

«СЕГОДНЯ ИТАЛИЯ — КЛЮЧЕВОЙ ТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР РОССИИ В ЕВРОПЕ»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ ИТАЛЬЯНСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ CONFINDUSTRIA RUSSIA ЭРНЕСТО ФЕРЛЕНГИ РАССКАЗАЛ О БИЗНЕС-ОТНОШЕНИЯХ ИТАЛИИ И УРАЛА И ОБ ОЖИДАНИЯХ ИТАЛЬЯНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ ОТ «ИННОПРОМА».

БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР ЗИНОВЬЕВ

Guide: Какие результаты ожидают получить от «Иннопрома» итальянские бизнесмены?

Эрнесто Ферленги: «Иннопром» — крупнейшая промышленная, технологическая выставка-форум. Ежегодно привлекает внимание десятков тысяч делегатов из разных стран. Италия стала первой европейской страной — официальным партнером «Иннопрома». Это свидетельствует не только о наших крепких связях, но и о намерениях их активно развивать.

В этом году нашу делегацию возглавит министр экономического развития Джанкарло Джорджетти, вместе с которым выставку посетят десятки итальянских компаний, многие из них представят на своих стендах новейшие технологии и решения для развития бизнеса. Мы ожидаем, что на полях «Иннопрома» будут заключены соглашения о сотрудничестве с российскими компаниями и регионами.

Г.: Как вы оцениваете торгово-промышленные отношения между Италией и Россией?

З.Ф.: Италия является одной из первых стран, установивших промышленные связи с Россией. Характеризуя взаимодействие двух стран, мы говорим об историческом партнерстве. И это правда. В этом году мы отмечаем столетие со дня подписания первого коммерческого контракта — в декабре 1921 года РСФСР и Италия подписали первый торговый контракт на поставку нефтепродуктов. С тех пор наше партнерство развивалось и крепло. И даже крупнейшие геополитические кризисы прошлого не повлияли на них.

Сегодня Италия — ключевой торговый партнер России в Европе. В структуре российского товарооборота за первые четыре месяца текущего года Италия занимает шестое место с долей 3,5% (\$7,7 млрд, +15% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года). За январь — апрель этого года экспорт РФ в Италию (\$4 млрд) вырос на 14%, импорт из Италии (\$3,7 млрд) — на 6%.

При этом важно понимать, что на 40% товарооборот наших стран зависит от ТЭК, таким образом, стоимость на энергоносители в значительной степени определяет денежное выражение взаимной торговли. Так, с января 2021 года стоимость нефти марки Brent выросла на 52%, с \$50 за баррель до \$76 за баррель, что, несомненно, окажет положительное влияние на динамику нашего товарооборота.

Г.: Италия считается страной малого бизнеса. Какие перспективы у сотрудничества с Россией есть в этой сфере?

З.Ф.: Да, в Италии малые и средние предприятия (МСП) составляют свыше 92% всех предприятий. 82% итальянцев заняты в компаниях малого и среднего бизнеса, который создает 55% ВВП страны. Экспорт составляет 30% итальянского ВВП, наша страна в год экспортирует товаров и услуг на 585 млрд евро и 50% из них приходится на МСП.

Когда крупные итальянские компании получают большие контракты за рубежом, они привлекают МСП к выполнению определенных задач в рамках данных проектов. Это создает эффект «волана», и многие МСП, которые по отдельности не смогли бы выйти на рынок, попадают на него благодаря таким решениям. Со временем они могут найти местного партнера и локализовать производство комплектующих на территории страны-заказчика, что в условиях России идеально вписывается в логику импортозамещения.

Г.: В каких сферах итальянские компании представлены на Урале?

З.Ф.: Уральский федеральный округ — важнейший субъект Российской Федерации. Он представляет собой около 13% удельного ВРП, при этом на террито-



рии округа проживает 8% населения страны. На территории УрФО расположены крупнейшие залежи природного газа, который уже долгие годы снабжает Европу и является базой промышленного развития стран ЕС. С конца 1960-х годов европейские промышленные державы заключали газовые контракты с Россией, которые действуют и сейчас.

В структуре товарооборота УрФО Италия занимает 2,5%, при этом итальянский импорт в округ является наиболее заметным — 5,1%. Основными статьями импорта являются металлы, машины и оборудование. **Г.:** К каким сферам совместной деятельности компании Италии и Урала имеют наибольший интерес?

З.Ф.: Конечно, сегодня помимо ТЭК важно учитывать новые тенденции. Ключевым аспектом промышленной деятельности в разных странах мира, в том числе и в РФ, становится вопрос устойчивого развития. Перед нашими компаниями стоит важный вызов — модернизация производства с целью повышения энергоэффективности и соответствия климатической

повестке. В этой связи, уверен, российские и итальянские компании имеют огромное пространство для партнерства.

Вопросы развития «зеленой» экономики и трансформации производства в сторону снижения углеродного следа в Европе разрабатываются уже более 20 лет. В 2005 году в ЕС запущена система торговли квотами на выбросы парниковых газов. Компании наших стран имеют богатый опыт и компетенции в этой сфере, я надеюсь, мы их сможем применить и на российском рынке.

Кроме промышленности я бы хотел отметить, что Россия исторически славится своим человеческим активом. Люди, их таланты и способности — важнейший актив, который мы должны совместно развивать. В этой связи российские и итальянские университеты активно сотрудничают, организуют программы обмена студентами, профессора обеих стран приезжают и преподают в университетах.

Мы в Confindustria Russia активно поддерживаем этот тренд. В наших компаниях проходят стажировку студенты, в том числе из УрФО, Свердловской области, Екатеринбурга и т.д.

Г.: Есть ли какие-нибудь проблемы в бизнес-отношениях между Италией и Уралом?

З.Ф.: Бизнесмены — это тот класс людей, который не привык говорить о проблемах. В любой ситуации бизнес ищет решения. Даже в пору ограничений и искусственных сдерживаний наши компании не снижают деловую активность. Как и прежде, диалог продолжается.

Говоря о выходе на российский рынок, наши малые и средние предприятия зачастую испытывают сложности с изучением промышленной стратегии страны, тех льгот и преференций, которые предоставляет федеральная и региональная власти, с поиском местного партнера, пониманием, где и в каком количестве планируется строить инфраструктурные объекты и т.д.

Для этого нами неоднократно была инициирована дискуссия о необходимости создания механизма «единого окна» для инвестора. Это своеобразный виртуальный портал, где собрана вся релевантная информация, помогающая иностранной компании лучше понять, в каком регионе и на каком проекте могли бы быть применимы его технологии или продукт. Узнать, какие существуют государственные программы, как можно получить льготы и найти надежного местного партнера.

Для меня радостно отметить, что наша инициатива была услышана, и сейчас российским правительством начата разработка данного механизма. Надеемся, в ближайшее время компании из Италии и других стран смогут начать им пользоваться.

Г.: Что поможет улучшить торгово-промышленные отношения между нашими странами?

З.Ф.: Взаимное доверие, ответственный подход к выполнению взятых на себя обязательств, добросовестность и уверенность в своем партнере — это те качества, которые помогали нашим компаниям долгие годы вместе развивать крупные проекты.

Сегодня политика оказывает определенное влияние и на бизнес-процессы, но мы не теряем надежды. Важно, чтобы диалог между нашими странами и бизнесом продолжался на всех возможных площадках. В этом году Италия председательствует в «Деловой двадцатке» (B20), и я знаю, что многие российские компании участвуют в рабочих группах B20, что даст прекрасную возможность совместно обсудить актуальные тренды и перспективы сотрудничества.

Более того, крупнейшие международные форумы, проводимые в том числе и в России, — ПМЭФ, «Иннопром», РЭН, это те площадки, где зарождаются крупные проекты. Для глобальных проблем нужны глобальные решения, и совместными усилиями мы способны их выработать. ■

