



15 В Латинской Америке впервые в ее истории началось резкое сокращение зоны бедности

16 Мексиканцы несколько лет тестировали разные продукты, в том числе испанские, и выбрали продукт российской компании ЦРТ

Погружение в Аргентину

В апреле на совместной пресс-конференции с президентом Аргентины Кристиной Киршнер президент России Владимир Путин заявил, что российское ООО «Уралмаш НГО холдинг» планирует создать с аргентинскими коллегам совместное предприятие по производству в Аргентине нефтяного оборудования. Этот проект может стать катализатором развития бизнес-сотрудничества между Россией и Аргентиной не только в сфере нефтегазового оборудования, но и в других отраслях промышленности.

— дружба народов —

● ООО «Уралмаш НГО Холдинг» — крупнейший российский производитель буровых установок для эксплуатационного и глубокого разведочного бурения. Созданная в июне 2010 года компания «Уралмаш НГО Холдинг» объединила конструкторские и производственные возможности МК «Уралмаш» и ЗАО УРБО. В состав холдинга также вошли: ОАО «Завод „Нефтемаш“», ОАО «Завод БКУ», ООО «Нефтегазинжиниринг» и предприятия, ранее входившие в группу ОМЗ, — «Уралмаш-Инжиниринг» и «Уралмаш-Техсервис».

Локализация «Уралмаша»

О планах создания российско-аргентинского совместного предприятия (СП) в Аргентине руководство ООО «Уралмаш НГО Холдинг» объявило еще год назад, после того как министр промышленности Аргентины Дебора Джорджи посетила в Москве офис компании. Объявлению этого решения предшествовала серьезная работа руководства российского предприятия по расширению рынков сбыта своей продукции. По словам заместителя генерального директора по стратегическому развитию и инвестициям ООО «Уралмаш НГО Холдинг» Михаила Бельзера, еще два года назад при формировании стратегии ООО на среднесрочную перспективу в компании было отмечено, что спрос на продукцию холдинга на внутреннем рынке из-за предкризисного состояния экономики может быть нестабильным. Поэтому руководство предприятия занялось поиском

альтернативных рынков сбыта, которые бы позволили компании хеджироваться и компенсировать неравномерность спроса. Оценив потребности мировых региональных рынков в нефтяном оборудовании, в качестве потенциальных приоритетных альтернативных рынков сбыта обозначили два региона: Латинскую Америку (Венесуэла, Аргентина, Бразилия, Чили) и Ближний Восток (основные страны этого региона — Саудовская Аравия, Иран, Сирия).

Отношения России с Аргентиной оказались на тот момент наиболее подготовленными для сотрудничества. После посещения министром промышленности Аргентины Деборой Джорджи производственной площадки ООО «Уралмаш НГО Холдинг» в Экатеринбурге по вопросу сотрудничества было принято решение о создании российско-аргентинского СП, которое будет производить в Аргентине буровое оборудование.

Особенность аргентинского рынка заключается в том, что в стране высокие ввозные пошлины на зарубежное оборудование — до 40% от стоимости. Поэтому организация локального производства в этой стране выгоднее, особенно если учесть возможные преференции со стороны налоговых и таможенных служб. Тем более когда речь идет о нефтяном оборудовании. Дело в том, что для Аргентины буровые установки являются товаром повышенного спроса, поскольку для ликвидации энергодифицита страны необходимо активно разрабатывать месторождения нефти и газа. По оценкам Минэнерго США, по объемам извлекаемых запасов сланцевого газа



Российским машиностроителям нашлось место под солнцем Южной Америки

(21,9 трлн куб. м) Аргентина занимает третье место в мире после Китая и США, по объемам сланцевой нефти — четвертое место после России, США и Китая. Соглашение о взаимопонимании между ООО «Уралмаш НГО Холдинг» и аргентинской государственной нефтегазовой компанией УРФ было подписано в ноябре прошлого года во время визита российской делегации в Аргентину.

Организацию производства планируется провести в несколько этапов. В первую очередь ООО «Уралмаш НГО Холдинг» завезет и установит в Аргентине оборудование для «отверточной» сборки. На этом оборудовании, состав которого уже утвержден в компании, начнут собираться первые буровые, изготовленные в России и ввезенные в Аргентину в разобранном состоянии для удовлетворения текущих потребностей.

Следующим этапом работы СП станет увеличение степени локали-

зации производства до необходимого уровня. По словам Михаила Бельзера, речь пока может идти о локализации производства до 40–50%. «Это тот уровень, который, по нашим оценкам, может быть нами достигнут в реальности», — говорит он. — Потому что многие сложные компоненты пока в Аргентине не производятся. На первых порах мы предлагаем все сложные компоненты поставлять нашего собственного производства».

В ООО «Уралмаш НГО Холдинг» говорят, что раньше ключевые узлы для строительства буровой, такие как система верхнего привода, система очистки бурового раствора и т. д., закупались в США или Германии. Сегодня же американские и немецкие поставщики почти прекратили поставки, а российские инженеры создали собственную систему верхнего привода своей конструкции. Практически на финальной стадии разработки находится и система очистки. За последние несколько лет ООО «Уралмаш НГО Холдинг» довело степень собственного производства до 90–95%. Так что проблем с поставка-

ми узлов для сборки буровых установок практически любой сложности возникнуть не должно.

Догнать и перегнать Китай

В ближайшие пять лет, по оценкам специалистов холдинга, Аргентине потребуются 20–25 буровых. В течение десяти лет с условием обновления парка буровых станков в нефтегазовой отрасли аргентинским нефтяникам может понадобиться еще 30–40 комплектов. Если учесть, что цена буровой установки, которые делает ООО «Уралмаш НГО Холдинг», в среднем составляет \$15 млн (в зависимости от комплектации), то в ближайшие пять лет объем заказов, которыми будет загружено российско-аргентинское СП, составит примерно \$300 млн. Тем не менее при условии успешной реализации аргентинского проекта в качестве дополнительного рынка сбыта буровых установок могут рассматриваться Боливия, Чили, Бразилия.

В последние несколько лет эксперты достаточно оптимистично оценивают динамику экономического раз-

вития стран Латинской Америки, в частности Бразилии. Поэтому понятно, что российским производителям бурового оборудования придется конкурировать с другими игроками. Основным конкурентом ООО «Уралмаш НГО Холдинг» в этом сегменте станут не американские и итальянские производители с их дорогой техникой, а китайцы. Именно они работают на латиноамериканском рынке с аналогичным классом оборудования. И, как на многих других рынках, китайские инвесторы имеют перед российскими преимуществами в том, что касается объемов финансирования проектов и скорости их реализации. Однако качество работ и поставляемой китайскими производителями техники не всегда устраивает их клиентов. Кроме того, до недавнего времени рыночные цены китайцев на буровые установки были ниже российских из-за низких ставок по кредитам, государственных льгот и высоких субсидий. Но после девальвации рубля цены на российские буровые уменьшились в валютном выражении, что для ООО «Уралмаш НГО Холдинг» может стать еще одним конкурентным преимуществом на латиноамериканском рынке.

Для ООО «Уралмаш НГО Холдинг» проект в Аргентине важен не только тем, что позволит закрепиться на рынке в сегменте тяжелого бурового оборудования по привлекательной цене и генерировать дополнительную прибыль, которая позволит проводить инновационное обновление предприятия, но и тем, что такая диверсификация сбыта поможет холдингу сгладить колебания спроса на внутреннем рынке, который остается для компании приоритетным.

Для России совместный проект с Аргентиной интересен тем, что может стать еще одним аргументом в пользу присутствия российских компаний на латиноамериканском рынке. Например, компания «Газпром» рассматривает возможность совместного с аргентинской стороной освоения углеводородных месторождений страны, а российские энергетические компании — перспективы строительства в Аргентине гидро- и атомных электростанций.

Константин Анохин

«Мы понимаем важность укрепления сотрудничества со странами Латинской Америки»

— мнение —

Банковские системы стран Южной Америки разные, но в то же время очень связанные друг с другом. События в одной стране неизбежно отражаются на финансовой ситуации во всем регионе. Об особенностях финансового рынка Латинской Америки и месте, которое могут занять на нем российские банки, корреспонденту „Ъ“ рассказал ОЛЕГ ВАКСМАН, заместитель председателя правления Газпромбанка, в зону ответственности которого входит международный бизнес этой финансовой организации.



Александр Жданов

— Можно ли говорить об общих особенностях банковского рынка стран Латинской Америки, учитывая серьезные экономические и отчасти культурные различия между странами региона?

— Латинская Америка сегодня — это в первую очередь динамично развивающийся регион. Развитие это турбулентное, крайне неравномерное.

Регион испытывал потрясения в 80–90-х годах XX века, характерным был правовой вакуум, который воцарился в результате разрушения многих диктаторских режимов и последующего перехода к демократической форме правления. Важным шагом на пути выстраивания сильной, всесторонне интегрированной банковской системы стало введение норм «Базель-1», постепенно и с оглядкой на экономические показатели внедряется «Базель-2» (в основном это касается расчета требований к капиталу).

Сейчас многие банки стран Латинской Америки переживают реструктуризацию, поглощаются банки с неэффективным управлением и недостаточно высоким уровнем капитализации. Это в том числе некогда мощные государственные банки вроде Национального банка развития Аргентины (упразднен в 1993-м) или Банка Рио-де-Жанейро в Бразилии (приватизирован в 1997-м). Правительства стран Латинской Америки предпринимают последовательные шаги, направленные на усиление роли финансового надзора. За

последние десятилетия сильно выросла роль независимых центральных банков.

В банковской системе стран Латинской Америки характерна особая роль государственных банков. В 1980-е годы прошлого века во время кризиса стала очевидна вся неэффективность такой схемы, так как доступ к бюджетным средствам был заметен ограничен, а заемщики оказались неплатежеспособными. В 1990-е годы эти некогда сильные банки упразднили, приватизировались, либо, как в случае с Перу, все госбанки были ликвидированы в принципе как неэффективные. Вообще, страны Латинской Америки пережили немало банковских и финансовых кризисов, которые становились следствием неэффективной системы пруденциального регулирования, финансирования бюджетных затруднений, резкого прироста кредита частного сектора, колебания валютных курсов и, безусловно, политических потрясений. И тут почти всегда имел место эффект цепной реакции: кризис или переворот в одной стране вели к режим сокращения инвестиций в другой, что, в свою очередь, было катализатором к другим потрясениям и так далее, по цепочке. То есть банковская система региона достаточно взаимосвязана. Что касается культурных различий, то Россия эффективно выстраивала конструктивные отношения именно потому, что мы очень понимаем друг друга.

— Насколько серьезную роль в регионе играют банки США? Как на это смотрят в разных странах региона, видят ли в этом проблему или преимущества?

— США в принципе достаточно активно участвовали в судьбах многих латиноамериканских стран, достаточно высоко влияние США в некоторых странах и сегодня — это Чили, Бразилия и Мексика, являющиеся также самыми крупными экономикками Латинской Америки.

Банки США проводили весьма рискованную кредитную политику в 1980-е годы XX века — в результате политических/экономических потрясений кредиты стали просроченными. Самым крупным банком был и остается JPMorgan Chase, который имеет достаточно серьезный вес в экономике Мексики. США все так же остаются основным торговым партнером в Латинской Америке, однако КНР обогнала показатели торговли США в таких странах, как Бразилия, Аргентина, Перу, Венесуэла. В основном это касается сырья/добычи, например соевых бобов и нефти.

— Насколько знаком этот регион для наших банков, осуществлялась ли здесь (помимо, возможно, Кубы) деятельность советских внешнеэкономических и банковских структур? Какой характер она имела?

— Деятельность советской внешней торговли в большинстве стран Латинской Америки. Где-то это сотрудничество было действительно полномасштабным, как, например, на Кубе, где СССР построил свыше 1 тыс. объектов, где-то имело место сотрудничество на основании Торговых соглашений, которые СССР заключал с правительствами стран региона и которые предоставляли сторонам режим наибольшего благоприятствования.

В начале 1990-х годов объем торговли упал до минимума. Он и сегодня относительно скромнен — примерно \$15–17 млрд, в структуре российской внешней торговли всем странам Латинской Америки пока принадлежит около 2%.

Сегодня активно закладывается инвестиционный фундамент региона, и участие в этой «стройке» позволило бы дать старт формированию действительно долгосрочных взаимовыгодных отношений. России и российским банкам в этой части помогают дружеские отношения, которые складывались на протяжении долгого времени между правительствами наших стран. Это, безусловно,

Куба, с которой нас объединяет длительная история сотрудничества. Это Венесуэла, Никарагуа, Колумбия, Эквадор, Перу, идет активное сотрудничество с Бразилией и Аргентиной, рядом других стран.

Наиболее интересными объектами инвестиций является инфраструктура. Порты, терминалы, дороги — все они будут основными драйверами экономики региона. Не стоит забывать и про природные ресурсы. Филиалы или представительства крупных российских компаний («Газпром», ЛУКОЙЛ, «Русал» и др.) создаются в тех странах, где отечественный бизнес реализует долгосрочные проекты, связанные с разработкой полезных ископаемых и строительством объектов электроэнергетики и производственной инфраструктуры: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гайана. Мы отчетливо понимаем важность укрепления сотрудничества со странами Латинской Америки. Представители Газпромбанка активно участвуют в работе межправительственных комиссий, в целях продвижения наших активов организуются бизнес-миссии. Очень результативной, на мой взгляд, была поездка в Аргентину осенью 2014 года. Мы провели роуд-шоу наших промышленных активов, узнали специфику рынка Аргентины, выслушали потенциальных заказчиков. Один из результатов поездки — создание СП «Уралмаш НГО Холдинг» для производства бурового оборудования в Аргентине. Также в мае текущего года состоялась поездка нефтесервисной компании ERIELL в Боливию и Аргентину. В результате высокого спроса на услуги ERIELL было принято решение о создании филиалов компании в этих странах.

— Сейчас на рынке Латинской Америки, в том числе банковский, активно проникает Китай. Можно ли его считать конкурентом России?

— Действительно, большое количество инвестиций в Латинскую Америку поступает через китайские банки. Только за 2014 год объем инвестиций увеличился на 71%, до \$22 млрд, большая часть средств выделяется в виде займов Банком развития Китая. В течение следующих десяти лет Китай хочет в два раза увеличить объемы торговли с Центральной и Южной Америкой, доведя этот показа-

тель до \$500 млрд к 2020 году. Основными получателями средств стали Бразилия (\$8,6 млрд), Аргентина (\$7 млрд), Венесуэла (\$5,6 млрд), Эквадор (\$820 млн). Такие объемы инвестиций объясняются привлекательностью сырья/добычи региона с его традиционным низкими издержками, а также желанием КНР обрести стабильных партнеров в Латинской Америке. При этом для кредитной политики китайских банков характерен высокорискованный подход, например предоставление кредитов по заметно меньшим ставкам, нежели банки ЕС или США. В свою очередь, высокая привлекательность кредитов делает банки Китая излюбленными банками в Латинской Америке.

Конкурентами нас назвать сложно. Есть проекты совместного интереса, особенно в сферах добычи полезных ископаемых, углеводородов, их первичной обработки. Потенциал российских банков в части предоставления инвестиций в регионе существенно ниже, поэтому мы делаем акцент на финансировании проектов с привлечением отечественного оборудования.

— Какое значение для региона будет иметь создание банковских структур БРИКС?

— Предполагается, что проекты для Банка развития БРИКС будут отбирать национальные банки развития. О перспективах Нового банка развития (НБР), созданного под эгидой БРИКС, говорить пока преждевременно: выводы об эффективности работы института можно будет сделать не ранее чем через пять лет. Стоит отметить, что на саммите БРИКС в июле 2014 года в Бразилии Венесуэла выступила за создание рабочего альянса между Банком развития БРИКС и Южноамериканским банком. В свою очередь, Южноамериканский банк, созданный Аргентиной, Бразилией, Парагваем, Уругваем, Эквадором, Боливией и Венесуэлой, с начальным капиталом \$20 млрд по своим принципам очень похож на НБР и нацелен на финансирование крупных инфраструктурных и социальных проектов в регионе. О перспективах альянса говорить слишком рано: его востребованность должна быть подтверждена.

Записал Станислав Кувалдин

Review Южная Америка

Между Азией и Америкой

История ERIELL — это история успеха небольшого игрока нефтегазового сервиса из Узбекистана, за 11 лет покорившего российский рынок и претендующего сегодня на соперничество с мировыми сервисными компаниями за подряды в Ираке и Саудовской Аравии.

— технологии —

В 2007 году ERIELL Group стала одним из крупнейших игроков на рынке буровых услуг в Узбекистане. Сегодня буровой подрядчик предоставляет услуги ведущим компаниям нефтяной и газовой отраслей в России, странах Центральной и Южной Азии, а также на Ближнем Востоке. Специализация ERIELL — бурение горизонтальных и наклонно направленных скважин, а также работа в труднодоступных регионах с тяжелыми климатическими условиями. Среди ее заказчиков — нефтегазодобывающие компании «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть», «Ачимгаз», «Арктикгаз», «Газпром Интернешнл», «Ямал СПГ».

«Компания начала своей буровой бизнес в 2004 году в Узбекистане. В 2008-м мы вышли на нефтесервисный рынок РФ и одновременно приступили к реализации совместной с Газпромбанком инвестиционной программы, средства от которой направлялись на закупку бурового оборудования российского и китайского производства. Новые станки стали нашим конкурентным преимуществом, отличающим ERIELL от всех других российских буровых компаний. В 2011 году Газпромбанк стал акционером компании. У нас четыре филиала в России — в Новом Уренгое, Усинске, Нижневартовске и Оренбурге. Реализуя проекты «под ключ», мы выполняем полный объем работ, связанных со строительством скважин, в том числе капитальный ремонт, приготовление и сопровождение буровых растворов, испытание скважин и цементирование», — представляет компанию ее исполнительный директор Виталий Докунихин.

По его словам, из-за кризиса компания начинают пересматривать планы. У ERIELL физические объемы бурения в России остались на уровне прошлого года, но доходы в долларовом выражении сократились. В то же время наметился рост числа заказов на родном узбекском рынке, также компания заключила контракт на разработку иракского месторождения «Западная Курна-2». Вообще, бизнес-стратегия ERIELL нацелена на географическую диверсификацию портфеля заказов.

Парк буровых установок ERIELL составляет на сегодняшний день 70 единиц, включая уникальный сверхтяжелый станок, способный бурить на глубине до 9 км. Установленные правительством России целевые показатели предусматривают снижение доли импорта в нефтегазовом оборудовании с 60% до 43% до 2020 года. По словам руководства компании, возможности российских предприятий позволяют проектировать и производить буровые установки различных типов. В частности, сервисный подрядчик планирует задействовать новые буровые установки 5000/320 «Уралмаш НГО Холдинга» в рамках девятилетнего контракта с компанией «Газпром нефть Новый Порт» при бурении эксплуатационных скважин на Ямале. При заказе буровых установок инженеры ERIELL взаимодействуют с техническими специалистами холдинга для создания наиболее удобного дизайна буровых станков.

Из новых контрактов, заключенных ERIELL за последнее время, стоит отметить сделку с «Ямал СПГ», рассчитанную на шесть лет, и строительство 39 эксплуатационных скважин на Южно-Тамбейском газоконденсатном месторождении в ЯНАО, а также контракт с ЛУКОЙлом на бурение 25 эксплуатационных скважин на нефтяном месторождении «Западная Курна-2» в Ираке.

Южно-Тамбейское месторождение, разработка которого станет основным источником сырья для производства сжиженного газа в рамках проекта «Ямал

СПГ», расположено на северо-восточном берегу полуострова Ямал. Часть месторождения выходит на мелководье Обской губы — ее планируется разрабатывать с помощью специальной модернизированной буровой установки ZJ70 DBS, пробуравив скважины с отходом от вертикали в 3 км при глубине бурения 2,9 км. ERIELL предстоит бурить в условиях Арктики, на берегу Карского моря, где скорость ветра достигает 23 м/с, а температура опускается ниже -55°C. Проекты на Ямале предполагают использование оборудования в арктическом исполнении. Кроме того, необходимо будет решить серьезные логистические задачи в короткие сроки. Для буровиков очень важно иметь долгосрочные взаимоотношения со своими заказчиками, поскольку, выдвинувшись единожды в один регион, мы можем там закрепиться и вести работы в течение продолжительного времени», — утверждает исполнительный директор ERIELL.

Работа в Ираке на месторождении «Западная Курна-2» позволит группе накопить необходимый опыт для расширения деятельности в Ближневосточном регионе. В частности, ERIELL привлекают возможности, существующие в Саудовской Аравии и Кувейте. Кроме того, снятие санкций с Ирана откроет доступ компании в новые проекты по восстановлению и затем наращиванию иранской нефтедобычи. «Ближний Восток представляет для нас большой интерес. В Ираке мы выиграли два тендера у ЛУКОЙЛа, один из контрактов уже подписан. Проходим процедуру предквалификации у Saudi Agamco. Хотя у нас и была возможность зайти на рынок Саудовской Аравии через партнерство с одной из компаний „большой четверки“, мы решили выбрать самостоятельный путь сотрудничества с саудитами. Это новый и перспективный для нас регион. Опыт реализации проектов в различных регионах мира позволяет ERIELL оперативно адаптироваться к новым географическим, инфраструктурным и законодательным особенностям работы, оставаясь эффективным деловым партнером», — отмечает Виталий Докунихин.

Компанию заинтересовали и возможности, открывающиеся на латиноамериканском рынке. Газовые ресурсы Аргентины и Боливии привлекают бурового подрядчика, в частности, уникальной перспективой участия в разработке одного из крупнейших месторождений с нетрадиционными запасами — Vaca Muerta. Несмотря на то что в последние годы из-за низких цен на мировых рынках газовые проекты перестали быть популярными у добывающих компаний, именно на латиноамериканском рынке, где наблюдается дефицит энергоресурсов, освоение углеводородных ресурсов может быть востребовано со стороны потребителей. Власти Аргентины активно лоббируют свои нефтегазовые проекты и пытаются привлечь инвесторов, в том числе из России. «Мы активно изучаем и анализируем возможности, появляющиеся в Латинской Америке. Видим хорошие возможности для выхода на этот рынок — главным образом ввиду позитивных и рабочих отношений между Россией и латиноамериканскими странами, в первую очередь с Аргентиной. Также важен настрой российских нефтегазовых компаний и машиностроительных предприятий, которые могут способствовать развитию нашего интереса к этому рынку. На наш взгляд, аргентинская сторона готова оказать необходимую поддержку и заинтересована в присутствии российских компаний на местном нефтесервисном рынке. Министр промышленности Аргентины Дебора Джорджи подтвердила это на нашей совместной встрече в Москве», — рассказал „Ъ“ исполнительный директор ERIELL.

Мария Кутузова

Новый взгляд на старые месторождения



— ресурсы —

В условиях снижающегося рынка традиционные страны поставщики нефти обращают взоры на старые регионы добычи, где применение новых технологий открывает новые горизонты. Один из примеров — провинция озера Маракайбо, где с участием группы Газпромбанка реализуется российско-венесуэльский проект совместной разработки месторождений, уже около 100 лет находящихся в эксплуатации.

Группа Газпромбанка имеет многолетнюю историю взаимоотношений с Венесуэлой. Будучи близко знакомой с деятельностью российского гиганта, венесуэльская государственная нефтяная компания ПДВСА (Petroleos de Venezuela, Sociedad Anonima, PDVSA) пригласила в 2011 году Газпромбанк участвовать в освоении месторождений на восточном побережье озера Маракайбо в качестве технологического и финансового партнера. Было учреждено совместное предприятие Petrozama, в котором 60% получила венесуэльская госкомпания, а остальные 40% — GPB Global Resources, дочерняя компания Газпромбанка, занимающаяся развитием минерально-сырьевых проектов за пределами Российской Федерации. На баланс Petrozama с целью повышения уровня добычи нефти были переданы два месторождения — Bachaquero Tierra и Lagunillas Tierra. К моменту передачи было добыто уже более 75% начальных извлекаемых запасов, тем не менее остаточные извлекаемые запасы на начало 2015 года оценивались в весьма значительные 1,35 млрд баррелей достаточно сложной для извлечения, так называемой тяжелой

нефти. Процесс добычи и подготовки таких нефтей требует применения сложного и дорогостоящего оборудования, оптимизации производственных процессов и новейших технологических решений.

В нынешней ситуации старые месторождения Маракайбо с уже созданной инфраструктурой особенно важны для Венесуэлы, поскольку добыча на них остается рентабельной даже при текущих ценах, имея при этом существенный потенциал роста. По оценке инвестбанка Natixis, средняя себестоимость добычи тяжелой нефти в Венесуэле составляет \$32 за баррель. Акционеры Petrozama себестоимость добычи на своих месторождениях не раскрывают, но, как сообщил представитель GPB Global Resources Сергей Тагашов, планы по добыче в рамках СП не будут изменены из-за падения цен на нефть. «Тем более что объемы нефти с этих месторождений законтрактованы на НПЗ, которые настроены именно на нефть с такими характеристиками, и им необходимы фиксированные долгосрочные поставки для нормальной работы производственного цикла», — отметил он. Господин Тагашов также подчеркнул, что «добыча является рентабельной и будет продолжена по существующим планам».

В 2014 году добыча Petrozama составила 24,3 млн баррелей, превышая плановые показатели на 5%. Общий прирост добычи за 2012–2014 годы составил 12%. В 2013 году Газпромбанк структурировал финансирование операционных затрат и инвестиционной программы СП Petrozama в объеме до \$1 млрд.

Успех российско-венесуэльского сотрудничества как в технологической, так и в финансовой плоскости заставил акционеров СП задуматься о рас-

Старые месторождения озера Маракайбо с уже созданной инфраструктурой особенно важны для Венесуэлы, поскольку добыча на них остается рентабельной даже при текущих ценах на нефть

ширению совместной деятельности: было изучено еще четыре месторождения, расположенных в том же регионе: Bachaquero Lago, Block VII Ceuta, Block III Bachaquero и Block III Centro. В начале июня PDVSA и GPB Global Resources окончательно согласовали технико-экономические параметры нового проекта и президент Венесуэлы Николас Мадуро своим декретом передал Petrozama эти месторождения, в результате чего добыча в рамках расширенного проекта вырастет почти вдвое — до 130 тыс. баррелей в сутки.

Вполне логично, что в такие тяжелые времена для глобальной нефтяной отрасли Венесуэла делает акцент на развитие низкорискованных, рентабельных проектов, отмечает глава Small Letters Виталий Крюков. «Сейчас на рынке нефти идет соревнование и выигрывает тот, у кого ниже себестоимость добычи и при этом есть способность ее поддерживать», — говорит он. Традиционная ориентация многих североамериканских и европейских НПЗ на переработку тяжелой венесуэльской нефти также поддерживает нефтяную отрасль страны. «Сейчас на рынке много легкой нефти, но технологически тяжелая нефть не может быть существенно потеснена», — говорит господин Крюков. Он подчеркивает, что у России есть значительный опыт в повышении нефтеотдачи, которая она может поделить с Венесуэлой, и при этом политически российские компании являются гораздо более удобными партнерами для Каракаса, чем американские или канадские.

Юрий Барсуков

Эквадору укажут светлый путь

— электрификация —

Российские энергетики реализуют два крупных контракта на строительство электростанций в Эквадоре общей мощностью свыше 400 МВт. Эти проекты финансируются под российские государственные гарантии, которые покрывают 85% стоимости проекта. Правительство Эквадора готово расширить сотрудничество, но в нынешней экономической ситуации России сложнее оказывать поддержку крупным инвестициям за рубежом.

В 2010 году «Интер РАО» и эквадорская госкомпания CELEC (тогда она называлась Нудотоари) подписали контракт на поставку и монтаж оборудования для трех ГЭС каскада «Тоачи-Пилатон» — «Айурикин», «Сарапуйо» и мини-ГЭС «Тоачи» — суммарной мощностью свыше 250 МВт. Контракт на \$145 млн подразумевал поставку практически всего комплекта оборудования: от гидроагрегатов до оснащения подстанций. Через три года «Интер РАО» заключила второй, более крупный контракт — на \$230 млн. Он предполагал увеличение мощности газовой ТЭС «Термогас Мачала» со 130 МВт до 308 МВт. В рамках этого проекта нужно было установить третью газовую турбину и три котла-утилизатора, превратив газотурбинную ТЭС в комплекс из трех паровых установок. Ключевым фактором, позволяющим начать реализацию обоих проектов, стала готовность российской стороны участвовать в финансировании проекта, а также вхождение в проект в качестве генподрядчика ведущей российской инженеринговой компании из группы Газпромбанка — ОАО ЭНЕКС.

Средства на реализацию контракта предоставляются российскими госбанками — Росэснимбанком (он же является платежным агентом), Газпромбанком и ВЭБом. Так, CELEC получила кредит от этих банков для строительства ТЭС «Термогас Мачала» на \$195,2 млн (\$140 млн пришлось на ВЭБ). По той же

схеме реализуется и проект каскада ГЭС — российский госгарантии и кредит консорциума госбанков. В обоих случаях российский кредит обеспечивает 85% от стоимости проектов. Заметим, что кредиты являются связанными — по их условиям для проекта «Термогас Мачала» 60% оборудования и услуг должно быть российского происхождения. В первом полугодии 2016 года предполагается пуск первого гидроагрегата на ГЭС «Сарапуйо», тогда же будет введена в действие третья газотурбинная установка на «Термогас Мачала». Котлы-утилизаторы для ТЭС будут отправлены из России в Южную Америку уже в текущем месяце. В 2017 году строительство электростанций должно завершиться.

Не исключалось и продолжение сотрудничества. Российской стороне Эквадор предлагал новые проекты, в основном в области гидроэнергетики. В мае 2014 года на Петербургском международном экономическом форуме «Интер РАО — Экспорт» (структура «Интер РАО», курирующая энергостройки за рубежом) и эквадорские власти подписали соглашение о намерениях по строительству ГЭС «Чонталь» на 194 МВт — ожидалось, что условия реализации проекта будут сходными с уже опробованной схемой. Но пока проект не переведен в контракт в текущей экономической ситуации реализация затратных и долгосрочных проектов за рубежом стала более сложной задачей.

Советские строители активно возводили энергетические объекты за рубежом. Так, к примеру, развивалась энергетика на Кубе. Но 1990-х годах иностранные проекты были практически полностью остановлены. Тем не менее российские компании сохранили значительную часть машиностроительных и инженеринговых технологий, необходимых для подобных строек. Основную часть оборудования для каскада эквадорских ГЭС поставит российский «Тяжмаш», а котлы-утилизаторы для проекта «Термогас Мачала» — «ЗИО-Подольск».

Владимир Степанов

И рыба, и мясо

— продовольственная безопасность —

Запрет на ввоз продуктов из стран ЕС, США и Канады вынудил российских импортеров искать поставщиков в других регионах, в том числе в странах Латинской Америки. Поставки южноамериканского мяса, рыбы и молочных продуктов за последний год действительно выросли. Однако, указывают эксперты, поставять тот же объем продукции, который раньше завозился из Европы, латиноамериканские аграрии не смогут. Девальвация рубля и снижение покупательского спроса существенно изменили структуру и объем импорта продуктов в Россию, сократив его в среднем на 38%.

Наиболее значительное сокращение — импорта мяса крупного рогатого скота, свинины и курицы. С января по июль в Россию завезли 98 тыс. тонн свинины, что на 44% меньше, чем за тот же период годом ранее. «На сегодняшний день лидером по поставкам всех видов мяса в страну является Латинская Америка, в частности Бразилия», — отмечает глава Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин. Суммарный импорт в Россию всех видов мяса из стран Латинской Америки за первое полугодие 2015 года составил около 277 тыс. тонн. Впрочем, это на 8% ниже показателя за тот же период годом ранее (301 тыс. тонн). В то же время импорт мяса свиньи из этого региона за тот же период вырос до 78 тыс. тонн с 72 тыс. тонн в первом полугодии 2014 года, указывает начальник центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарья Снитко. Она считает, что Латинская Америка заменила Канаду, которая была одним из крупнейших поставщиков свинины в Россию. Из-за введенных ограничений под запретом в России оказалась свинина из трех крупнейших мировых экспортеров: США в 2014 году экспортировала 2,3 млн тонн, ЕС — 2,2 млн тонн, Ка-



Один из немногих видов продуктов, импорт которого из Южной Америки растет, — это рыба

нада — 1,2 млн тонн. Четвертый по значимости экспортер свинины Бразилия поставила на внешние рынки в 2014 году 500 тыс. тонн, или 7% мирового предложения. «Россия стала активнее покупать наше мясо, хотя в январе — мае поставки были достаточно скромными», — говорил президент бразильской компании Auroga Alimentos Марио Ланзанстер, выступая на конференции в рамках Международной выставки птицеводства и свиноводства в Сан-Паулу.

В 2014 году, к моменту введения эмбарго, Латинская Америка уже лидировала по объему поставок мяса крупного рогатого скота в Россию — помогли ранее наложенные ограничения российской ветеринарной ведомств, коснувшиеся говядины из Австралии. Однако с января по июль 2015 года импорт говядины и из южноамериканских стран снизился на 30%, до 117 тыс. тонн. «Сказалась девальвация

российской валюты», — отмечает госпожа Снитко. — Завозить бразильскую и парагвайскую говядину стало элементарно нерентабельно». Кроме того, продолжает расти мясное скотоводство внутри страны, говорит Сергей Юшин, прогнозируя заметный прирост внутреннего производства мяса.

Последние полгода оказались тяжелыми и для импорта молочной продукции. Значительную долю поставок заняли латиноамериканские производители. Суммарный объем ее ввоза сократился на 22%. Так, с января по июль сливочного масла из стран Латинской Америки было завезено только 8 тыс. тонн против 66 тыс. тонн годом ранее, но это составило 85% от всего импортированного масла. Схожая ситуация и с сырами. В первом полугодии 2014 года из Латинской Америки было завезено 135 тыс. тонн сыра, что составило 13% от всего импортированного в Россию, за шесть месяцев 2015 года фактический объем упал до 14 тыс. тонн, но это почти половина импортированного в Россию сыра. Импорт из дальнего зарубежья сейчас России не нужен, считает председатель правления ассоциации «Союзмолоко» Андрей Даниленко: «Внутри страны сократилось потребление, а также увеличились поставки молочной продукции из Белоруссии».

Один из немногих видов продуктов, импорт которого растет, — это рыба. Невозможность импортировать семгу из Норвегии заставила поставщиков переключиться на схожую продукцию из Чили и с Фарерских островов. Так, с января по июль 2014 года в Россию было ввезено из Латинской Америки около 30 тыс. тонн рыбы. За тот же период 2015 года было импортировано уже на 25% больше. Судя по тому, что в список запрещенной к ввозу в Россию продукции попадают продукты все из большего числа стран, есть повод полагать, что Латинская Америка может укрепить свое присутствие в России.

Анна Зиброва

Review Южная Америка

«Страны Латинской Америки перестали быть периферией»

Сегодня, когда латиноамериканский регион стал активным игроком на международной арене с точки зрения не только политики, но и экономики, страны Латинской Америки становятся все более интересными России, поскольку рассматриваются как рынок для диверсификации потоков российского товарооборота. Об этом в своем интервью «Ъ» рассказал директор Института Латинской Америки РАН, заведующий кафедрой Юго-Западного государственного университета **Владимир Давыдов**.

— научное мнение —

— Сегодня много говорится о том, что страны Латинской Америки переживают новый исторический этап. Говорят даже о своеобразном возрождении этого региона. Вы согласны с этим?

— Роль Латинской Америки перестала быть периферийной. Со странами Латинской Америки сегодня заинтересованы сотрудничать и дружить сильные мира сего. В последнее время это проявилось и в политике США. В последние 15 лет кривая торговли и инвестиций США со странами Латинской Америки идет вниз. Эта кривая полая, но неуклонная. И эти показатели очень резко контрастируют с той кривой, которая демонстрирует роль бизнеса из стран Азии, в первую очередь Китая, на латиноамериканских рынках. Негативные стереотипы относительно Латинской Америки остались в прошлом. Потому что сегодня в этих странах есть и высокие технологии, и так называемая социальная инженерия.

— Что означает этот термин?

— Латиноамериканский регион всегда был контрастным: по социальным и экономиче-

ским параметрам в этих странах были одни из самых высоких в мире показатели неравенности доходов. Это давало серьезный эффект с точки зрения турбулентности исторического, экономического и политического развития региона. Его можно было называть вулканическим в социальном плане.

Сначала Чили, Аргентина, Эквадор, а затем многие страны региона в 1980-е и 1990-е годы получили свой суровый неоллиберальный опыт, сопровождавшийся непосильными социальными издержками и возросшей уязвимостью экономики от внешних шоков. На протестной волне во многие страны пришли левоориентированные, преимущественно умеренные режимы, которые разумно подошли к сочетанию конструктивных элементов новоллиберальной инженерии и необходимости социальной ориентации. Власть откорректировала свою экономическую политику. В Латинской Америке впервые в ее истории началось резкое сокращение зоны бедности. Если в середине 90-х годов прошлого века ниже черты бедности жило около 45% населения, то сейчас — порядка 28–29%. Это колоссальный скачок, что, в свою очередь, повысило устойчивость латиноамериканских



ФОТО: А. МАКАРОВА/РИСКО/СПОУС/РИА НОВОС

экономик по отношению к внешним шокам. Доказательством эффективности стратегии, выбранной странами Латинской Америки, может служить то, что период кризиса 2008–2009 годов они преодолели достаточно благополучно. Потери в темпах роста были минимальными по сравнению с США или Еврозоной, поскольку они смогли диверсифицировать свою экономику и переориентироваться на Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Поэтому страны Латинской Америки давно перестали быть периферией в вулгарном смысле этого слова, регион стал активным игроком на мировой арене. И начал проявлять все большую заинтересованность в сотрудничестве с Россией.

— Что они видят для себя интересного на российском рынке?

— Очень широкую гамму продукции. Здесь нужно разделять традиционную продукцию и новые сегменты. Если взять традиционную, то российский рынок сельхозпродукции еще до антитанков в отношении поставок из ряда стран Евросоюза покрывался латиноамериканцами. Бразилия, Аргентина, Чили, Эквадор были очень крупными игроками на нашем рынке. Традиционно это были товары тропической зоны — бананы, кофе, какао, а также зерновые, мясные продукты, птица.

Но вместе с тем в последнее время на нашем рынке появились так называемые несезонные продукты. Например, малина, голубика, виноград в зимне-весенний период нашего полушария. На коробочках, которые вы покупаете, часто может быть написано «сделано в Чили» или «сделано в Уругвае». То есть Латинская Америка сейчас экспортирует, казалось бы, традиционный продукт. Но он стал гораздо более сложным, поскольку они должны обеспечивать сохранность продукта при транспортировке на 10 тысяч миль. Это, в свою очередь, означает большие инвестиции в производство, его серьезную модернизацию, включающую радикальную перестройку традиционных отраслей, насыщение их новейшей компьютерной информационной техникой, современным менеджментом. И во многих странах, в том числе в Бразилии, Аргентине, Чили, есть сегодня серьезные достижения, которые выражаются в резком повышении конкурентоспособности латиноамериканских товаров на мировом рынке.

— Но латиноамериканским рынком стала очень активно интересоваться и Россия? В чем ее интерес?

— Приведу конкретный пример. Несколько месяцев назад я был в Мексике. И общаясь в предпринимательской среде, узнал о том,

что крупная мексиканская компания Interjet подписала договор о покупке в общей сложности 30 российских самолетов Sukhoi Superjet 100. Я был поражен: общаясь с генеральным директором этой фирмы, услышал, что, по его мнению, Sukhoi Superjet 100 — это великолепные машины, у них просто нет аналога в их классе. Мексика — горная страна. На высоте свыше 2 тысяч м, когда машины поднимаются, они теряют 30% мощности двигателя. И Sukhoi Superjet 100 — машина, которая, по его словам, имеет рекордно малые потери. Interjet, между прочим, уже запустила купленные в России самолеты на линии, связывающие Мексику с городами юга США. А это требует специальной сертификации машин — решения задачи, которая крайне затруднена для российских компаний. Мексиканцы, получается, проложили путь для нашей авиатехники на самый платежеспособный рынок в мире.

Несколько я знаю, никарагуанцы также заказывали российские самолеты. Подготовлен контракт на поставку Superjet 100 на Ямайку. Хорошо представлена на латиноамериканском рынке наша вертолетная техника: восемь стран Латинской Америки ее закупают.

— Но ведь у нас были раньше отношения со странами Латинской Америки. Разве сегодняшние отношения не являются неким ренессансом?

— Не думаю. Хотя мы продолжаем не только в Латинской Америке, а вообще везде питаться советским багажом. И часто его просто бездарно прожираем. Конечно, на нас работает то, что в Латинской Америке сегодня большое количество людей, которые учились в наших вузах: инженеры, врачи, экономисты. Эти люди знакомы с нашими технологиями.

с 16

«Для российского бизнеса сейчас главное — не упустить момент»

— мнение финансиста —

Сегодня у России есть неплохие шансы выйти на рынки стран Латинской Америки с проектами поставок и обслуживания комплексного оборудования. Как считает первый вице-президент Газпромбанка **ДЕНИС КАМЫШЕВ**, глобальная кооперация — единственный способ сделать это достаточно быстро и эффективно, поскольку времени у России на реализацию такой возможности осталось не так много. Об этом он рассказал в интервью «Ъ».



ФОТО: А. МАКАРОВА/РИСКО/СПОУС/РИА НОВОС

— Какие страны Латинской Америки интересны России?

— Нам более интересна материковая часть этого региона. Центральная Америка интересна, но с точки зрения бизнеса проекты, которые там реализуются, часто носят геополитический характер. То есть если реализуется проект, например, в Никарагуа, Панаме или Гондурасе, это будет скорее проект межстранового взаимодействия, он будет касаться всех окружающих стран. Если же реализуется огромный проект в Бразилии, он, скорее всего, и останется бразильско-российским.

— Вас интересует не геополитика, а именно экономика в латиноамериканском регионе? Достаточно ли благоприятные условия для этого есть сегодня?

— Конечно, у нас экономические цели. У того оборудования, которое было поставлено и введено в эксплуатацию в советское время, подошел срок естественного износа. Сейчас для его обновления очень правильный момент. Кубинцы, например, сейчас готовы проводить модернизацию своих заводов. Понятно, что первым делом они обратятся к тем, кто их строил, то есть к России. Я думаю, совпадение их потребностей в оборудовании и наших производственных возможностей, которое наблюдается сейчас на рынках Латинской Америки, наиболее полное в сравнении с другими странами. С Азией, например, или с Африкой такого совпадения по профилю оборудования нет.

Цели по индустриализации и диверсификации своей экономики, безусловно, поставлены политиками новой волны в Латинской Америке. Это решение очень хорошо совпало с нашими целями. Несмотря на то что политический диалог интенсифицируется, в основе его с обеих сторон лежит экономическая база. Это абсолютно точно. Сможем ли мы воспользоваться этим шансом — другой вопрос. Для российского бизнеса сейчас главное — не упустить момент.

— По результатам первого квартала текущего года Латинская Америка стала единственным регионом мира, куда выросли объемы российского экспорта. При стремлении этого региона диверсифицировать свою экономику Россия наверняка столкнется там с серьезной конкуренцией. Насколько она к этому готова?

— Это очень важный момент. Если взять азиатский рынок, то на нем мы оказались между Сицилией и Харбидой — сверхтехнологичным япон-

ским и корейским оборудованием и сверхдешевым китайским. Все местные рынки так или иначе распределены между этими центрами.

В Латинской Америке четко понимают, какое оборудование мы туда поставляем и зачем. Если смотреть глобально, с точки зрения конкурентности мы находимся не в верхнем сегменте, но в хорошей позиции по соотношению «цена-качество».

Наша цель — не только зафиксировать существующую долю этого рынка. Создавая СП и осуществляя трансфер технологий в Латинскую Америку, мы должны полученные средства пускать не на экстенсивное увеличение объемов поставок, а на интенсивное повышение качества оборудования. Кстати, если сравнивать нас с китайцами, то мы наследники более высокой технологической базы. Развитие китайского экспорта идет с нуля, хотя крайне устойчиво. Поэтому, думаю, лет через пять-десять они вполне смогут с нами конкурировать, если мы остановимся. Пока они нас не догнали, но если мы не будем инвестировать в тех объемах, как это необходимо, то останемся в этом низком сегменте.

— Но сейчас вряд ли можно сказать, что с собственными технологиями в России все хорошо. Или вы имеете в виду западные технологии, которые работают в России?

— У нас, безусловно, есть что-то свое. Но, с другой стороны, с точки зрения международного бизнеса, мне кажется, нужно избегать логики «только собственные комплектующие». Не этому надо учиться. Не нужно прибегать все заводы, чтобы получить полностью подконтрольную технологическую цепочку. Надо учиться работать со смежниками, чтобы у них тоже был экономический интерес. В этом случае не страшно наличие в технологических цепочках западного оборудования. Наоборот, это правильно. Я не вижу никакой проблемы в том, что, например, при строительстве ГЭС мы поставим свои турбины, АСУТП купим у Siemens или General Electric. Если такой подход работает и позволяет все это продать комплексно — это то, что нам надо.

Примеры международного объединения на общей экономической основе мы знаем. Можно, например, по-разному трактовать результат проекта Sukhoi Superjet 100, но это интернациональная история успеха под флагом нашей страны. Можно подсчитывать, сколько в нем российского, итальянского или французско-

го, и это нормально. Когда у нас будет свой двигатель, мы будем конкурировать, чтобы его в этом проекте использовали. А для запуска проекта надо было решать: либо мы все доступные возможности используем, включая технологии наших зарубежных партнеров, либо Sukhoi Superjet вообще как проект не состоится. Это касается всех отраслей, которые живут в замкнутом на себя цикле поставок: они становятся неконкурентными в международном масштабе и постепенно начинают отставать. Если мы будем в сложносоставные проекты строительства ГЭС или металлургических заводов встраивать элементы международной кооперации, делая это под своим контролем в роли генподрядчика, — это нормально. В этом есть логика комплектных поставок, которая успешно применялась в СССР. Только теперь в комплектации участвуют не только российские компании, а все заинтересованные компании с мирового рынка. При такой экономической модели продаж маржа максимальна.

— Страны Латинской Америки сейчас показывают едва ли не самый быстрый рост своих экономик. Динамика развития Китая также всем известна. Но если вы говорите, что у России есть шанс занять нишу в этой гонке, сколько времени на это осталось?

— Честно говоря, думаю, что лет десять. Если не меньше. Но действовать надо засучив рукава. Иначе мы потеряем эту возможность. Необходимо осознать, что время играет не на нашей стороне.

Конечно, мы не сможем работать как Китай, которому финансовые возможности позволяют начать работать во всех латиноамериканских странах одновременно. У нас нет такого ресурса. Нам надо фокусироваться на том, что мы можем делать действительно хорошо. Это, безусловно, конкурентоспособное атомное оборудование, продукция завода «Криогенмаш», входящего в структуру «Объединенные машиностроительные заводы», отдельные сегменты продукции «Уралмаша» находятся даже на верхнем уровне конкурентности. Например, на этом заводе выпускаются шагающие экскаваторы, аналогичные машины производят лишь три компании в мире. Всего таких отраслевых сегментов, в которых мы точно конкурентоспособны, я думаю, у нас около десяти.

— Как вы видите роль Газпромбанка в этой стратегии выхода на рынки Латинской Америки?

— Шаг за шагом, сотрудничая с государственными органами и бизнес-кругами стран Латинской Америки, координировать усилия всех предприятий группы Газпромбанка, помогать им находить правильные, экономически обоснованные и политически защищенные проекты, заручаться поддержкой российского государства, где необходимо, — это основная роль банка в развитии потенциала региона. Действовать постепенно: потратить ресурс — получили результат, углубили его, закрепились на рынке. Пусть это будет медленное движение, но устойчивое.

Записал Константин Анохин

«Мы делаем очень надежное оборудование»

— экономическая география —

У России нет таких финансовых возможностей, как у китайцев. Нет таких технологий, как у американцев и европейцев. Но в странах Латинской Америки до сих пор верят, что Россия производит такое же надежное оборудование, как во времена СССР. Вице-президент Газпромбанка **АЛЕКСЕЙ РУБИНЧИК** уверен, что такой кредит доверия со стороны стран Латинской Америки поможет современной России.



ФОТО: А. МАКАРОВА/РИСКО/СПОУС/РИА НОВОС

— Когда заходит речь об отношениях стран Латинской Америки к России, часто говорят об их политических симпатиях к Советскому Союзу. Насколько при входе на эти рынки российскому бизнесу стоит на них полагаться?

— Политические составляющие не надо переоценивать. Конечно, сегодня у разных сторон могут быть желания дружить не с кем-то, а против кого-то. Но в экономическом плане в наших отношениях с латиноамериканскими странами гораздо больше реалий, которые толкают нас именно к экономическому сотрудничеству.

— Каких именно реалий?

— Если мы посмотрим на стратегию российского экономического развития до 2020 года и найдем в нем раздел внешнеэкономических связей, то увидим, что одна из основных задач по росту российской экономики — увеличение экспорта промышленного оборудования. Это значит, в стратегии заложен переход от сырьевой модели развития страны к индустриальной, то есть к экспорту машин и оборудования. К сожалению, сегодня мы недостаточно конкурентоспособны, чтобы российские машины и оборудование продавать в странах Запада или США. Более открытые ниши для нас — рынки развивающихся стран. Среди развивающихся стран Латинская Америка — именно тот регион, который в экономико-политическом ракурсе движется по пути индустриализации. Латинская Америка очень долгое время была сырьевым придатком США и Европы. Курс на индустриализацию правительствами стран этого региона был взят достаточно давно, но план этот начал реализовываться последние лет 20, не больше. Раньше у них просто не было на это средств.

Сегодня парадигму развития Латинской Америки можно сформулировать двумя словами — индустриализация и диверсификация. То есть они уходят от одного поставщика, который можно назвать США, и переходят на индустриальный путь развития. Поэтому сейчас они ориентируются на создание собственного промышленного производства в сфере нефтепереработки, переработки металла. Во многих случаях они начали изготавливать готовую продукцию, оставляя в стране добавленную стоимость. И вот здесь желания и возможности России и стран Латинской Америки совпадают.

Российская промышленность в состоянии произвести оборудование, которое, может быть, не такое передовое с технологической точки зре-

ния, как западноевропейское, но существенно дешевле. Не такое дешевое, как китайское, но при этом более надежное.

Таким образом, у нас есть определенные ниши для выхода. И в этом смысле наше стремление вернуться на рынки Латинской Америки имеет экономическое обоснование, экономический базис. Это и нам интересно, и совпадает со стратегиями развития стран Латинской Америки.

— Как опыт СССР может пригодиться сегодняшней России для возвращения на рынки Латинской Америки?

— В свое время СССР присутствовал на латиноамериканских рынках в виде поставщика комплексного оборудования. Если мы посмотрим, какое оборудование продавал на том рынке СССР, мы увидим, что это не отдельные узлы, а заводы, комплекты оборудования. Это значит, что помимо железок мы поставляли им инженерию и массу сопутствующих важных вещей. Чтобы вернуться на тот же рынок, надо возвращаться тем же путем — через рынок комплексного оборудования. Это гораздо сложнее, чем продавать в розницу. Рынок инженерных услуг требует, чтобы твой проект был на передовом уровне. Плюс большая работа вокруг самого факта продажи — представительство в той стране, где ты работаешь, постоянный контакт с властями и так далее.

— Россия только собирается выходить на рынки Латинской Америки, а Китай так уже давно и все время работает. Как вы оцениваете шансы соперничества с вездесущими китайцами?

— Не так давно на деловом форуме с чилийскими предпринимателями я услышал очень интересную цифру объемов капиталовложений в Чили за последние пять лет. По подсчетам чилийцев, 51% капвложений за этот период — китайские, 40% — американские и только 9% — инвестиции остальных стран мира. Так что действительно китайцев сегодня можно назвать инвесторами номер один в мире.

Но я также разговаривал с бизнесменами из стран Латинской Америки. И многие из них жалуются на качество китайского оборудования. Например, если взять буровые станки, то те же латиноамериканские бизнесмены говорят, что они плохого качества. Я знаю, что российский предприятия только начали осваивать установку вертикального двигателя на буровых станках. Китайцы же это уже делают и продают. Но, по сло-

вам латиноамериканских бизнесменов, которые их эксплуатируют, эти установки через несколько месяцев выходят из строя и требуют замены двигателя. Да, дешевле, да, быстрее, да, вроде бы и запчасти приходят достаточно быстро. То есть организованно все в общем неплохо. Но оборудование плохого качества. Металл плохого качества. В этом плане российское оборудование надежнее. Представьте, до сих пор в Аргентине работают российские насосы на тепловых электростанциях, которые были поставлены еще в 70-е годы прошлого века! Ресурс такого насоса заявлялся максимум десять лет. А они работают до сих пор. Поэтому отношение к советскому оборудованию в Латинской Америке очень хорошее. И вот на этом надо акцентировать наше внимание при проникновении на тот рынок. Да, мы делаем дороже, чем китайцы, да, мы делаем не такое передовое, как западноевропейцы, но мы делаем очень надежное оборудование. Это наш бренд.

— Вы считаете, что можете бренд советской надежности противопоставить масштабному финансированию, которое имеют китайцы?

— Вытеснение или даже какое-то влияние на китайскую машину, которая катится по миру, является иллюзией. Это невозможно сделать. Это не сможет сделать ни американская экономика, ни европейская. Но все дело в том, что латинская экономика устроена так, что никто не хочет иметь только одного партнера. И в этом смысле Китай, как мне кажется, очень близок к коэффициенту насыщения, его почти везде уже очень много. И если уже так сложилось, что половина промышленности в какой-то латиноамериканской стране, совсем непростой с политической точки зрения, принадлежит инвесторам одной страны, у латиноамериканцев появится желание диверсифицировать иностранные инвестиции. Вот в этом смысле нам не нужно экономически сражаться с китайцами, американцами или еще с кем-то. Нам нужно найти себе в этой нише набор проектов, которые надо будет сделать на высоком уровне. Газпромбанк физически не сможет сейчас иметь много проектов. Но получить сначала несколько проектов с хорошей доходностью, высоким потенциалом и результатом для нас возможно.

Кстати, в Африке мы уже видим обратный процесс по отношению к Китаю, где для китайских инвесторов искусственно создаются преграды. Это, конечно, неправильно с точки зрения чистой конкуренции, но это показательно для нас. Я думаю, что даже если бы могли взять сейчас 40% чилийского рынка, за что, конечно, надо бороться, объективно Россия не смогла бы осилить такой объем. Даже если очень захотим. Но иметь свои 5% или 10% на нескольких емких и коммерчески оправданных рынках — это было бы абсолютно нормально. Это позволит российскому оборудованию остаться на рынке и проводить как раз ту диверсификацию инвестиционного рынка латиноамериканских стран, в которой они сами будут заинтересованы.

Записал Константин Анохин

Review Южная Америка

Уроки испанского

Спад на внутреннем рынке заставляет компании искать новые возможности увеличения выручки за счет выхода за рубеж. Но в США и Европе к российским продуктам относятся холодно, поэтому исторически сложившиеся глобальные партнерства приобретают дополнительную ценность. Россия издавна сотрудничает со странами Латинской Америки. Это второй по перспективности рынок для отечественных компаний после Азиатско-Тихоокеанского. Но выходить туда нужно со знанием дела и хорошо подготовленными.

— технологии —

Компания «Центр речевых технологий» (ЦРТ) работает в Южной Америке уже 15 лет, но активно продвигать свои продукты начала всего пять лет назад. Руководит этим направлением в компании сотрудник, родившийся и получивший образование в России, но имеющий корни в Латинской Америке, долгое время там проживавший и считающийся родным языком испанским. Дмитрий Дырмовский, генеральный директор компании, объясняет, что такие сотрудники хорошо знают местный менталитет и специфику ведения бизнеса, не имеют языкового барьера и в то же время способны эффективно взаимодействовать с российским офисом. Поэтому в ЦРТ решили нанять экспатов для развития бизнеса в странах Латинской Америки. Сегодня это один из наиболее приоритетных внешних регионов для компании наряду с Ближним Востоком.

«У России исторически хорошие отношения со странами этого региона. Рынок там не так насыщен, конкуренция пока не такая жесткая, как в США или Европе. Также есть много людей, которые связаны с этим странами благодаря культурному обмену, поставкам оружия и техники и так далее. Там уважительно относятся к России», — объясняет глава ЦРТ. Сейчас у компании открыт маленький офис в Эквадоре, который обслуживает контракты по всему региону, взаимодействует с местными партнерами.

ЦРТ несколько десятилетий разрабатывает продукты и решения в области речевых технологий и, конечно, лучше всего умеет работать с русским языком. Но некоторые технологии универсальны и могут применяться для любого языка. Например, голозовая биометрия: имея образец речи человека, можно довольно точно определить, его ли голос звучит в другой записи. Эту технологию у ЦРТ купило Министерство внутренних дел Мексики для борьбы с наркоторговлей и похищениями людей. Как известно, это две самые большие проблемы страны. Биометрическая идентификация по голосу используется для экспертного анализа звонков, поступающих родным жертвы с требованием выкупа. Система измеряет множество признаков, отличающих голос одного человека от голоса другого. Если просто изменить частоту звука, то все остальные параметры все равно совпадут. Вероятность ошибки — не более 2–3%.

Мексиканцы несколько лет тестировали разные продукты, в том числе испанские, и выбрали продукт ЦРТ. Была создана база данных голосов всех преступников и потенциальных нарушителей закона со всей страны. К платформе подключено более 250 подразделений, и она постоянно востребована. Буквально сразу же после запуска случилось громкое похищение девяти человек. Проверив голос человека, который был задержан за безобидное правонарушение, обнаружили, что именно он звонил, требуя выкуп, удалось выйти на след всей преступной группировки и спасти людей.

ЦРТ помогла собирать криминалистическую базу в течение года, разработала простое приложение, чтобы собрать образцы голоса. Оно подсказывает полицейским, какие вопросы в какой момент задавать, на какие кнопки нажимать. Высокий уровень преступности в стране инженеры почувствовали на себе: однажды попали под обстрел и лежали под столами. При реализации проекта в Эквадоре тоже не обошлось без криминала. Представителя компании, который отправился к заказчику, таксист увез за город и ограбил. Запуску проекта это не помешало. В Эквадоре ЦРТ построил систему идентификации сразу по двум параметрам: голосу и лицу. Когда в биометрии используется два признака, не коррелирующих между собой, удается достичь феноменальной точности идентификации. Вероятность ошибки — тысячные доли процента. В Мексике компания продолжает развивать бизнес, активно работая с банками. Есть проекты и в Венесуэле, Боливии, Перу, Бразилии.

Песо в песок

В работе с иностранными клиентами есть много нюансов, которые следует учитывать заранее. Компания i-Free, продающая мобильный контент, десять лет назад пыталась освоить Латинскую Америку. В 2005 году компания вышла в Мексику, а в Бразилию — в 2006-м. Использовали те бизнес-модели, которые хорошо зарекомендовали себя в СНГ, Китае и Индии. Василий Кунцевич, генеральный директор группы i-Free, рассказывает: «Поскольку наш бизнес развивался тогда очень стремительно, у нас особо не было времени на то, чтобы скрупулезно изучить специфику местных рынков соевой связи и контент-услуг. Поначалу все было неплохо, однако уже через год стали скачиваться локальные свойства, в частности



Имея образец речи человека, можно довольно точно определить, его ли голос звучит в другой записи

особенности местной тарификации, а также то, что партнеры-операторы спонтанно меняли условия предоставления услуг. И, конечно, разница национальных характеров тоже дала о себе знать: мы часто сталкивались с, мягко говоря, необязательностью партнеров и сотрудников — нам говорили, что тут ничего не поделаешь, таков уж местный менталитет. К этому было очень трудно приспособиться, и часто это имело критическое значение».

Гендиректор ЦРТ добавляет: «Играют роль особенности менталитета — все расслабленные, никто никуда не спешит, маньяна. Проекты там затяжные, продвигаются медленно. Нам повезло, что мы начали осваивать регион именно с Мексики. На мой взгляд, мексиканцы самые организованные в Южной Америке. Ведут бизнес по понятным правилам, они похожи в этом смысле на Россию, Европу, США».

Для i-Free все оказалось гораздо сложнее, чем в Индии и Китае, стало понятно: чтобы поставить бизнес в Латинской Америке на ноги, нужны дополнительные инвестиции, причем не краткосрочные. «Звезис свои возможности, поняли, что придется выбирать между Латинской Америкой и Азией. В итоге решили сосредоточиться на азиатском направлении и в 2010–2011 годах закрыли наши отделения в Мексике и Бразилии», — говорит Василий Кунцевич. — Поняли, что каким бы привлекательным ни казался рынок той или иной страны, изучения текущей маркетинговой ситуации и конкурентной среды недостаточно: нельзя недооценивать национальный менталитет и то, как он может проявляться именно в вашей отрасли. Очень часто это играет решающую роль».

Десять слов в день

Бразилия — главный рынок Южной Америки, много лет он привлекал бурным ро-

стом, который сейчас замедлился. Эрик Кадор, старший вице-президент Lenovo в регионе EMEA, говорит: «У меня экономическое образование, и единственное, что я хорошо запомнил, — это волны, цикличность всех процессов. Есть периоды, когда экономика региона растет, а в другом регионе в это время скорость роста падает, рынок начинает стагнировать. В следующий период времени происходит наоборот. Сейчас Бразилия замедлила рост, и это сказалось на остальных странах Южной Америки, которые она тянула за собой. Но Бразилия остается крупным рынком для ИТ-компаний, Мексика также удерживает позиции».

Дмитрий Зарюта вывел свой проект Easy Ten в Бразилию в апреле текущего года, и с тех пор приложение уже набрало больше сотни тысяч скачиваний. Easy Ten помогает изучать иностранный язык, предлагая заучивать наизусть по десять слов в день. Офис компании не открывала. Решили запуститься в Бразилию, потому что, как объясняет основатель, изучили аналитические отчеты и выявили, что бразильцы по паттернам поведения наиболее близки к россиянам. Они по тем же алгоритмам проходят маркетинговые воронки продаж в приложениях, конвертируются в покупателей. Это значит, что существенно переделывать продукт под них не нужно.

Но к российским компаниям там относятся с подозрением, как и к любым другим иностранным — доверие завоевать трудно. «Рынок мобильных приложений в Бразилии сочетает модную и прогрессивную визуальную часть и контент из 1990-х. Что-то вроде песен группы «Руки вверх» в исполнении Kanue West», — рассказывает Дмитрий Зарюта. Бразильцы, по его словам, — горячие и открытые люди с хорошим вкусом, боготворят футбол, легко поддающиеся влиянию коммерческих медиа». Сегодня эти горячие люди приносят компании около 30% выручки. Планируется дальнейшая экспансия в соседние страны, в частности в Мексику.

Компания ABBYY работает в Латинской Америке с 2005 года, и ее сотрудники тоже отмечают сходство Бразилии с Россией. Первоначально ABBYY подписала соглашения с партнерами в Бразилии, Аргентине, Колумбии и Чили, и эти страны остаются основными генераторами продаж компании в регионе, хотя вендор реализовал ряд проектов в Эквадоре, Боливии, Перу. Собственного офиса у компании в Латинской Америке нет, работа ведется только через локальных партнеров.

Елена Поспелова, генеральный директор ABBYY ZA (Азия, Африка, Южная Америка) рассказывает: «Сложность латиноамериканского рынка — в сильной раздробленности стран региона по отдельным малым экономикам. Исключение составляет Бразилия, чей рынок во многом похож на российский: и по размерам, и по бизнес-сегментам. Как и в России, в Бразилии мы работаем с коммерческими компаниями, банками, государственными организациями: пенсионным фондом, налоговой инспекцией, судами. Вследствие исключительности бразильского рынка — он самый большой в Латинской Америке — там присутствуют многие наши конкуренты из США».

Остальная же испаноговорящая Латинская Америка, по словам Елены Поспеловой, — это небольшие страны с почти незаметными софтверными рынками. И по большому счету для серьезных американских компаний там пустыня с развеятыми локальными рынками, поэтому конкурентов там практически нет. Рынок всех этих стран в совокупности равен бразильскому. Здесь ABBYY реализует больше сотни проектов в год через 30 локальных партнеров (в регионе нет крупных системных интеграторов, работающих во всех странах). В основном это небольшие проекты — \$10–50 тыс. каждый. Например, ABBYY автоматизировала национальное образовательное тестирование в Чили, региональные выборы в Колумбии, реализовала проект в Национальной ассамблее Эквадора и в Налоговой службе Бразилии.

Дмитрий Дырмовский уверен, что рынок Южной Америки перспективен и что у российских компаний есть все шансы туда продвигаться. Но иногда очень трудно конкурировать, например, с китайскими поставщиками, у которых есть преимущество благодаря поддержке государства. Они приходят на рынок со своими деньгами: правительство кредитует на очень выгодных условиях иностранных заказчиков, чтобы они могли купить китайский продукт. «Даже мы, имея лучшее технологическое решение и конкурентные цены, проигрываем в такой ситуации», — констатирует господин Дырмовский. — Российским экспортерам не хватает более существенных льгот, в том числе по кредитам. Экспортные контракты, как правило, длительные, мы тратим много денег на проект, а оплату получаем спустя год. Также у экспортеров больше расходов: на иностранные конференции, патенты, пресейл и т. д.»

Светлана Рагимова

Россия выходит на сцену

— культурный обмен —

Новая холодная война стала стимулом развития сотрудничества России и Южной Америки. Установлению доверительных отношений помогает и культурный обмен. В прошлом году отмечалось 130-летие установления дипломатических отношений между Россией и Аргентиной, и президент РФ Владимир Путин, находясь с официальным визитом в Буэнос-Айресе, предложил провести перекрестный год культуры, что, по его словам, «способствовало бы сближению народов, показало бы глубину отношений и общее понимание тенденции развития не только в области культуры, но и международной проблематики».

Конечно, и без этого южноамериканцы неплохо знакомы с русской культурой. Сотни тысяч из них имеют русские корни, среди живущих здесь есть потомки самых знатных фамилий России. А первая в Южной Америке русская православная церковь открылась в Буэнос-Айресе в 1888 году. Надо отметить, что 120 лет спустя в честь этого события в семи государствах Латинской Америки — на Кубе, в Коста-Рике, Венесуэле, Бразилии, Аргентине, Чили и Парагвае — прошли масштабные дни русской духовной культуры. Тогда хор московского Сретенского монастыря услышали тысячи южноамериканцев, приветствовавших в советское время другой, экзотический для них хордонских казаков. С тех пор название праздника сократилось до дней России, и песни на русском языке теперь распевают уже местное студенчество, как было нынешним летом, например, в Мексике, где прошли масштабный флэш-моб и конкурс-дефиле национальных костюмов России.

В Южной Америке гастролировали многие российские артисты, представляющие самые разные жанры: от мастера классической музыки Юрия Башмета и Юрия Темирканова, до экс-солистки «Тату» Юлии Волковой. А Большой театр 15 лет назад основал в бразильском городе Джозинвиле собственную балетную школу, и сегодня в ее стенах под руководством педагогов из России проходит обучение по методу Вагановой около 220 танцоров из стран Латинской Америки. Выпускники этой школы Марианна Гомес, Брюна Галья-

нони Кантанеде и Эрик Сволкин работают в балетной труппе Большого театра.

Одна из самых обширных в Южной Америке русских диаспор проживает в Аргентине. Формирование русскоязычного сообщества, так называемого русского мира, здесь началось в 60-е годы XIX века, в основном это была экономическая эмиграция. В начале прошлого столетия здесь оказалось больше 100 тыс. человек, сегодня, по неофициальным данным, в Аргентине живет около 300 тыс. потомков русских эмигрантов. Однако, как отмечает народный артист России художественный руководитель театра Et Cetera Александр Калыгин, ажиотажа, которым сопровождалось турне московской труппы в Аргентине (открывавшей год культуры РФ в этой стране), не был связан с тем, что в Буэнос-Айресе большая русская диаспора. Спектакли шли с переводом, основную часть зрителей составляли аргентинцы, люди темпераментные и привыкшие открыто выражать свои чувства. Русских артистов встречали как любимых футболистов. Et Cetera оказался первым русским театром, который приехал в Аргентину после 20-летнего перерыва. На следующий день после начала гастролей в национальной газете «Ла-Насьон» появилась статья под названием «Великий спектакль русской труппы», в Буэнос-Айресе она дала 11 представлений. В Аргентине с огромным пиететом относятся к русской театральной школе, знакомы с творчеством великих русских режиссеров.

Гастроли театра открылись «Бурей» Шекспира в постановке главного режиссера те-

НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ

Благотворительный фонд «Дом России в Барселоне», существующий уже пять лет, разработал ряд гуманитарных проектов для налаживания диалога с Испанией и испаноговорящими странами Латинской Америки. Реализация этой задачи планируется за счет популяризации русского языка, организации выставок, лекториев, кинопоказов и других благотворительных проектов. «Считаю наш проект очень важным для России, так как он на практике реализует задачу по формированию положительного имиджа нашей страны за рубежом посредством культурного влияния», — сказал президент патрона «Дома России в Барселоне», первый заместитель председателя Госдумы Федерального собрания РФ Александр Жуков.

атра Роберта Стурруа. Он неоднократно работал по приглашению в Буэнос-Айресе, поставил несколько спектаклей, которые были удостоены национальных театральных премий Аргентины. Поэтому здесь хотели увидеть работы именно этого режиссера и сами выбрали интересные им постановки. Приезжавшим в Москву министру культуры Аргентины Эрнану Ломбарди, генеральному директору фирмы ДАЕФА, занимающейся организацией гастролей, и художественному руководителю театра «Сан-Мартин», в котором гастролировала труппа Et Cetera, направился еще и «Борис Годунов» в постановке Петера Штайна, и, возможно, в 2016 году московские артисты снова поедут на гастроли в Южную Америку. Если, конечно, вновь найдут поддержку в бизнес-кругах.

Роль бизнеса во внебюджетном финансировании крупных проектов, связанных с искусством, в кризисное время становится особенно важной. В этом смысле показателен пример Газпромбанка. Он не только пионер корпоративного коллекционирования в России и двукратный обладатель Всероссийской премии финансистов «Репутация» в номинации «Культурная инициатива», но и лидер российского рынка фондов целевого капитала (эндаументов), одного из самых востребованных механизмов поддержки культуры и образования на Западе. Конечно, Et Cetera поддержали министерства культуры РФ и Москвы. Однако ведомство финансирует гастроли по определенному принципу: если это не плановое турне, то помощь составляет 30–50% от общей стоимости (как правило, 30%). Театр вывозил масштабный постановочный спектакль, команду в 64 человека, только одни декорации шли три месяца! Необходимую помощь театру оказал Газпромбанк во главе с председателем правления Андреем Акимовым, без поддержки которого гастроли могли и не состояться.

Так что нет сомнений в том, что российско-южноамериканское культурное сотрудничество будет развиваться при поддержке государства и бизнеса и эмигрировавшие когда-то в Южную Америку потомки Пушкина, Тютчева, Римского-Корсакова, Горчаковых, Долгоруких, Меншиковых будут все чаще слышать русскую речь.

Елена Кравцун

«Страны Латинской Америки перестали быть периферией»

— научное мнение —

С15 Сейчас многие из них как раз в таком возрасте, когда могут принимать важные решения, занимая государственные посты или руководящие должности в частных компаниях. Многие из них сегодня состоятельные, со связями. Они сохранили привязанность к нашей стране. Поэтому на них нужно опираться — это важно.

Если говорить о том, что хорошего мы оставили из советского времени, то в первую очередь это гидроэлектроэнергетика. В Аргентине до 25% в гидроэнергетике вырабатывается нашей еще советской техникой. В этом сегменте наше оборудование хорошо себя зарекомендовало, имеет добрую славу. Вертолетную технику мы начали поставлять также еще в советское время, в том числе в Перу. Очень хорошей репутацией пользуется в Латинской Америке военная техника российского производства.

— Чем все-таки можно объяснить повышенный интерес к странам Латинской Америки? Это экономика или скорее геополитика?

— Ну, наверное, не без этого. Международные отношения — это же совокупность разных факторов. Экономический интерес России основан на необходимости диверсифицировать свои рынки. Ну как можно было допустить, чтобы почти 60% нашего товарооборота велось по существу с одним торговым партнером — Евросоюзом? Но допустили, а сейчас нас взяли за горло. Я думаю, что Латинская Америка в этом смысле — хороший выход. Ситуация подтолкнула российский экспорт, и в какой-то мере российский бизнес, обратившись к Латинской Америке. Хотя я думаю, что наш бизнес все еще очень инертен.

Тем не менее нас сегодня обязывает действовать жизненный императив — диверсифицировать наш экспорт, импорт, развивать инвестиционные сотрудничества. Первая линия, несомненно пролегла в АТР, Китай, Юго-Восточную Азию, Восточную Азию, вторая линия — в Латинскую Америку.

— Сегодня о попытках создания многополярного мира очень охотно рассуждают как российские политики, так и их коллеги из стран Латинской Америки. Какие перспективы у этих идей в наше время?

— Об идее многополярного мира у нас в России дружно заговорили еще в самом начале XXI века. На самом деле, я думаю, что речь идет даже не о завтрашнем, а о послезавтрашнем дне. Полагаю, нужно еще очень много работать, накопить большой потенциал, прежде чем эта идея превратится в реальность. У нас сейчас много издержек от конфронтации с Западом именно потому, что мы еще находимся только на начальной стадии продвижения к многополярному миру. В том, что это будет несложно, я убедился на примере со Сноуденом. Когда он сидел у нас в аэропорту, многие из латиноамериканских стран высказывали возмущение в адрес Америки и декларировали готовность принять его у себя. Однако через неделю все эти разговоры стихли. И оказалось, что никто из них не жаждет предоставлять Сноудену политическое убежище, одновременно принимая на себя все бремя конфронтации с США. Кроме страны, которая обладает сопоставимым с США ядерным потенциалом, — России. Лично я тогда понял, что многополярный мир — это совсем несложно, поскольку США имеют очень серьезные рычаги влияния на Латинскую Америку.

— Как вы считаете, какую стратегию России стоило бы выбрать для того, чтобы сложилось хорошее сотрудничество с Латинской Америкой?

— Я думаю, что лучший способ — серьезно и упорно работать на этом, подчеркнуть, благодарное направление. Ничего большего, кроме труда и упорства, мир еще не придумал. Деньги также нужны, конечно. Я бывал в ряде стран Латинской Америки. И скажу, что работать в этом регионе нелегко. Но, как я считаю, в бизнесе немалую роль играет эмоциональная сторона дела. Так вот в Латинской Америке она позитивная.

Записал Константин Анохин