

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16—18 июня 2016

**РОССИЯ — ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И
ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК РЕАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

17 июня 2016 г., 09:30—11:30

Павильон G, Конференц-зал G3

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Сергей Брилев, Телеведущий, заместитель директора, ГТК «Телеканал «Россия»; президент, Институт Беринга-Беллинсгаузена по изучению обеих Америк

Выступающие:

Андрес Араус, Министр-координатор по вопросам знаний и человеческого таланта Республики Эквадор

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

Карл Гринидж, Второй вице-президент, Министр иностранных дел Кооперативной Республики Гайана

Сергей Данкверт, Руководитель, Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор); председатель российских частей межправительственных комиссий с Уругваем, Аргентиной, Чили, Эквадором

Рикардо Кабрисас Руис, Заместитель председателя Совета министров, Республика Куба

Луис Альберто Санчес Фернандес, Министр углеводородов и энергетики Многонационального Государства Боливия

Рауль Сендик, Вице-президент Восточной Республики Уругвай

Участники дискуссии:

Альваро Бальтодано, Спецпредставитель президента по инвестициям, Республика Никарагуа

Хосе Мигель Бургос, Директор, Национальная служба по рыболовству и аквакультуре Республики Чили

Сергей Васильев, Заместитель председателя, член правления, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Андрей Гурьев, Председатель правления, генеральный директор, ОАО «ФосАгро»; президент, Российская ассоциация производителей удобрений (РАПУ)

Борис Иванов, Первый вице-президент, «Газпромбанк» (Акционерное общество); управляющий директор, GPB Global Resources

Дидьер Ольмедо, Заместитель министра иностранных дел по вопросам внешней торговли Республики Парагвай

Максим Сергеев, Генеральный директор, ООО «Интер РАО — Экспорт»

Патрисио Чавес, Генеральный управляющий, TAME EP

С. Брилев:

Доброе утро! Меня зовут Сергей Брилев. Я рад приветствовать всех вас на третьей подряд латиноамериканской сессии Санкт-Петербургского экономического форума.

Всего два года назад этот формат был пробным, экспериментальным. В прошлом году у нас наблюдалась хорошая динамика, а между прошлогодним и нынешним заседаниями произошло несколько очень важных событий, доказывающих, что Латинская Америка прочно вошла в повестку этого Форума. В марте-апреле прошло первое в истории выездное заседание в самой Латинской Америке, в Монтевидео, а в прошлом году, скажем так, под зонтиком Форума прошел ибероамериканский конгресс в СПбГУ. В следующем 2017 году состоится следующий конгресс — его организатор, профессор Хейфец, находится здесь. Мы с вами здесь уже в третий раз, что само по себе хорошо. Я периодически буду переходить с языка на язык, чтобы всем было удобно.

Нефть разделила мир. Есть развитые и развивающиеся страны, и мы, собравшиеся в этом зале, прекрасно знаем, что во многих случаях учиться нужно у последних — например, в области использования альтернативных источников энергии.

У нас много выступающих, много гостей из первого ряда. Я прошу и почти требую, чтобы мы не забывали друг о друге. Предлагаю начать сессию с речей двух самых высокопоставленных участников: это вице-президент Уругвая и заместитель председателя правительства Республики Куба. Слово представителю Уругвая, страны, которая сейчас председательствует в MERCOSUR.

Р. Сендик:

Доброе утро всем присутствующим. Я счастлив выступить перед вами и благодарю за приглашение выступить на этой панельной дискуссии. Я коснусь политических изменений в Латинской Америке — Аргентине, Бразилии, Венесуэле, в Перу. Кроме того, хочу подчеркнуть, что в последние десятилетия Латинская Америка предпринимала важные

интеграционные усилия. Такие ассоциации, как CELAC и MERCOSUR — это инструменты интеграции, очень важные для нас. Мы смогли укрепить единство континента, провести переговоры с другими экономическими блоками. Мы работаем с Европейским союзом, с Китаем, Россией, выдвигаем много предложений, благодаря политике, проводимой правительствами наших стран.

Сейчас, в связи с изменениями на континенте, перед нами стоят сложные задачи, и мы должны двигаться дальше, выстраивая единство с учетом всех нюансов политической жизни. Мы не должны отвлекаться на политические разногласия, которые могут возникнуть между странами, и будем продолжать работать в рамках процесса объединения, который шел у нас в последние десятилетия. Хочу также отметить, что в течение прошедшего десятилетия наблюдались положительные сдвиги в экономике: например, рос экспорт сырья, энергоносителей, нефти, зерновых. Я хочу рассказать о том, что сделано в Уругвае.

У нас небольшая страна — 3,3 миллиона жителей. За последнее десятилетие Уругвай вчетверо увеличил свои производственные мощности. Сочетая новые технологии с традиционными, мы достигли весьма интересных результатов в «умном производстве». У нас есть биотехнологии, применяемые в производстве зерновых и мяса, у нас есть сильная индустрия программного обеспечения, мы оказываем различные услуги, что позволило достичь экономической стабильности. Монтевидео считается городом с наивысшим качеством жизни на континенте, а Уругвай — страна с самым большим на континенте ВВП на душу населения. Еще одна наша отличительная черта — стремление к социальной справедливости, к перераспределению ресурсов среди населения страны. Уровень бедности у нас снизился с 38% до 10%. Мы создали важные инструменты для инвестирования — например, закон об инвестициях, который облегчает приток иностранных инвестиций в страну. У нас есть свободные экономические и торговые зоны, и мы создаем условия для привлечения зарубежных капиталов и прямых инвестиций из-за рубежа. В Уругвае самая высокая доля инвестиций на континенте — 24—25% по

отношению к ВВП, то есть из каждых 4 долларов, производимых в стране, 1 доллар приходится на зарубежные инвестиции. Мы заключили договоренности с MERCOSUR, с Мексикой. У нас огромный рынок — 400 миллионов человек, — на котором происходит свободное перемещение капиталов. Мы также обеспечили свободную репатриацию прибыли компаниями.

Мы считаем, что нынешнее положение в нашей стране требует увеличения товарооборота с Россией. Мы знаем, что вам требуются продовольственные товары хорошего качества. У нас есть лучшее мясо в мире и отлаженная система его производства: мы гарантируем происхождение и правильное питание животных от момента рождения до поступления товара в супермаркет. У нас выращивается рис, имеется производство молочных продуктов, сыров и йогуртов. Кроме того, Уругвай имеет свободный выход на рынки всех стран MERCOSUR, у нас есть прекрасная энергетическая, портовая, логистическая инфраструктура. Уругвай хочет сотрудничать со всеми странами мира в области торговли, производства и инвестиций, чтобы обеспечивать рост и повышать качество жизни населения.

С. Брилев:

Спасибо, господин вице-президент.

Тем, кто не бывал в Латинской Америке в последнее время, хочу рассказать занятную вещь. Сейчас, когда стоишь на миграционном контроле, особенно в самых южных странах — Чили, Аргентина, Уругвай, — ты оказываешься в намного более выигрышном положении, если у тебя российский паспорт. К тебе с удовольствием подходят, раз — и поехал, 90 дней пребывания в любой стране. В то же время на моих глазах стали мучить испанцев с итальянцами, потому что в них подозревают иммигрантов. Мир перевернулся. Раньше в Мадриде мучили какого-нибудь несчастного уругвайца или аргентинца — не въезжает ли он с намерением поработать? — а сейчас все наоборот. В мире действительно многое меняется, причем неожиданно. Но те перемены, которые мы наблюдали последние год-

полтора вокруг Кубы, заставили многих задуматься о том, что будет дальше.

Наши кубинские друзья не обязательно будут говорить об этом, но я позволю себе на правах модератора отметить следующее: мнение о том, что нормализация отношений с США означает поворот Кубы в сторону США и ослабление связей с Россией, является абсолютно ошибочным. Сам факт того, что за последние полтора месяца в Россию прибыл уже второй высокопоставленный представитель Республики Куба, доказывает, что дело обстоит несколько иначе. Поэтому я с большим удовольствием обращаюсь к заместителю председателя Совета министров Республики Куба.

Хочу сделать замечание: я могу дать не более восьми минут каждому из выступающих. Мы уже не успеваем. Придется немного покритиковать вице-президентов: пожалуйста, не забывайте, что есть и другие выступающие. Спасибо.

Р. Кабрисас Руис:

Товарищ модератор, благодарю. Я понимаю, что фактор времени очень важен.

Хочу отметить, что в последнее время про Кубу говорят очень много правды, но допускают и очень много неточностей. Сейчас я должен рассказать об экономическом положении Кубы, о наших отношениях с Россией и связях с государствами Латинской Америки. Куба — член CELAC, недавно состоялся саммит карибских государств в Гаване. Но, учитывая недостаток времени, я немного изменю свое выступление и обращусь прежде всего к нашим отношениям с Соединенными Штатами.

Как вам известно, в декабре 2014 года состоялся разговор между руководителями США и Кубы, президентом Бараком Обамой и президентом Раулем Кастро. После этого начался процесс, в результате которого в прошлом году были установлены дипломатические отношения между нашими странами. Должен сказать, что сам акт установления дипломатических отношений ни в коем случае не означает нормализации

отношений. Нормализация отношений — это очень длительный процесс, в результате которого должен решиться, во-первых, вопрос снятия блокады с Кубы, а во-вторых, вопрос возвращения незаконно занятой территории базы Гуантанамо. Надо решать и другие вопросы, которые Куба поставила уже давно. Несмотря на это, установление дипломатических отношений между нашими странами — важный шаг не только для Кубы, но и для международного сообщества, которое поддерживает нас в этом.

Важнейшим остается вопрос о снятии блокады, и мы всегда открыто ставим этот вопрос со всей откровенностью, потому что многие законы и нормы очень вредят нам. Постоянно назначаются штрафы банкам, которые устанавливают отношения с Кубой, и это уже обсуждалось в ООН. Но даже если произойдет нормализация отношений с США, мы останемся партнерами тех стран, которые на протяжении всего этого времени постоянно протягивали Кубе руку помощи.

В то же время, несмотря на трудности, Куба в последние годы развивалась. С 2010—2011 годов мы опять начали планирование в экономике. На данный момент существуют планы на период до 2030 года, и в частности, пятилетние планы на 2011—2015 и 2016—2021 годы. Мы реализуем крупные проекты в области использования возобновляемых источников энергии, производства стали, модернизации транспорта, особенно воздушного и железнодорожного. Мы также придаем большое значение развитию туризма. В 2014 году Кубу посетили 3,5 миллиона человек, в этом году ожидается около 4 миллионов. В прошлом году ВВП вырос на 4%. Хотя в нашей экономике есть трудности, мы оптимистично смотрим на процессы, происходящие в Латинской Америке, которые должны привести к более тесной интеграции наших стран.

Вчера на встрече я говорил, что наши двусторонние отношения с Российской Федерацией находятся в отличном состоянии. Нашими правительствами уже подписан проект соглашения по некоторым отраслям на период до 2020 года, и мы работаем над тем, чтобы содействие российских компаний экономическому развитию Кубы было эффективным. Сейчас мы создаем механизмы укрепления двусторонних торговых

отношений, потому что прекрасно понимаем, какие огромные возможности здесь открываются.

Скажу также о свободной экономической зоне в порту Мариэль в 45 километрах от Гаваны, площадью в 464 квадратных километра. Эта зона, с учетом происходящих вокруг Кубы интеграционных экономических процессов, имеет большое значение не только для нашего внутреннего рынка.

Вот то, о чем я хотел сказать. Кроме того, я подготовил презентацию, с которой можно будет ознакомиться потом. Большое спасибо.

С. Брилев:

Большое спасибо. Сейчас во мне говорят сразу несколько человек. По основной профессии я журналист, поэтому должен проявлять некоторую небрежность в обращении с должностями, но во мне также говорит выпускник МГИМО — дипломатического вуза, — который должен соблюдать иерархию. Но я позволю себе больше быть журналистом, чтобы наша дискуссия была зигзагообразной в хорошем смысле слова.

У нас здесь много высокопоставленных гостей, но сейчас я хотел бы обратиться к Татьяне Валовой, представителю Евразийской экономической комиссии, и вот почему. Каждая страна Латинской Америки, несмотря на интеграцию, обладает ярко выраженной индивидуальностью — политической, этнической, экономической. В Евразийском экономическом союзе тоже происходят непростые процессы, так как нам надо объединить экономики, успевшие разойтись друг с другом. Евразийская экономическая комиссия, насколько мне известно, ведет переговоры с MERCOSUR и с Тихоокеанским альянсом. Что из этого получается?

Т. Валовая:

Сергей, по первой профессии я тоже журналист, и поэтому честно скажу: у нас получается, но могло бы получаться гораздо лучше. Для меня вообще Санкт-Петербургская площадка в значительной степени связана с Латинской Америкой. В прошлом году на полях Петербургского экономического

форума мы подписали первый меморандум между Евразийской экономической комиссией и правительством латиноамериканского государства — Чили. В том же 2015 году, в октябре, мы подписали меморандум с правительством Перу, и к настоящему моменту уже прошли заседания совместных комиссий с Перу и с Чили. Сейчас мы обсуждаем заключение двусторонних меморандумов с другими государствами Латинской Америки — например, с Мексикой. Я бы хотела воспользоваться присутствием авторитетных представителей Уругвая и Кубы, чтобы сказать, что мы готовы обсуждать заключение двусторонних меморандумов между Евразийской экономической комиссией и, например, правительством Кубы. Слева от меня сидит Сергей Данкверт, возглавляющий большое количество двусторонних комиссий, на заседаниях которых обсуждалось много вопросов, связанных с появлением Евразийского экономического союза и созданием Евразийской экономической комиссии. Часть своих полномочий государства делегировали Евразийской экономической комиссии: это торговая политика, техническое регулирование, таможенное администрирование, фитосанитарные меры. Многие вопросы, которые раньше решались с государствами, теперь решаются непосредственно с Евразийской экономической комиссией. Несомненно, эти дополнительные площадки служат дополнением к площадкам для двусторонних диалогов. Работа идет, и мы надеемся, что она будет идти еще более активно.

Что касается выстраивания взаимоотношений с региональными интеграционными объединениями, то мы находимся в самом начале пути, и я хотела бы большей эффективности. MERCOSUR, Тихоокеанский альянс, CELAC, Андское сообщество — в Латинской Америке есть большое количество интеграционных объединений. В каждом случае речь идет о разных стадиях интеграции, разных интеграционных моделях: тем интереснее для них и для нас собираться вместе и обсуждать проблематику интеграции. Мы многому можем научиться друг у друга. Например, сейчас мы обсуждаем возможность заключения меморандума с Андским сообществом, мы с удовольствием заключили бы его с MERCOSUR и с Тихоокеанским альянсом.

Почему мы считаем, что пришло время для этого? Нам кажется, что сейчас формируется новая глобальная мировая архитектура. И Евразии, и Латинской Америке надо понимать свое место в этой глобальной архитектуре. Формируются новые мегарегиональные проекты — для Латинской Америки это Транстихоокеанское партнерство, в котором участвуют многие государства. Вчера на нашей евразийской сессии мы говорили о возможности мегарегионального проекта в Евразии, который бы охватывал страны Евразийского экономического союза, ШОС, и, возможно, АСЕАН. Нам кажется, что пришло время обсудить эти глобальные проблемы и с нашими латиноамериканскими коллегами. Спасибо.

С. Брилев:

У меня есть небольшой вопрос. Буквально в прошлом месяце я брал интервью у Табаре Вакеса, президента Уругвая — страны, председательствовавшей в MERCOSUR. Он мне сказал, что MERCOSUR — это прекрасно, но скорости у стран все-таки разные, поэтому он зарезервировал за отдельными странами право заключать двусторонние соглашения с Евразийским союзом. Как по-Вашему, с отдельными государствами проще договариваться, чем с блоками?

Т. Валовая:

Если говорить о торговых соглашениях, я всегда говорю, что в мире есть только два наднациональных региональных экономических объединения, которые от своего имени могут заключать торговые соглашения — это Европейский союз и Евразийский экономический союз. Первое соглашение о свободной торговле мы уже заключили с Вьетнамом.

С. Брилев:

То есть это нормально — договариваться с отдельно взятыми странами.

Т. Валовая:

Да.

Но мы можем заключать меморандумы, и у нас есть возможность подписать меморандум от имени Евразийского союза и от имени MERCOSUR.

С. Брилев:

Спасибо большое.

Сейчас я снова обращусь к двум людям, которые сидят в первом ряду, чтобы проверить справедливость сказанного. Здесь присутствует представитель Чили, первой страны, с которой Евразийская комиссия подписала такого рода документ год назад. С Вашей точки зрения, что-либо изменилось после этого?

Х. Бургос:

Да, наши отношения с Евразийской комиссией заметно продвинулись. Мы поддерживаем интенсивные контакты с нашими торговыми партнерами по всему миру. В последнее время роль Евразийского союза в наших внешнеэкономических связях заметно возросла, что прежде всего связано с экономическим развитием этого важного для Чили рынка.

Внутри страны мы проводим политику, которая способствует развитию нашей экономики, в частности пищевой промышленности. В последние 50 лет особое внимание обращалось на рыбную отрасль. Правительство также способствует развитию производства водорослей, и в ближайшие пять лет Чили будет уделять ему особое внимание. Спасибо.

С. Брилев:

Два года назад мы на Санкт-Петербургском экономическом форуме делали доклад о правилах MERCOSUR для россиян, которые решили работать в странах этого сообщества. С какой стороны подходить к корове, чтобы ее доить? Что такое свободные зоны — *zonas francas*? Я решил продать этот доклад тем-то и тем-то, и это удалось, спасибо банку «ВТБ» и правительству Республики Татарстан. К сожалению, я не смогу пойти в РАО «ЕЭС»: они и так это знают, и продать доклад я им не смогу.

Хочу обратиться к Максиму Сергееву за коротким комментарием. Вы работали в zona franca в MERCOSUR, я это точно знаю, и, по-моему, в Эквадоре тоже использовали что-то подобное. Раз мы затронули эту тему, скажите, что проще — устанавливать контакты на национальном уровне или на межрегиональном?

М. Сергеев:

Сергей, вначале я хотел поблагодарить за предоставленную мне уникальную возможность. Наши партнеры из латиноамериканских стран — это стратегические партнеры. Группа компаний «Интер РАО — Экспорт» строит там мощности на 1 655 мегаватт, а потенциал рынка составляет 80 тысяч мегаватт. Это контракт на два миллиарда долларов. При этом мы всегда говорим, что надо развивать высокотехнологичные отрасли, и сотрудничество в области электроэнергетики дает такую возможность российским компаниям, потому что при реализации всех наших контрактов основные компоненты, которые используются, производятся в России. Спасибо нашим кубинским партнерам — с Кубой у нас, наверное, заключен самый большой контракт. Здесь сидит бывший посол Эквадора, сейчас руководящий крупной компанией, который нам тоже очень сильно помогал и помогает. Мы выиграли большой тендер в Аргентине. Недавно там прошли выборы, и нам очень приятно, что новое правительство сразу же предложило продолжить работы по нашему контракту. Недавно был с визитом министр иностранных дел Боливии, там мы надеемся скоро приступить к строительству. Венесуэла — наш давний партнер, отношения с которым развиваются.

Сейчас в России создаются системы поддержки экспорта. Мы постоянно повышаем свою конкурентоспособность благодаря ряду объективных причин: например, в связи с девальвацией рубля наши экспортные возможности возросли в разы. Теперь мы можем полноценно конкурировать с китайскими компаниями, причем по качеству наша продукция объективно лучше. Важно продолжать диалог, выстраивать отношения, и для этого есть все предпосылки.

С. Брилев:

Спасибо.

Кстати, об Аргентине: когда приезжала Сусана Малькорра, мы у нее тоже брали интервью. Первое, что она сказала: «Я приехала обсуждать проект в Неукене». Я так понимаю, что Макри звонил Путину в том числе по этому вопросу. Либерализация валютного режима, вместе с нашей девальвацией, благоприятно отразится на проектах.

Давайте вернемся к этой теме чуть позже.

I would like now to talk to Carl Greenidge, who is obviously the Second Vice President of Guyana and its Foreign Minister. Mr. Greenidge, your advantage is that you are the only English speaker here, which gives you a chance to be looking at some of the processes, including political ones, in Latin America not at a distance, you are certainly part of the South American community, but at a certain distance, let us put it this way, at an angle. Coming back to my initial question about the political changes, which we have just touched upon once again in the Argentinean case, but talking about the political changes in your neighbouring countries, Brazil especially in your case, how do you see it? Are we still seeing the same Latin America that we had a year or a year and a half ago?

С. Greenidge:

Well Mr. Moderator, Sergey, can I thank you for the opportunity to contribute to this forum and to say that although you describe Guyana as being at an angle in relation to the region, that is perhaps not an unfair assessment. It is at once very much within and very much at a distance from the mainstream of Latin America. The political changes to which you refer I think have actually changed, in a way, the nature of the region. Let us say they have changed some of the political directions. I think the individual countries can speak for themselves, but from Guyana's viewpoint, you will know that Guyana has traditionally embraced a policy of ideological diversity. It was one of the first countries in the Americas, in fact, to lend its support to Cuba itself, we have had long relations with the USSR and now the Russian Federation, and therefore some of the changes that have taken place we welcome. I think the diversity, the rapprochement between the

USA and Cuba is something we welcome and as a member of the CARICOM community, we have fought for this.

So some of those changes are, for us, very positive and very good. Some of the other changes in terms of the political games and manoeuvring, they are almost inevitable in a region as diverse as Latin America and the Caribbean, and in some cases you are clearly unhappy over what has happened, but in politics there is no use in crying over spilt milk. We see difficulties evolving in relation to Brazil, it has itself had challenges on the economic front, but that is true of the region as a whole.

In relation to Guyana, Guyana, let me just say, is a member of CARICOM, these are the English speaking, Dutch speaking countries. If Uruguay is a small country, we are talking of microstates within the Latin American and Caribbean region traditionally associated with the production of sugar, bananas, more laterally services, with relatively high literacy and numeracy rates, and they have faced a number of challenges on the economic front. The political challenges have not, perhaps, been so great, but there have been problems that have left them in a situation where the post-2008 crisis has left them growing relatively slowly and without sufficient employment impact. They have had climate change problems, problems of hurricanes that have impacted infrastructure, the difficulties of fiscal problems even in spite of the decline in petroleum prices and so forth, so there are a number of challenges. From where we sit, however, as a member of CARICOM, we have recognized that the future of this region, the smaller countries within the bigger Latin American and Caribbean region, lies first of all in deepening economic integration, and in that sense, both CARICOM and bilateral partners, CARICOM and the Russian Federation, have started discussions; the Russian Federation is in an observer status with the region.

We have also, as a matter of policy, been trying to work more closely with UNASUR, so UNASUR's initiative in terms of communication, transport and other infrastructural integration, energy integration for example in the region, we are party to that. So although again we are at an angle, we are part of the mainstream movement within the region. Guyana is also a member of SALAC and, in that regard, is party to the developments that are taking place there.

Within the region, you have also the Association of Caribbean States, which held its summit in Cuba two weeks ago. We are very much a part of that also.

So what I am saying is that economic integration is very much part and parcel of the weaponry that the region has to use, notwithstanding the diversity of political and ideological positions. And in pursuing that, we need to focus upon some of the challenges, especially that the smaller countries face. So we would have welcomed the COP21 measures in the context of climate change. Foreign direct investment is also very, very important in terms of putting in place the infrastructure to which I made reference such as UNASUR. Guyana, for example, sits in a position that is very strategic for Brazil in relation to Brazil's access to the Atlantic. It can make a difference between a day and six days in the movement of goods from Roraima to the Atlantic, and in that sense, we are seeking to work with Brazil on the construction of a road that will go from Boa Vista and the Roraima region to the Atlantic and related infrastructure that may be useful, which would include a deep water port and the like.

If I might make just one more point, Mr. Chairman. In relation to these smaller countries, which have a relatively high level of literacy, the advantages that they enjoy can perhaps be exploited if we look more carefully at trying again to integrate them as part of a value system, both within the region and with the regional partners. So these are some of the general comments I am making in response to your question. Thank you.

S. Brilev:

Thank you so much indeed for mentioning the word investment in the same sentence as infrastructure, for instance, because basically the session is called "Russia-Latin America: Foreign Trade and Investment Cooperation as Drivers of Economic Growth" and before your speech we had not heard that word properly, we had some glances at it.

В этой связи я хотел бы задать вопрос Сергею Данкверту — возможно, слегка неожиданный.

Когда-то у нас было мероприятие в Монтевидео, огромная сельскохозяйственная сессия, так что все желающие могли послушать Вас,

Табаре Агирре и других докладчиков. Но я хотел спросить не о специфике торговли сельхозтоварами. С этим все понятно. Есть области, где мы неожиданно стали соперниками — например, в торговле зерном. Кто бы сказал это 20 лет назад? Есть вещи, которые всегда будут покупаться.

Что меня очень удивляет, так это почти полное отсутствие инвестиций. Российские инвестиции есть в агросекторе Латинской Америки, а латиноамериканцы к нам не идут, хотя норма прибыли здесь высока. Помните, как Минниханов считал на салфетке? Написал и говорит: «Вместо того, чтобы мы покупали ваше масло, постройте завод у нас, и норма вашей прибыли будет на 15% больше». Что препятствует этому?

Сергей — глава не только Россельхознадзора, но и межправительственных комиссий, о которых упомянула Татьяна Валовая — с Уругваем, Аргентиной, Чили, Эквадором.

С. Данкверт:

Во многом проблема инвестиций связана с тем, что бизнес думает об их эффективности. Вспомним 2000-е годы, когда мы говорили с коллегами из Аргентины — я тогда еще не возглавлял с российской стороны эту комиссию. Я говорил: «Если вы сейчас не инвестируете, то через пять лет не сможете инвестировать, потому что мы сами будем экспортировать масло». Прошло пять лет — и все. Если мы хотим, чтобы были инвестиции, нужно создавать институты, которые позволяли бы использовать не только деньги инвесторов, но и вовлекать в этот процесс свои возможности и свои деньги.

Но и наши инвестиции могли бы быть значительно больше, если бы решились политические вопросы — например, с Аргентиной. Несколько наших компаний уже хотели покупать там землю, строить предприятия. Потом запрет на экспорт — и все, желание сразу пропало. Инвестиции связаны в первую очередь с тем, как государство себя рекламирует. Мы этим в 2000-е годы не занимались, а потом многие вещи стали здесь не нужны. Есть те, кто опоздал вложиться, допустим, и в птицеводство, и в свиноводство. Обратите внимание: в 2000-е годы американцы поставляли

нам 1,3 миллиона тонн мяса птицы. Почему они не инвестировали? Они же понимали, что это рынок, который потребляет большое количество мяса. Конкуренция была им не нужна, им нужно было выращивать птицу у себя.

С. Брилев:

Если кто-то не в курсе, закончилось это тем, что все вокруг забито русской птицей.

С. Данкверт:

Закончилось это тем, что мы правильно сориентировались и с 2000-х годов начали работать с Латинской Америкой. Если посмотреть на рынок 2000-х годов и на сегодняшний, мы увидим, что ситуация стала обратной. В производстве сельхозпродукции мы на 70% зависели от США и Европы. Даже соевые бобы приходили в Россию через Гамбург или Роттердам. По мясу и молоку была полная зависимость. Если бы мы в 2000-е годы не переориентировались на латиноамериканский рынок и не создали здоровую конкуренцию между Европой, США и Латинской Америкой, сейчас не сложилась бы ситуация, когда наш бизнес понимает, что государство дало ему возможность инвестировать, что государство его защищает. У нас на рынке остались Латинская Америка и Россия.

С. Брилев:

Да, осталась Латинская Америка, это очень интересная тенденция последних десяти лет. Но возьмем, например, мясо: недавно казалось, что уругвайцы, парагвайцы, аргентинцы будут нам его поставлять. И вдруг происходит революция с «Мираторгом», и мы порой оказываемся уже соперниками — за тот сегмент рынка, который мог достаться южноамериканцам автоматически, им теперь приходится бороться. Возможно, потому, что не были сделаны инвестиции сюда. Рынок растет, только идет замещение импортных товаров российскими.

С. Данкверт:

Латиноамериканское мясо будет иметь свой рынок всегда, потому что они перерабатывают те части, которые наши коллеги не всегда могут отправить на экспорт. Для наших мясокомбинатов, для производства колбасы, это мясо всегда будет востребовано. А, например, компания «Мираторг» и компании в Воронеже производят высококачественную говядину, и когда наши коллеги приехали и посмотрели, они поняли, что рынок импортной говядины у нас уже не играет той роли, которую играл раньше.

С. Брилев:

А если бы инвестировали, то может быть, оказались бы в другой ситуации.

С. Данкверт:

В данном случае наше государство их опередило, государство инвестировало. И «Мираторг», и проекты в Воронеже и Белгороде родились при поддержке государства. Президент и Правительство создали условия, при которых это стало экономически выгодно. Я очень ругаю себя за то, что в должности первого заместителя министра не смог вместе с Грефом и Кудриным ввести квоты на молочную продукцию. Не введя квоты на молочную продукцию, мы разбалансировали свой рынок. До сих пор молочная продукция у нас имеет не очень хорошие перспективы, и деньги в молоко не инвестируются, потому что рынок вовремя не защитили. Тогда мы вступали в ВТО и говорили, что нужна либерализация. Между тем все государства, формируя свой рынок, начинают с государственного регулирования, а потом уже думают о либерализации.

С. Брилев:

Дидьер Ольмедо, заместитель министра иностранных дел Парагвая. Как обстоит дело с импортом парагвайского мяса и вообще?

Д. Ольмедо:

Спасибо за приглашение.

Мы много работаем над проведением подобных форумов, которые способствуют взаимному ознакомлению латиноамериканских стран и России с возможностями сотрудничества. Мы должны создавать схемы взаимодополняющего сотрудничества с Россией, поскольку Россия является одним из пяти главных торговых партнеров Парагвая и крупнейшим покупателем парагвайского мяса. Мы должны двигаться вперед для лучшего использования существующих возможностей. Парагвайско-российское сотрудничество активизировалось в 90-е годы прошлого века, и нам необходимо восстанавливать утраченные позиции. Необходимо также наладить сотрудничество между MERCOSUR и Евразийской экономической комиссией.

Парагвайская экономика стремительно растет, внешний долг невелик, у нас есть хорошие специалисты, высок показатель возврата инвестиций. Кроме того, мы считаемся лучшей в регионе страной по бизнес-климату. Парагвай можно рассматривать как привлекательную площадку для производства и инвестиций. У нас есть прекрасные условия, есть и земля, и солнце, и вода, и молодые кадры. В 2015—2030 годах мы планируем сокращать бедность, развивать человеческие ресурсы и сервисную сферу, а также включать нашу страну в мировые производственные цепочки.

Думаю, что парагвайско-российское сотрудничество могло бы основываться на частно-государственном партнерстве в осуществлении инфраструктурных проектов на такой крупной транспортной артерии, как река Парана. Вместе с Россией мы могли бы осуществлять в нашем регионе очень интересные проекты. Мы приглашаем российские компании в наш лесной сектор, в нашу горнодобывающую промышленность, и надеемся, что российские технологии будут использоваться в нашей стране.

С. Брилев:

Напомню присутствующим, что если говорить о потенциальных инвестициях в инфраструктуру, то один из самых любопытных проектов — это Hidrovía, транспортная система на реке Парана. Представьте себе два

государства без выхода к морю, Боливию и Парагвай. К ним ведут великие реки — Парагвай и Парана. Океанские порты находятся на побережье Аргентины либо Уругвая, но эти страны уже давно перессорились в этом вопросе. Сегодня и парагвайские, и уругвайские представители говорили об инвестициях в инфраструктуру.

Вопрос к вице-президенту Уругвая: если российские инвесторы обратятся к этому инфраструктурному проекту, какие особые условия вы могли бы предложить нам?

Р. Сендик:

Прежде всего, у нас есть важное преимущество — режим таможенного союза. Это на руку тем, кто готов инвестировать в любой стране нашего региона. Инвестируя в одной стране, он получает доступ и к другим странам посредством системы таможенного союза и таможенных пошлин.

Как хорошо сказал представитель Парагвая, здесь существуют значительные возможности для инвестиций, потому что нам многое предстоит сделать в плане инфраструктуры. Речь идет о портах, автодорогах, транспортной инфраструктуре в целом, логистической инфраструктуре. У нас есть свободные зоны, которые способствуют таким инвестициям. Свободная зона подразумевает свободный импорт, свободный доступ к внутренним рынкам и, конечно, вывоз товара на другие рынки. У нас есть система стимулирования инвестиций, используются различные рычаги, прежде всего это закон об инвестициях, который предполагает важные гарантии. Это способствует быстрому возврату средств.

Мы добились успехов в энергетике и логистике. Но в регионе еще многое предстоит сделать для развития взаимных связей: речь идет о модернизации железных дорог, автодорог, речного транспорта и портовой инфраструктуры. Наш парагвайский друг говорил о том, что можно проанализировать возможности инвестиций в такого рода инфраструктуру. В парагвайской истории было двое иностранцев, получивших звание генералов: один русский, Беляев, а другой — из Уругвая.

С. Брилев:

Мы много времени посвятили теме инвестиций в сельское хозяйство и инфраструктуру. Учитывая успехи наших сессий, я надеюсь, что мы скоро сможем говорить об этом не как о перспективе, а как о реальности.

Сейчас давайте вернемся к привычной теме — к торговле. Я хотел бы обратиться к Андрею, тем более что, помимо компании «ФосАгро», он возглавляет еще и Российско-аргентинский бизнес-диалог. Вы довольны существующим положением дел?

А. Гурьев:

Что касается торговли со странами Латинской Америки, то наш экспорт в Аргентину и Бразилию, основные страны — это в первую очередь ТЭК и удобрения. 55% всего экспорта в Бразилию составляют удобрения. На нашу компанию приходится 15%.

Существуют большие проблемы с ростом. Проблемы роста в Латинской Америке очень схожи с проблемами роста и экономическими проблемами в Российской Федерации. Какие проблемы существуют? Девальвация экономики, рецессия, в которой мы находимся. В Бразилии есть еще и достаточно сильный политический кризис.

Какие возможности это создает для нас? Учитывая девальвацию, как российские, так и латиноамериканские экспортеры сегодня находятся в очень выгодном положении. По сравнению с остальным миром, мы стали гораздо конкурентоспособнее как в soft commodities, так и в basic commodities. Девальвация, снижение стоимости наших валют относительно доллара позволяют нам увеличить объем торговли между Россией и Латинской Америкой. Сегодня у российского и бразильского фермера одни из самых прибыльных производств в мире. Поэтому торговые отношения, которые существуют между нашими странами, будут развиваться и дальше. Я, помимо прочего, являюсь еще и президентом Российской ассоциации производителей удобрений, и мы рассчитываем наращивать поставки удобрений в страны Латинской Америки, так как получаем очень много позитивных сигналов. Надеюсь, что реализация в Бразилии

инфраструктурных проектов — например, по строительству железных дорог, — даст возможность отвести новые площади под посевы и, соответственно, увеличить производство сельхозпродукции. Освоение рек в Аргентине, строительство на них портов позволит снизить стоимость нашей продукции.

С. Брилев:

А сами вложиться не хотите?

А. Гурьев:

Мы об этом думали. Компания «ФосАгро» уже открыла офис в Сан-Паулу, потому что Бразилия сегодня — самый большой для нас рынок удобрений, и оттуда мы мониторим ситуацию. Это один из важнейших регионов в сельскохозяйственном секторе, не менее важный, чем Россия. Я уверен, что Латинская Америка и Российская Федерация в будущем будут способны накормить весь мир, с учетом того, что к 2050 году населения планеты увеличится до 9 миллиардов человек. Россия граничит с Китаем...

С. Брилев:

Россия граничит с кем хочет.

А. Гурьев:

Так или иначе, основной рост населения и потребления происходит там. Бразилия уже сегодня почти 90% всего экспорта — соевых бобов, soft commodities — направляет в Китай, где идет изменение диеты, переход с риса на белок, импорт мяса, продукции глубокой переработки. На мой взгляд, сельскохозяйственный сектор, как в России, так и в Латинской Америке — это основа всего, и в него нужно сегодня инвестировать.

С. Брилев:

Мы заговорили о сельском хозяйстве, и я вспомнил пару стран, где с едой не очень хорошо. Хочу спросить у Бориса Иванова: как дела в Венесуэле?

Я должен объяснить одну вещь, Борис. Вчера вечером ваш сотрудник Игорь Гитман, находящийся сейчас в Венесуэле и не раз помогавший нам на разных этапах, прислал очень забавные фотографии магазинов в Каракасе. Оказывается, в магазинах Каракаса есть продукты. Битва идет за продукты, которые выдаются по карточкам, что неизбежно: мы это проходили, по-другому не бывает. Но, конечно, трясет Венесуэлу здорово. Как там обстоят дела?

Б. Иванов:

Во-первых, большое спасибо за Ваше личное подвижничество. Уже третий год мы собираемся и ведем эту дискуссию, что, конечно, очень здорово. И мы, как люди, которые ведут бизнес в Латинской Америке, очень заинтересованы в таком формате общения.

Что касается бизнеса, которым мы занимаемся, то от сельского хозяйства он далек. Наша компания добывает в Венесуэле нефть в рамках совместного предприятия с PdVSA, которое называется PetroSamoga. На рынке этой страны мы присутствуем с 2012 года. В прошлом году на нашей панельной дискуссии мы рассказали о том, что наш бизнес в Венесуэле заметно вырос: мы приобрели второй актив, несмотря на тяжелую ситуацию на рынке нефти в тот момент. Год прошел, и выяснилось, что наше решение было правильным и дальновидным: цена немного скорректировалась, сейчас она находится на уровне 50 долларов за баррель, и мы успешно интегрировали этот актив в существующую инфраструктуру. На данный момент наше совместное предприятие, где доля «Газпромбанка» составляет 40%, добывает более 130 тысяч баррелей в сутки, а общая ресурсная база составляет 4,3 миллиарда баррелей категории P1, то есть эта компания по размеру больше «Башнефти».

Действительно, как сказал Сергей, в стране произошли изменения, оппозиция теперь контролирует парламент. Для нас это важно, мы внимательно отслеживаем ситуацию внутри страны. Но я не стал бы использовать слово «трясет». Есть очень сильное отличие между тем, что реально происходит в Каракасе, в Маракайбо, где у нас очень большой

офис, и тем, что мы видим в СМИ, отчасти даже в российских. Не сильно разобравшись в происходящем, они банально перепечатывают информацию из The Financial Times, The Wall Street Journal с какими-то комментариями, причем пишут люди, которые ни разу не были в стране и не говорят по-испански. Это, конечно, досадно. Мы никого учить не собираемся, но хотелось бы, чтобы журналисты, хотя бы наши, проявляли корректность в подаче информации.

В Каракасе все спокойно, как в свое время в Багдаде. Никаких потрясений мы не видим. Есть проблемы, сложности, правительство достаточно конструктивно взаимодействует с оппозицией. Хочу подчеркнуть, что венесуэльское общество имеет достаточно длинную историю демократического развития. Несмотря на нагнетание обстановки, признаков того, что будет силовое противостояние, нет. Бизнес спокойно развивается. Хочу напомнить, что лидер на венесуэльском рынке — по объему инвестиций, по стратегическим проектам, — это «Роснефть». Наш проект по сравнению с ее бизнесом невелик. Там присутствует также Chevron и добывает 250 тысяч баррелей в сутки. Присутствуют китайские партнеры, Eni, Total, их менеджеры работают в Венесуэле. Венесуэла — первая страна в мире по запасам нефти. И Schlumberger, и сервисные компании из первой пятерки работают там.

Действительно, есть проблемы с платежами, но не у нашего совместного предприятия — благодаря тому, что мы выработали довольно эффективные, уникальные механизмы взаимодействия с нашими венесуэльскими партнерами, с которыми у нас блестящие отношения. Я очень благодарен Эулохио дель Пино, который здесь, к сожалению, не присутствует. Они очень конструктивно работают с нами, всегда внимательно относятся к нашим пожеланиям и просьбам, в этом смысле жаловаться не на что.

Наше совместное предприятие в прошлом году, несмотря на тяжелое финансовое положение в Венесуэле и на крайне низкие цены на рынке в тот момент, получило более 830 миллионов долларов дивидендов. Это свидетельствует о том, что наши друзья и партнеры в Венесуэле, несмотря

на то, что пишут российские и зарубежные СМИ, свои обязательства выполняют очень четко. Они понимают важность удержания в стране инвесторов, которые рискнули и, придя несколько лет назад, продолжают работать в Венесуэле. Есть понятная и продуманная государственная политика по поддержанию и развитию этого бизнеса. В Венесуэле 94% бюджета — это поступления от нефти, поэтому деваться особенно некуда, инвесторов надо поддерживать. Конечно, везде непросто вести бизнес, везде есть риски, но мы считаем, что понимаем их и контролируем.

Перед началом этой панельной встречи у нас состоялась предварительная дискуссия о том, как мы видим сегодняшние внутривнутриполитические тенденции в Венесуэле. Мы зашли туда в 2012 году, с соблюдением всех правил и процедур, всех юридических норм, которые действуют в стране. Наше совместное предприятие было утверждено не только президентом, но и парламентом страны. Юридически мы чувствуем себя абсолютно защищенными и считаем, что в нынешних условиях, на нижней точке, как всегда говорили известные мировые инвесторы, надо покупать, заходить в проекты. Разумный, смягченный риск, безусловно, позволит акционерам и партнерам через несколько лет получить хорошие финансовые результаты.

С. Брилев:

Спасибо, Борис. Очень ценные и полезные замечания. Путаницы мы видим, действительно, много.

Поскольку мы коснулись энергетики, я хотел бы предоставить слово Луису Альберто Санчесу Фернандесу, министру углеводородов и энергетики Боливии. Боливия все чаще появляется в поле зрения российских компаний, такого серьезного боливийского представительства у нас еще не было. Прошу Вас.

Л.А. Санчес Фернандес:

Здравствуйте. Прежде всего, я хотел бы поблагодарить за приглашение на столь важный Форум. Я коснусь вопросов внешней торговли, сотрудничества, инвестиций.

Наши отношения с Россией находятся на подъеме, у нас присутствуют «Газпром», «Росатом», «КАМАЗ». Изменения в Боливии начались около десяти лет назад, когда к власти пришел президент Моралес. Мы сейчас занимаем второе место по экономическому росту в Латинской Америке, Всемирный банк и Банк развития Латинской Америки оценивают Боливию как страну с наилучшими показателями экономического роста. Мы занимаемся перераспределением поступающих доходов, и наши макроэкономические показатели весьма позитивны.

Если вернуться к отношениям с Россией, то многое позволили сделать встречи Путина и Моралеса. «Газпром» сегодня участвует в реализации нефтяных контрактов, он вложил много денег в Боливию, будут делаться новые инвестиции в производство различных продуктов. Мы подписали с Миллером три соглашения о реализации потенциала нашего сотрудничества.

Мы решили создать научно-исследовательский центр по изучению углеводородов и использования СПГ, а также разработали генеральный план использования углеводородов до 2040 года. Российские компании могут участвовать в добыче и транспортировке углеводородов. Если говорить об атомной отрасли, то вчера мы беседовали с господином Кириенко и подписали меморандум с «Росатомом». Мы готовим три меморандума о подготовке кадров и строительстве исследовательского центра. До конца следующего месяца мы должны подписать два договора — о создании этого центра, а также об использовании атомной энергии в целях здравоохранения и для исследований. Кроме того, наше сотрудничество касается передачи технологий, обучения знаниям, в среднем стоимость этих проектов составит 300 миллионов долларов.

Изменение энергетической матрицы страны является частью стратегии боливийского государства. Мы хотим перевести тяжелый и среднетоннажный грузовой и пассажирский транспорт с дизельного топлива на СПГ и работаем в этом направлении с компанией «КАМАЗ», которая поможет нам переоснастить примерно 20 000 легковых автомобилей, грузовиков и автобусов. Мы получим гарантию от российского

правительства на два миллиарда долларов, и это также одна из форм ведения бизнеса с Россией.

В сфере энергетики в ближайшие годы мы инвестируем 30 миллиардов долларов в ТЭЦ мощностью приблизительно в 2 000 мегаватт. Как говорил Максим Сергеев из «Интер РАО — Экспорт», у России большой потенциал для инвестиций в Боливии. Мы хотели бы пригласить к нам российских предпринимателей, поскольку у нас обеспечена правовая безопасность, созданы прекрасные условия для инвестиций, оказываются все необходимые сервисные услуги в сфере углеводородов, в энергетике, в том числе альтернативной. Кстати, к 2025 году мы будем производить тысячу мегаватт за счет альтернативной энергетики.

Стратегия президента Моралеса состоит в том, чтобы Боливия стала энергетическим центром Южной Америки. Мы экспортируем газ в Аргентину, Бразилию, с нашими друзьями из «Газпрома» рассматриваем возможность экспорта на другие рынки, в частности в Парагвай. Это будет важным направлением сотрудничества с «Газпромом».

Еще раз приглашаю российских предпринимателей в Боливию, поскольку у нас есть прекрасные возможности для инвестиций. Я говорю об энергетике, углеводородах, атомной отрасли. Кроме того, нам интересно продавать в России такую боливийскую продукцию, как кино, вино, крепкие напитки. Мы с большим удовольствием работаем над этим здесь, на этом Форуме, и готовы укреплять наши отношения. Мы благодарим Россию за сотрудничество с Боливией. Энергетическая звезда Боливии восходит, и недавно пала последняя крепость, потому что мы отменили визы для российских граждан. Поздравляем всех, вы можете свободно путешествовать в Боливию.

С. Брилев:

Продолжим нашу сессию. Мы десятилетиями сотрудничали с Никарагуа и сейчас активизируем наше сотрудничество. Полтора года назад я был в вашей стране, брал интервью у вашего президента, и мы говорили об инвестициях.

Я хотел бы вернуться к этой теме. Торговля, конечно, есть, в Никарагуа экспортируются российские самолеты, мобильные телефоны. А что с инвестициями?

А. Бальтодано:

Нам очень приятно принимать участие в Петербургском международном экономическом форуме и наблюдать здесь такое широкое представительство латиноамериканских и карибских стран. Мы все знаем, что мировая экономика постоянно переживает кризисы. Страдают от этого все страны. Это сказывается даже на таких крупных экономиках, как США и Европа. Критическая ситуация уже кажется нормальной, поэтому наши страны должны создавать собственные модели для решения экономических и социальных задач.

Что касается Никарагуа, то за последние 6 лет рост нашего ВВП составил в среднем 5,5% в год. Это высокий показатель для Латинской Америки, мы занимаем второе после Панамы место в Центральной Америке по показателям роста. Это достигнуто благодаря ряду факторов. Значимую роль играет фактор прямых зарубежных инвестиций. За последние восемь лет они практически удвоились. В 2007 году зарубежные инвестиции в Никарагуа составили 800 миллионов долларов, а в последние четыре года в среднем составляли 1,4 миллиарда долларов в год. Мы надеемся, что в этом году инвестиции в Никарагуа составят 1,4 или 1,5 миллиарда долларов. Мы модернизируем систему телефонной связи. Кроме того, Никарагуа сейчас производит вдвое больше электроэнергии, чем в 2007 году.

Мы изменили энергетическую матрицу в стране. В 2007 году из возобновляемых источников энергии было получено 20% энергии, сейчас этот показатель равен 54%. Мы работаем не только в этом направлении. Если раньше электроэнергией было обеспечено 50% населения страны, то сейчас — 84%. Электричество пришло в сельские районы, что будет способствовать борьбе с бедностью, включению широких слоев населения в общественную жизнь страны.

Важным фактором роста стали торговые соглашения. Никарагуа заключила их с США, с Центральноамериканскими странами, с Мексикой, Чили, Венесуэлой, с европейскими странами. Благодаря этому Никарагуа увеличила экспорт сельскохозяйственных и промышленных товаров на эти рынки — сегодня он в два с лишним раза больше, чем в 2006 году. В 2006 году мы экспортировали продукции на 2,3 миллиарда долларов, в этом году — на 6 миллиардов долларов. Заметный рост наблюдается на рынке США: экспорт в эту страну вырос на 140%. Растет экспорт в страны Южной Америки, такие как Венесуэла, Чили, Перу, в страны Карибского бассейна, включая Доминиканскую Республику и Кубу. Мы хотим также наращивать экспорт в Европу.

После победы на выборах президента Ортеги активизировалась работа по привлечению российских инвестиций. В 1980-х годах мы установили тесные отношения с Советским Союзом, и теперь хотели бы развивать торговлю с Россией. Если раньше в Никарагуа инвестировали 20 стран, то теперь их 42. Кроме того, мы диверсифицировали инвестиции: в последние годы выросли вложения в сельское хозяйство. Мы стали одним из крупнейших производителей мяса в Америке, наряду с Уругваем и другими южноамериканскими странами. Крупнейшая компания по производству мяса в Латинской Америке находится в Никарагуа. Мы наращиваем экспорт мяса в Россию. Делаются инвестиции и в производство молочной продукции: крупная мексиканская компания инвестировала в Никарагуа более 100 миллионов долларов.

Мы много экспортируем на рынок Центральной Америки — это 400 миллионов человек, с этими странами мы подписываем новые соглашения. У нас есть зоны свободной торговли с нулевыми пошлинами, откуда можно реэкспортировать многие товары в США и другие американские страны.

С. Брилев:

Никарагуа — прекрасная страна с точки зрения безопасности. Не ожидал увидеть такого. Во время недельной поездки в Никарагуа я ходил по

улицам и думал о том, что другие страны континента не смогли этого добиться. Как вам это удалось? Условия вроде похожие.

А. Бальтодано:

Безопасность граждан является для нас важным фактором роста. У нас хорошо поставлена подготовка полицейских кадров. Наши соседи признают, что смертность от преступлений в нашей стране ниже, чем на всем континенте, мы превзошли даже Коста-Рику и других наших соседей. Никарагуа — самая безопасная страна в Латинской Америке.

На международном экономическом форуме в октябре прошлого года говорилось о том, что есть две страны, где безопасность обеспечена на высшем уровне — это Никарагуа и Панама. И, конечно, это результат Сандинистской революции.

С. Брилев:

Изменилась культура граждан?

А. Бальтодано:

Конечно! Это вопрос культуры, ценностей. После революции мы создали вооруженные силы, полицию, основанные на определенных ценностях. Эти структуры боролись с наркотрафиком и организованной преступностью. Мы добились успехов, смогли сдержать опасные процессы. Сейчас мы поддерживаем этот уровень безопасности, все признают высокое качество наших институтов, в том числе инвесторы. Мы добились социального мира в стране, наладили постоянный диалог внутри общества и считаем его образцовым. Мы стремимся к общественному консенсусу по основным вопросам социально-экономической политики. В нашем правительстве есть специальная комиссия под председательством президента страны, я также вхожу в нее. Мы постоянно ведем диалог с частным сектором и руководителями профсоюзов. В последнее время мы создали более 100 тысяч рабочих мест. Прекрасно работает система социального страхования. Правительство через министерство труда работает со всеми

движениями, участвующими в диалоге. Установлена минимальная заработная плата, выдаются социальные пособия. Эта модель зафиксирована в Конституции страны и дает хорошие результаты, позволяет нам развиваться. Спасибо.

С. Брилев:

Поздравляю. Действительно, изменения видны. Даже металлические крыши совсем иначе смотрятся.

А. Бальтодано:

Я говорил о социальных изменениях. Крыши были частью одного из социальных планов.

С. Брилев:

Давайте вернемся к деловому сотрудничеству. У нас здесь присутствует министр-координатор по вопросам знаний и человеческого таланта Республики Эквадор. Это настоящее министерство? Я хотел бы поговорить и об этом в рамках нашей дискуссии.

А. Араус:

Большое спасибо за эту возможность. Сейчас я хотел бы выступить не в качестве министра, а в качестве члена правления «Банка Юга». Наша организация занимается шестью основными сферами, которые способствуют развитию нашей страны и на которые обращает особое внимание наш президент: стратегическое развитие, социальное развитие, безопасность, политика, экономика и, конечно, человеческие таланты. Мы в Эквадоре стремимся не только к повышению конкурентоспособности на основе модернизации инфраструктуры, но и к системному подходу, а он базируется на знаниях, технологии, подготовке кадров.

Мы стремимся создать общество, основанное на знаниях, и с этой целью разработали ряд программ для нашего региона, где происходят не только политические изменения. Я возьму на себя смелость выступить от имени

всего региона. У нас есть общие цивилизационные интересы, мы можем найти много точек соприкосновения за пределами политической конъюнктуры, которые позволяют нам объединиться и обеспечить рост на основе структурных изменений и строительства многополярного мира. В последние годы в нашем регионе происходит именно это, но многое еще, конечно, предстоит сделать. Я считаю, что Россия может сделать большой вклад в реализацию этих планов.

Если говорить об инвестициях в Южную Америку, то у нас насчитывается более 480 региональных проектов, сумма инвестиций превышает 150 миллиардов долларов. Как видите, инвестиционные возможности огромны, проекты составляют толстый портфель. Много возможностей имеется в сельском хозяйстве, ирригационные проекты позволят нам производить больше экспортной продукции и удовлетворить продовольственный спрос в наших странах: это важный дополнительный фактор роста для региона. В здравоохранении также реализуются важные проекты, связанные, например, с совместной закупкой лекарств в регионе: мы тратим на это 500 миллионов долларов. Мы в Эквадоре экономим средства, закупая лекарства для всех больниц через единый канал. Нельзя забывать, что у нас есть огромный запас знаний и наша природа в Амазонии. Перспективы на ближайшие 100 лет просто замечательные и, безусловно, фармацевтические предприятия, которые хотят присутствовать в регионе, должны думать об этих конкурентных преимуществах.

Что касается энергетики, то все ЛЭП континента сходятся у нас. Россия может участвовать в строительстве ЛЭП, а также трубопроводов. Энергетический потенциал огромен, в эту сферу вкладываются миллиарды долларов. Тем не менее, многое еще остается сделать. У нас есть стратегические запасы минералов, например лития, и это может стать основой для трансформации энергетики не только страны и региона, но и всего мира. Учитывая наш электроэнергетический потенциал и новые технологии, здесь можно реализовывать инвестпроекты в интересах всего региона.

Все эти проекты должны увязываться со знаниями и исследованиями. У нас есть двадцатилетний план в области образования с конкретными показателями, рассчитанный на период до 2030 года. Мы хотим полностью изменить нашу образовательную систему, включая профессиональное образование, и в ближайшие 5 лет вложим в нее более миллиарда долларов. Мы определили научные приоритеты, которые увязаны с изменениями в промышленном производстве и интересами всего региона. Мы говорим о создании университетов, НИИ, технопарков, чтобы полностью задействовать потенциал нашего биоразнообразия. Для этого надо не только реализовывать проекты, но и привлекать ученых, научные центры, поставщиков оборудования в эти научные центры. Здесь мы надеемся на участие России. Все это требует значительных усилий, и нашей стране не справиться в одиночку: это вызов для всех нас и для наших стратегических союзников, прежде всего России и Евразийского экономического союза.

У нас в регионе также осуществляется проект строительства железных дорог — всего надо построить 340 тысяч километров. В его реализации должен участвовать «Банк Юга». Здесь мы не должны руководствоваться политической конъюнктурой, нужно создать такие инструменты, которые позволят все это реализовать. Мы рассчитываем на участие нашего банка, стран БРИКС, Азиатского банка развития и, конечно, транснациональных компаний. Призываю и приглашаю всех подумать над этой перспективой, этими планами и найти возможность поучаствовать в наших торговых и инвестиционных проектах. Спасибо.

С. Брилев:

Спасибо. Это, скорее, министерство видения, министерство инициатив.

Дамы и господа, у нас осталось всего 18 минут. Я дам слово еще одному участнику, и после этого каждый получит возможность сказать заключительное слово.

В вопросах бизнеса, о чем бы мы ни говорили, мы все считаем в долларах. За последние два года, насколько мне известно, было предпринято несколько попыток установить прямые отношения между Центробанками,

чтобы перейти на расчеты в национальных валютах. Обычно это звучит как лозунг, и к этим проектам есть масса вопросов. Ничего не получилось. Почему?

С. Васильев:

Я возглавляю Деловой совет Россия-Бразилия и поэтому участвовал в переговорах по торговле с Бразилией. Ключевая проблема, которая нарисовалась сразу — это неполная конвертируемость бразильского реала. Россия вполне может вести расчеты в национальной валюте с бразильскими партнерами, а Бразилия не может из-за валютных ограничений. Мы ведем этот диалог пять лет или больше, но вопрос не сдвигается с места. Расчеты в национальных валютах, как говорилось вчера на сессии БРИКС, будут возможны, когда все валюты станут полностью конвертируемыми. Когда есть ограничения в использовании валют, не полностью плавающий курс, участникам рынка очень сложно что-то планировать. Курсовая политика правительства США понятна, все риски понятны. Та же проблема с хеджированием валютных контрактов. Совершенно непонятно, как можно хеджировать пару реал-рубль.

С. Брилев:

А Вы знакомы с опытом торговли внутри MERCOSUR? В последние годы 15% или 17% расчетов все-таки велись в аргентинских песо и бразильских реалах.

С. Васильев:

Это мы тоже изучали. Товарооборот между Бразилией и Аргентиной велик, но это клиринговая система, которая была в Советском Союзе принята еще в 80-е годы для торговли, например, с Индией, и остатки которой еще сохранились. Естественно, когда об этом услышали в нашем Центральном банке, они сказали, что это позавчерашний день. Схема работает, но для российского Центрального банка это звучит ужасно.

С. Брилев:

Был любопытный прецедент с моими любимыми уругвайцами в 1935 году, он даже фигурирует в книге «Документы внешней политики СССР»: уругвайский министр обратился к советскому полпреду Минкину с предложением ввести взаимозачеты, перейти на торговлю в советских рублях и уругвайских песо. На самом деле там был перерасчет, я не буду углубляться в этот вопрос. Но в принципе, были две неконвертируемых валюты, и часть расчетов происходила в них.

С. Васильев:

Это бывает, и в прошлом случалось регулярно. Тут могли бы помочь валютные свопы между центральными банками — тогда сразу бы появились валютные ресурсы с каждой стороны. Но для нашего Центрального банка это тоже экзотическая вещь. Тут нужна большая политическая воля. Все упирается в политику.

С. Брилев:

А это было бы полезно?

С. Васильев:

Я думаю, расчеты в национальных валютах могли бы способствовать развитию рынков. Если бы произошел своп с бразильским Центробанком — хотя это, конечно, абстракция, — в российском Центральном банке сразу появились бы реалы, которыми можно было бы снабжать российских контрагентов, коммерческие банки и импортеров бразильской продукции. Это возможно. Если говорить о волатильности, то реал в последнее время движется вместе с рублем, и волатильность в паре реал-рубль меньше, чем в паре доллар-рубль.

Объективные основания для этого есть, а в субъективном плане пока что плохо получается. Группа, созданная центральными банками, работает уже семь лет, но результатов пока нет.

С. Брилев:

Может быть, я Вам навязал свою повестку? Или я угадал правильно?

С. Васильев:

Это одна из главных проблем. Я хотел сказать еще немного о торговле между Россией и Бразилией: в ней наблюдается большой спад. Андрей говорит, что рост экспорта удобрений высок и будет высоким, это позволит выровнять ситуацию.

С. Брилев:

Есть еще одна экзотическая тема, я точно знаю. Для российских производителей косметики девальвация — это праздник.

С. Васильев:

Основной ресурс в отношениях с Бразилией — это, как ни странно, высокотехнологичный сектор. В некоторых сферах уже есть прорывы. Но проблема в том, что это небольшие производства, в основном средний бизнес, а для среднего бизнеса выход на внешний рынок — это большие издержки, большие сложности. Мы надеемся, что «РЖД» войдет на бразильский рынок, займется строительством и эксплуатацией железных дорог. Это будет очень важный прорыв на бразильском направлении.

С. Брилев:

Спасибо за краткость.

Патрисио, хотите выступить? Наш институт выпустил доклад о перспективах «Сухого Суперджета» в Южном конусе Южной Америки. Думаю, что эквадорской авиакомпании TAME это может быть интересно. С меня доклад, а с Вас — короткое выступление, так как я потом хочу обратиться с вопросом ко всем панелистам.

Как дела, Патрисио?

П. Чавес:

Я удовлетворен тем, что говорили участники сессии об отношениях, которые установились и развиваются между Россией и странами Латинской Америки. Это свидетельствует о взаимодополняемости, которая существует между Россией и Латинской Америкой, в частности, Эквадор занимает второе место по экспорту ненефтяных товаров в Россию. История наших дипломатических отношений насчитывает 71 год.

Эквадор в прошлом году переживал не лучшие времена. Как говорил наш президент, мы пережили экономический кризис, песо упало, упали цены на нефть, к тому же по стране прошелся ураган «Эль-Ниньо». Но мы — единственная в Латинской Америке страна, которая росла очень быстро. Мы увеличили наш экспорт в Россию более чем на 12%. Россия играет важную роль не только для Эквадора, но и для всего региона.

С. Брилев:

Практически все говорили: «мы — номер один в том-то и в том-то», то есть это клуб «стран номер один».

Итак, дамы и господа, наша сессия подошла к завершению. У нас осталось девять минут, и я хочу вновь обратиться к присутствующим здесь. Я задам сидящим на трибуне простой вопрос: что еще мы можем сделать для того, чтобы встретиться здесь в будущем году, между Форумами — может быть, в латиноамериканском регионе? Что мы можем сделать оперативно для того, чтобы улучшить наши отношения?

Начнем с Вас, уважаемый заместитель председателя.

Р. Сендик:

Думаю, в заключение надо сказать вот что. Латинская Америка — быстро развивающийся регион, совершенствующий инфраструктуру, производственные мощности, экономику в целом, где есть прекрасные возможности для инвестиций. Почти во всех странах обеспечена безопасность, установлен социальный мир, налажены прекрасные отношения с Россией и другими странами. Это регион, который никогда не

присоединялся к санкциям и блокадам. У нас издавна наблюдается совпадение позиций с Россией. Уругвай в следующем году будет отмечать 160 лет установления уругвайско-российских отношений.

Поэтому перед нами стоит задача: как поднять торговлю и сотрудничество на ту же высоту, на которой находится наша дружба. У нас прекрасные политические отношения, идет совместная работа в международных организациях. Остается увеличить объем торговли и инвестиций, укрепить сотрудничество. Это требует политической воли. Следует создать механизмы двустороннего сотрудничества и региональные механизмы, чтобы достичь нужного уровня товарооборота, чтобы Латинская Америка получала необходимые товары и технологии.

У нас многополюсный мир, мы не хотим никаких мировых гегемонов, и это поможет нам развивать торговлю, сотрудничество, политическое взаимодействие.

C. Greenidge:

Thank you very much, Mr. Chairman, I will try to adhere to your stricture about brevity. Let me just say that I think there are two major areas that we can develop between now and the next time we meet. One, I think, is the enhancement of information exchange. If I might specifically refer to Guyana, Guyana is a country, I think, that is very little known in the economic sphere. The other countries of the region can speak for themselves, but Guyana is a major repository of minerals. We produce bauxite, manganese, gold, diamonds, in addition to the more usual products one is familiar with such as rum. We are a major fishery in the region, in the Atlantic. RUSAL, for example, one of the world's major bauxite and aluminium companies, operates in Guyana, operates quite effectively, is about to undertake some additional investment there. So I think if people were more familiar then it would enhance our ability to cooperate. And secondly, the other area is institutional support, where I think for the small countries of the region, to know more about the mechanisms that strengthen the human resource capacity, to exploit and understand the arrangements and

institutional mechanisms in the Russian Federation would be a help. Those are the two I would restrict myself to. Thank you.

С. Данкверт:

На эту осень у нас запланировано заседание Российско-Эквадорской межправительственной комиссии. В торговле что-то сделать быстро не получится. Есть и логистические трудности — допустим, в торговле с Эквадором. У нас есть проблемы с поставками овощей, фруктов и цветов из Голландии. Для поставки их из Эквадора нужны прямые авиарейсы. Сегодня, при наличии крупных торговых площадок в Домодедово и на Киевской трассе, уже можно было бы ими торговать. Чем мы хуже Голландии? Голландия сделала себя логистическим хабом, из которого развозят товары по всему миру. Конечно, логистика является проблемой, и нужно обратить внимание на работу в этом направлении. Мы это обсуждали с коллегами, в том числе из Эквадора.

С. Брилев:

Давайте попробуем вместе с Эквадором разработать программу, похожую на ту, которую мы сейчас реализуем с Уругваем.

С. Данкверт:

Кстати, мы наладили поставки бананов из Гуаякиля напрямую в Санкт-Петербург. Раньше они перегружались в Гамбурге, Роттердаме, Амстердаме, а сейчас — нет.

С. Брилев:

Есть повестка, делаем.

Татьяна Валовая, прошу.

Т. Валовая:

Я бы предложила нашим коллегам в Латинской Америке открыть для себя не только Россию, но и другие государства Евразийского экономического

союза. Хотела бы привести несколько интересных цифр. В первые три месяца этого года объем торговли Евразийского экономического союза со странами Латинской Америки сократился примерно на 15%. Это не очень много, поскольку в целом объем нашей внешней торговли сократился почти на 30%. При этом торговля Армении и Казахстана с Латинской Америкой возросла. Объемы небольшие, зато динамика хорошая: экспорт из стран Латинской Америки в Армению вырос на 40%, в Казахстан — на 60%. О чем это говорит? О том, что многие наши партнеры открывают для себя возможности евразийского рынка, понимая, что они могут зайти в Армению или в Казахстан и дальше работать на всей территории.

Поэтому у меня есть два предложения. Первое: подумать о заключении двусторонних меморандумов с теми государствами, с которыми их нет — это Эквадор, Боливия, Куба, Уругвай и другие. Второе: наладить прямой диалог между бизнес-сообществом и Евразийским Деловым советом. Это удобная площадка, на которой бизнес Латинской Америки может найти партнеров во всех странах Евразийского экономического союза.

С. Брилев:

Дорогие друзья, на часах 11:30. Я не успел предоставить слово всем, но наша с вами сегодняшняя сессия — рекордная. Это единственная сессия, которая длится два часа. Простите меня, если вы не успели чего-то досказать, но мы провели прекрасное мероприятие вчера, два часа говорили сегодня. Я со своими товарищами и друзьями из Фонда «Росконгресс» думаю о планах на следующий год, и надеюсь, что со многими из вас мы увидимся не в июне 2017 года, а раньше, где-нибудь у вас. Открываем конкурс приглашений.

До встречи! Большое спасибо за участие.