расширять торгово-экономические связи с Россией, получить кредитные линии для закупок пшеницы в России в соответствии с пятилетним планом, а также для закупки самолетов Sukhoi Superjet, которые пополнят наш воздушный флот. В настоящее время 35-минутный перелет из Манагуа в Коста-Рику стоит дороже, чем перелет из Майами в Европу. Это совершенно недопустимо. Необходимо работать над снижением стоимости авиаперелетов, чтобы экономика стала более справедливой, чтобы население имело доступ к подобным услугам.

Кроме того, мы работаем с Санкт-Петербургским научно-исследовательским институтом вакцин и сывороток с целью создания в Никарагуа предприятия по производству вакцин и сывороток: его строительство планируется начать уже в текущем году. Это позволит нам производить вакцинацию новорожденных, а также поставлять данную продукцию в другие страны региона и континента. Кроме того, мы провели в Никарагуа ряд конференций и лекций с участием представителей Всемирной организации здравоохранения.

Рост никарагуанской экономики с 2007 года, когда президент Ортега пришел к власти, составлял 5% в год. В нынешнем году объем прямых иностранных инвестиций возрос до 1,5 миллиарда долларов. Это

достигнуто во многом благодаря Российской Федерации. Никарагуа стала страной с высоким уровнем личной безопасности. Туристы, приезжающие в нашу страну, чувствуют себя безопасно и комфортно. Все важнейшие решения, касающиеся, например, повышения минимальной заработной платы и других улучшений прав трудящихся, принимаются путем консенсуса, в результате договоренностей между правительством, частными компаниями и профсоюзами.

В результате мы смогли начать сооружение крупнейшего межокеанского канала. Проект, разработанный гонконгской компанией HKND Group совместно с никарагуанским правительством, отличается от проекта Панамского канала. Канал изначально принадлежит никарагуанской стороне и рассчитан на 100 лет эксплуатации; с 2050 года у нашего правительства будет 51% долевого участия, постепенно его доведут до 100%. Мы приглашаем российские компании присоединиться к этому крупному проекту, чтобы заняться вопросами безопасности и поучаствовать в самом строительстве. Мы уже работаем с «Регионпромстроем» по проблемам воздушного сообщения, поскольку у нас будут сооружаться новые аэропорты.

Посредством эксплуатации канала мы хотим развивать союзнические отношения, этот проект позволит укрепить агропромышленный сектор Никарагуа и такие отрасли, как генерация возобновляемой энергии. Все эти вопросы мы решаем вместе с Российской Федерацией и ждем активного участия российских компаний. Мы рассчитываем на взаимовыгодное сотрудничество и укрепление дружбы с Россией.

### **С. Брилев:**

Большое спасибо! Следует отметить, что в Латинской Америке есть очень красивые инфраструктурные проекты, например, строятся аэропорты. Мы очень горды тем, что ведутся переговоры с «Сухим».



Давайте посвятим заключительную часть дискуссии отношениям между банками. Я хочу предоставить слово Алексею Лихачеву.

**А. Лихачев:**

Сначала я хотел бы коротко рассказать о поддержке торговли товарами и инвестиций. Это очень важно. Россия полностью открыта для увеличения количества соглашений о защите капиталовложений, мы ведем эту работу активнейшим образом. Более того, мы готовы по запросу одной-двух российских компаний начать такую работу в любой стране. Мы не в первый раз слышим о чилийской инициативе по созданию зоны свободной торговли, и думаю, что в рамках Евразийского союза она будет рассмотрена в первоочередном порядке — как и ряд других инициатив из Латинской Америки.

Важным фактором развития торговли и инвестиций являются межправительственные комиссии. Это может подтвердить господин Ребольедо, который вместе с господином Данквертом, руководителем Россельхознадзора, модерировал заседания Межправительственной российско-чилийской комиссии. Комиссии вместе с деловыми советами — очень действенный механизм, который может вывести работу по торговле, инвестициям и услугам на совершенно новый уровень. Многие страны, господин Ребольедо, вам завидуют. Если у вас в партнерах есть Сергей Алексеевич Данкверт, значит российский рынок сельхозпродукции для вас открыт.

Перейдем к банковскому сотрудничеству. Мне кажется, Сергей, что 10% расчетов в национальных валютах — это очень оптимистично. С некоторыми странами мы достигли 10%, но это, как говорится, не благодаря, а вопреки, когда партнеры сознательно хотят уйти от долларовых взаиморасчетов, используя национальные валюты. Я бы оценил реальный уровень расчетов со странами Латинской Америки в

национальных валютах в 2-3%: это несколько сотен миллионов долларов из общего оборота в 20 миллиардов.

Здесь я вижу три важные проблемы, которые до сих пор не решены, хотя разговоры на эту тему идут постоянно. Первое: необходима методологическая помощь центральных банков и отработка механизмов облегчения расчетов в этом направлении, возможно с помощью межправительственных соглашений. Второе: нужны дополнительные ресурсы минфинов или центральных банков, направленные через минфины, для увеличения запасов и возможностей своповых операций в этих валютах. Третье: нужен другой уровень предложения банковских инструментов в национальных валютах для предприятий. Все предприниматели, сидящие здесь, понимают, что ни одна операция не проходит линейно: купили валюту, заплатили, продали валюту. Нужно создавать возможность для краткосрочного кредитования и размещения депозитов в этих валютах, возможность работать через третьи валюты и соответствующие запасы для совершения быстрых, недорогих операций по конвертации.

По большому счету, в России этим активно занимается только «Газпромбанк». Он организовал специальную бизнес-миссию в Аргентину и получил серьезную поддержку аргентинского правительства в этом деле. Возможно, нам стоит выполнить соответствующее «домашнее задание» к следующему круглому столу, который состоится через год или чуть раньше. Это, наверное, главная тема: выход на совершенно другой уровень нормативного, ресурсного и инструментального обеспечения взаимозачетов в национальных валютах.

**С. Брилев:**

Насчет того, чтобы сделать это чуть раньше: был предварительный разговор с организаторами Форума о том, чтобы в начале следующего года устроить латиноамериканскую площадку.

Борис, о Вас уже сказали приятные слова, давайте я не буду давать Вам слово.

**Б. Иванов:**

Я хочу сделать комментарий относительно использования других валют. Мне кажется, здесь важна конкретика, важны практические шаги. Безусловно, все сказанное о макроэкономическом взаимодействии в банковской сфере важно и нужно, но мы практики, мы стараемся согласовывать стратегические установки с конкретными интересами клиентов.

В частности, мы активно занимаемся выводом российских компаний на рынок китайских займов. Очень популярны различные финансовые инструменты в юанях. «Газпромбанк» занимается выпуском полумиллиардного бонда в этой валюте в Гонконге. Примерно такую же работу мы ведем в интересах наших партнеров в Венесуэле: компания PDVSA, нуждающаяся в рефинансировании своих долговых обязательств, обратилась к нам с предложением поучаствовать в создании такого финансового инструмента в юанях на гонконгской финансовой площадке. Это небольшой, но практический вклад в привлечение альтернативных валют на латиноамериканский финансовый рынок.

**С. Брилев:**

Очень интересно. Пожалуйста, Аксель!

### **А. Кисильоф:**

Финансовое и банковское сотрудничество, двусторонние соглашения — здесь Аргентина значительно продвинулась вперед. В наших отношениях с Россией и Китаем мы используем свопы в национальных валютах. Это открывает дополнительные возможности для подписания соглашений: например, в отношении Чиундо мы разрабатываем схемы использования национальных валют.

Необходимы соглашения об использовании национальных валют. Это позволяет избавить двусторонние отношения от финансовой нестабильности, которая сейчас наблюдается и наносит серьезный ущерб международной экономике. Использование доллара отвечает лишь интересам США. Платежные цепочки, которые соединяют, например, Аргентину и Россию, проходя при этом через Европу и США, могут стать более надежными, если мы будем использовать национальные валюты на основе двусторонних соглашений. Наши центробанки должны понять, можно ли осуществлять такого рода операции в национальных валютах.

### **С. Брилев:**

Огромное спасибо всем! В прошлом году я с неуверенностью говорил о следующей встрече на Форуме. В этом году, по-моему, есть все основания утверждать, что мы встретимся на следующем Форуме в таком же формате. Желаю всем участникам из Латинской Америки хорошо поработать на специализированных панелях: я знаю, что многие из вас на них приглашены. Хорошего вам дня.