

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**16—18 июня 2016**

**КАК УВЕЛИЧИТЬ НАЦИОНАЛЬНУЮ ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ  
ЧЕРЕЗ МЕЖДУНАРОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЛОКАЛИЗАЦИЮ. РОЛЬ  
МСП**

16 июня 2016 г., 10:15—11:30

Павильон F, Конференц-зал F2

Санкт-Петербург, Россия

2016

**Модератор:**

**Карлос Эрнесто Чандуви Суарес**, Директор отделения стран Латинской Америки и Карибского бассейна, ЮНИДО

**Выступающие:**

**Сиглиен Берлезон**, Министр промышленности и торговли Суринама

**Лаура Силвана Валлехо Паес**, Вице-министр по торговой политике и услугам Республики Эквадор

**Ансисар Герреро**, Менеджер Колумбийских Зарубежных Инвестиций, ProColombia

**Рафаэль Энрике Гонсалес Алеман**, Генеральный директор, заместитель Министра торговли и инвестиций, Министерство иностранных дел

**Рамон Гордилс**, Заместитель министра экономического сотрудничества, Президент Банка внешней торговли Венесуэлы (BANCOEX)

**Дав-Эрнан Ковлессар**, Руководитель секретариата, Caribbean Association of Industry and Commerce (CAIC)

**Елена Панина**, Депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации; президент, Национальный исследовательский институт экономической стратегии

**Джесси Кармелле Петит Фрере**, Министр торговли и промышленности Республики Гаити

**Сигфридо Рейес**, Президент, Агентство продвижения экспорта и инвестиций Сальвадора (PROESA)

**Виктор Степанов**, Вице-президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»; генеральный директор, ООО «РТС-тендер»

### **C. Chanduvi Suarez:**

Good morning, everybody. Good morning. We are here on this Thursday, my colleagues and I from Latin America, we are here enjoying the beauty of St. Petersburg and the wonderful organization of this seminar. Today, we plan to have this session about SMEs in Latin America, SMEs in Russia, and how we can use SMEs as a catalyst, as an instrument for building value.

Before we start, I want to introduce myself, and I will introduce the members of the panel, who will provide some thoughts for discussion. I am Carlos Chanduvi; I am Chief of the Latin America and Caribbean Division of UNIDO. UNIDO is the United Nations Industrial Development Organization, and it is based in Vienna. We also have an anniversary this year, 50 years of working internationally. Our job is to promote inclusive and sustainable industrial development.

For the past two days, we have been discussing with different stakeholders from Russia the potential for creating value with SMEs, between SMEs in Latin America and Russia. During these two days, we have had about 40 participants from 24 countries from Latin America, and there are a number of them here in the room who can also intervene, but let me start by introducing the current table. I would like to start from the left.

This is Mr. Jaime Arias, he is the representative of the delegation of Mexico in Moscow.

Then Mrs. Laura Silvana. She is the Vice Minister of Policy and Foreign Trade Services of Ecuador.

Then we have Mrs. Elena Panina, she is the Vice President of the Confederation of Industrial Research in Moscow and Member of the Russian Federation State Duma.

We also have Mr. Sigfrido Reyes, who is the President of the Export and Investment Promotion Agency of El Salvador, and former President of the Parliament of El Salvador.

We have on my right side Mr. Victor Stepanov, he is the Vice President of an association called OPORA, which is an industrial association.

Now we have Mrs. Burlison, the Minister of Trade and Industry from Suriname.

Then we have Mrs. Jessy Petit Frère, the Minister of Industry of Haiti.

Then we have Mr. Ramón Gordils, the Vice Minister of Economic Cooperation from Venezuela and President of the Export Promotion Bank, BANCOEX.

Further, we have Rafael Aleman. He is Under Secretary of Commerce and Investments of Argentina, and an expert, of course, in SME development.

And, lastly, we have, Ancizar Guerrero. He is Manager of Colombian Investment Abroad, ProColombia.

So, with this composition, the idea today is that we are going to have some initial thoughts and discussion. Our political colleagues from the Russian side may be handicapped because we have been discussing these issues, but the idea will be to discuss the thoughts we have: we have noticed over the last two days that there is a strong interest in cooperation between Russia and Latin America. Russia's productive sector is interested in working on a number of initiatives and platforms. They see the potential for sharing top technology, top innovation products, and market opportunities with their colleagues from Latin America.

Latin America also has a number of competitive advantages, a number of resources, also intangibles, that we are willing to share with our Russian colleagues. It is not about trade; it is about cooperation, it is about partnership, it is about creating joint value, creating a value chain.

With these ideas, I believe, those who participated in the meeting could reflect on how you feel we can create this value that we want to create; what instruments could we use, what actions might we reflect on?

So, my first question, if you allow me, will be given to Mrs. Burlison: you can perhaps initiate it, then we can go further.

**S. Burleson:**

Yes, good morning, and thank you for having us, and we are enjoying the beautiful city of St. Petersburg.

In the countries of Latin America and the Caribbean, especially in Suriname, where I am from, we think that there are good opportunities to collaborate in production and trade. What we hope is that with the technological advantages of Russian companies, we can have collaboration to diversify our economies, create economies of scale, and, of course, as we have discussed over the past two days, there are some challenges which we have identified, among others logistics and transportation. For us, we came to the conclusion that it is best that we have some form of representation, close collaboration, with organizations in Russia; and on the other hand, what we offer as Latin American and Caribbean countries are trade agreements, where CARICOM and Latin America are already organized, and we do hope that this will be beneficial; to see us as a region for new developments together.

**C. Chanduvi Suarez:**

Thank you. We discussed the Caribbean and the potential the Caribbean has, the issue of economies of scale. Mrs. Petit Frère, the Minister for Industry, was also emphasizing the potential that the Russian Federation can have in those small countries.

**J. Petit Frère:**

Thank you very much for the opportunity. I am Jessy Petit Frère from the Haiti Ministry of Trade and Industry, and I am very pleased to be with you this morning to share some thoughts in areas where I have formed conclusions from our discussions during the past two days.

I believe that our goal is to transform SMEs into sizeable entities so they can really internationalize themselves and be able to tap the large market over the ocean.

For myself, I believe that we can build a strategy, a plan of action, in two different ways or two approaches: first of all, what we have to do in the region, and then what we can do in the international aspect.

First of all, I believe that finance plays a key role in strengthening our SMEs. In order for finance to play this role, we have to try to get the SMEs to a position where they can perform and tap the market overseas. We have first of all to work with our financial institutions and the banks in the region, so that they can make funds available to SMEs, cash management, and lower the cost of borrowing, and cash for planning, so that the SMEs can have funds to be able to conduct their business.

They also have another problem with their inventory. We would like to analyse the product cycle, and we would like to be able to build sales strategies for our SMEs.

I believe that a database is another important aspect of the activities of our SMEs. We have to create a database for our SMEs, and also place emphasis on branding, intellectual property, and the talent that we have in SMEs, in middle management especially, so that SMEs can be strengthened and be able to really internationalize themselves.

On the international part, I believe that we can create a platform; it is a good initiative, this platform. This platform is expected to benefit regional and local entrepreneurs and enterprises seeking to leverage partnership in their bid to penetrate the Russian market.

This conference has been a testing phase for us, but we must take concrete action to put the pieces in place. First of all, I believe that we, at the level of the region, can create a partnership of South– cooperation with each other, because we have the same products, the same services, and we have to strengthen our

force and activities so that we can really tap the market, because none of the Latin American countries by themselves can really provide the quantity of products that the larger market of Russia needs.

In addition, we have to launch the platform under the auspices of an organization, maybe a Russian organization or maybe a Latin American organization.

We can also decide when we are going to start, and we are going to use the platform as an instrument first to facilitate dialogue on policy issues, trade financing, public-private partnership at the local level, at the South-cooperation level, at the regional level, and also with Russia.

We can also create a database to enable private sector entrepreneurs to manipulate qualitative and quantitative information to gain insights into the Russian market, and also to get insights into their own markets.

We can also train the private sectors and workers; so equip all the actors to be able to gain knowledge about the Russian market.

This was my point of view, and we are ready to share all of our ideas with you.

### **C. Chanduvi Suarez:**

Thank you. One of the points is that we are very short of information on our own competencies, our possibilities, and there is very little information on the expansion of the Russian market. The idea has been that we have to build a partnership.

I will continue with our female speakers, but Mrs. Panina, I will skip over you for the moment. We have been discussing this over the last couple of days, and I will leave you until a bit later when you have listened to our impressions, so you can perhaps make some comments as well.

But I am going pass over to Laura Silvana, please, from Ecuador. Vice Minister, what are your thoughts?

## **Л. Валлехо Паес:**

Большое спасибо. Мы рады провести рабочую встречу в этом городе. Власти Санкт-Петербурга очень хорошо принимают нас.

По ряду причин размышления на тему стратегического альянса стран Латинской Америки и России могут касаться и темы МСП — малых и средних предприятий.

Во-первых, это компании, которые хорошо адаптируются к рынку. При этом важно, чтобы МСП выходили на внешние рынки. Это потребует определенных усилий от каждой из наших стран. Важным этапом такой работы является изучение зарубежных рынков. Мы хотели бы получать больше информации о рынках России. Мы отдаем себе отчет в том, что это сложные и требовательные рынки. Нам надо ознакомиться с их возможностями, разработать стратегию, рассмотреть наши экспортные возможности. С другой стороны, необходимо повысить конкурентоспособность наших предприятий. Эта задача стоит и перед российской стороной. Вместе мы могли бы повысить эффективность нашей работы. Мы могли бы передавать технологии нашим МСП, создавать региональные стратегии в отношении рынков конкретной страны. Мы, страны региона Латинской Америки, не должны рассматривать себя как отдельные изолированные государства. Наши усилия должны дополнять друг друга. Наше взаимодействие с Россией не должно ограничиваться поставками сырьевых товаров на российский рынок. Нам необходимо наработать более широкую номенклатуру торговли с Россией, а также поддерживать взаимодействие в других формах, например в обмене технологиями.

МСП — это особая ниша рынка, и у них имеются огромные возможности для роста, поэтому необходимо думать об интеллектуальном сотрудничестве, объединяя при этом усилия разных стран нашего региона. Вчера я смотрела, какие у нас имеются услуги по логистике, программному



обеспечению. Нам необходимо опираться на возможности наших стран, работать совместно и совместно разрабатывать экспортные варианты для выхода на российский рынок. Для этого, конечно же, необходимо изучение рынков, определение приоритетов в нашем экспорте в Россию.

Кроме того, мы могли бы специализироваться на различных форматах торговли, на определенных товарах в соответствии с наиболее предпочтительной страной происхождения. Все это должно быть тщательно проанализировано, необходимо изыскать ресурсы для этой деятельности в Латинской Америке. Несомненно, мы конкурируем друг с другом, но в этом направлении нам следует действовать вместе: мы — единый регион. Именно в рамках этого единого пространства мы сможем добиться наиболее эффективной диверсификации поставок и технологий, что является приоритетом для всех наших стран.

#### **К. Чандуви Суарес:**

Большое спасибо. Полагаю, что сотрудничество в интеллектуальной сфере — это тема, которую мы можем обсудить позже.

С Вашего позволения, предоставлю слово Вам.

#### **С. Рейес:**

Спасибо, Карлос.

Для начала я хотел бы поделиться статистической информацией, которую можно применять к Латинской Америке в целом и в отношении моей страны в частности.

Двадцать пять процентов всех наших компаний — это малые и средние предприятия, на них приходится 75% рабочих мест. Каждая десятая экспортная компания — это малое предприятие. Объем их экспорта достигает 13% от общего объема экспорта, но бóльшая часть МСП экспортирует лишь один продукт и лишь в одну страну. В основном их

поставки идут на рынки ближайших регионов. Основные товары — это одежда, текстиль, пластмассы. Все больше и больше экспортируются услуги, прежде всего информационные, программное обеспечение, приложения.

Как могут правительства поддержать процессы расширения и консолидации МСП? Необходимо развивать государственную политику в интересах этих МСП, потому что если все оставлять на усмотрение рынка, то рынок просто задавит подавляющее большинство малых предприятий. «Уровень смертности» малых и средних предприятий очень высок. Это касается не только развивающихся стран, но и развитых тоже.

Какие возможности мы можем создать для повышения добавленной стоимости, создаваемой МСП?

Опираясь на опыт Сальвадора, могу сказать о важности закупок продукции МСП государством. Сегодня в нашей стране 12-13% госзакупок составляют товары и услуги, производимые МСП. Скоро эта цифра вырастет до 20%.

Необходимо поддерживать формализацию этих предприятий: рождаются они чаще всего на неофициальном рынке, и им это мешает вести официальную коммерческую деятельность: они попросту не формализованы.

Надо поддерживать их с точки зрения инноваций: новые продукты и услуги нужны в самых разных областях. Также необходимо инновационно подходить к рекламе, к упаковке, потому что это создает значительную часть добавленной стоимости продукта. Необходимо инновационно подходить к логистике, к хранению. Необходимо также поддерживать производственные усилия этих предприятий. Очень важно, чтобы в МСП применялись самые современные методы и формы менеджмента.

Необходимо поддерживать их технологически. В данный момент информационные технологии позволяют малым предприятиям работать в Лиме или в Медельине и устанавливать связи, например, с Санкт-

петербургскими предприятиями. Доступ к подобным технологиям необходим для ведения коммерческой деятельности в Интернете. Новые технологии открывают дверь в огромный мир и позволяют МСП расширяться.

Разумеется, необходимо объединять усилия малых и средних предприятий по реагированию на глобальные вызовы, преодолеть которые в одиночку они не смогут.

Важнейший аспект развития МСП — это их интернационализация. Это мероприятие в Санкт-Петербурге делает акцент на необходимости интернационализации, а также уделяет особое внимание работе на рынке России. Вчера мы говорили о том, что вопросы логистики и проведения платежей вполне решаемы. Основные возможности для наших МСП на российском рынке мы видим в традиционном продовольственном секторе. Госпожа заместитель министра говорила о кофе, но мы не хотели бы продавать только обычный кофе, как мы делали десятилетиями. Сегодня мы производим кофе высочайшего качества, и большие торговые сети, например Starbucks, покупают наш кофе, наше какао. Кроме того, мы продвигаем специализированные продукты с высокой добавленной стоимостью — напитки, мед, рыбную продукцию, — а также продукцию легкой промышленности, изделия из пластмасс, медикаменты, косметические товары природного происхождения, моющие средства. И, конечно же, услуги. Латинская Америка может многое предложить российскому рынку с точки зрения туризма. Латинская Америка — это не только Канкун (этот курортный город предоставляет возможности скорее европейского стиля туризма). В Латинской Америке есть много мест, интересных для туристов. Кроме того, у нас прекрасная природа и приятный климат (хорошая погода стоит на протяжении практически всего года).

В завершение скажу, что этот круглый стол позволяет нам больше узнать о МСП в России. Нам эта информация действительно нужна. Мы хотим

узнать, как нам объединиться, чтобы в секторе МСП создавать больше добавленной стоимости по обе стороны океана.

Спасибо, Карлос!

**К. Чандуви Суарес:**

Спасибо. Выступающий затронул тему инноваций — инноваций в управлении, производстве, инноваций в госполитике в поддержку МСП. Также речь шла о работе по консолидации МСП и интернационализации их деятельности. Продолжить этот разговор я предлагаю представителю Аргентины, заместителю министра торговли Рафаэлю Гонсалесу Алеману. Рафаэль, прошу Вас.

**Р. Гонсалес Алеман:**

Доброе утро! Прежде всего, Карлос, хочу Вас поправить: я не замминистра, я генеральный директор, но мне понравилось, как Вы меня назвали.

Какой вывод я могу сделать из услышанного? Трудно что-либо добавить после того, что мои коллеги уже высказали и высказывают в течение последних дней. Конечно, нельзя каждый раз изобретать колесо. Я полностью поддерживаю слова представителей Гаити, Сальвадора, Эквадора: у них были очень содержательные выступления. В них была правильно охарактеризована наша работа на этом Форуме.

Наша сессия является регионально ориентированной. Масштаб российской экономики и российского рынка говорит о том, что Латинская Америка должна присутствовать здесь в большой степени как единый регион. Наши экономики могут взаимно дополнять друг друга: мы можем представить список продукции и услуг, которые будут интересны российскому рынку.

Какой еще вывод я могу сделать из нашей работы здесь? Проблемы доступа к российскому рынку не существует. Имеются лишь вполне естественные вопросы и трудности. Есть вопросы логистики: как видим, они

вполне решаемы. По вопросу платежей также можно найти решения. То есть это не тот рынок, к которому трудно подступиться, — как раз наоборот. Кроме того, среди предпринимателей России мы видим серьезный интерес к расширению коммерческих связей с нашими экономиками.

Какое у меня возникло чувство? Пришло время подойти к этой работе прагматично, диверсифицировать отрасли сотрудничества. Необходимо создать новые механизмы сотрудничества и отраслевой интеграции с российскими предприятиями. Речь должна идти не только о традиционной торговле. Нет, мы должны создавать развитые цепочки производства и поставок. Это будет в интересах всех, это будет в интересах МСП Латинской Америки. Латинская Америка только выходит на рынок России, и мы пока не знаем, каковы реальные возможные масштабы нашего присутствия на этом рынке. Для России латиноамериканский рынок также весьма привлекателен. Пришло время активной работы отраслевых специалистов, время исследований рынка, изучения возможностей для интеграции в целях построения полноценной цепочки создания стоимости.

Роль государства при этом сводится к тому, чтобы поддерживать эту деятельность и поддерживать МСП, давать им новые нужные инструменты. Государство должно стремиться удержать баланс, должно создавать равные условия для всех. У государства есть и институты, и организации, и инструментарий для оказания поддержки нашим предприятиям, для профессиональной подготовки сотрудников, для создания привлекательных условий для деятельности. По-прежнему ценными являются традиционные контакты через выставки, через ярмарки. Однако есть и новые инструменты взаимодействия, связанные с применением высоких технологий. Это позволяет нам налаживать контакты между госпредприятиями, между другими предприятиями, между ассоциациями деловых кругов. Нужны систематически повторяющиеся мероприятия, которые позволили бы предпринимателям как из России, так и из Латинской Америки чаще

встречаться на периодической основе. Личные контакты не заменить ничем. Личные связи, дружба между предпринимателями, взаимодополняемость в рамках одного сектора, представление интересов друг друга в соответствующих странах — значение этих факторов трудно переоценить. В заключение я хочу поблагодарить Карлоса и его организацию за эту возможность встретиться, поговорить о вопросах, которые нас заботят, и попытаться найти решения для того, чтобы повысить уровень жизни в наших странах, создать больше рабочих мест, сократить количество бедных граждан. Спасибо!

### **К. Чандуви Суарес:**

Спасибо. Мы говорили об интеллектуальном сотрудничестве, об инновациях, о государственной политике. Мы говорили о том, что не следует замыкаться только на прямой торговле. Мы должны создавать комплексные цепочки, сети, где имелась бы поддержка предприятий, где Латинская Америка выходила бы на российский рынок и российские предприятия выходили на латиноамериканский рынок. Мы должны создавать платформы входа на наши рынки, должны лучше узнать друг друга, накопить опыт деятельности на соответствующих рынках.

Скоро я предоставлю слово российским коллегам. Они терпеливо ждали своей очереди, внимательно слушая целый раунд выступлений представителей Латинской Америки.

Сейчас же мы выслушаем представителя Колумбии. Известно, что Колумбия и Мексика идут в авангарде создания и применения инструментов поддержки малого и среднего бизнеса. Было бы интересно приобщиться к этому положительному опыту.

## **А. Герреро:**

Спасибо, Карлос. Спасибо представителям ЮНИДО. Спасибо российским коллегам за приглашение. Нам очень приятно работать здесь: это замечательная возможность обменяться опытом создания добавленной стоимости.

Говоря о глобальных цепочках создания добавленной стоимости, необходимо прежде всего сосредоточиться на работе с МСП. Мы уже поговорили об отраслевом развитии и об интегральных цепочках, и сейчас нам надо сосредоточиться на локализации в конкретных точках производства. Речь идет о процессах более высокой конкурентоспособности в тех областях, где у нас больше опыта и знаний, и там, где имеются возможности для интеграции. Такие задачи требуют более активной поддержки малых и средних предприятий. Нужно выстроить имеющиеся звенья в единую цепочку. Речь идет о создании целых кластеров и отраслевых производств в тех областях, где мы наиболее конкурентоспособны. Разумеется, надо говорить о маркетинге, о послепродажном обслуживании, об инновациях.

В Колумбии созданы механизмы и программы, направленные именно на создание инновационных проектов. Они нацелены на поддержку инициатив именно в тех сферах, где наша конкурентоспособность наиболее высока. Это касается преимущественно инноваций, исследовательских процессов. У нас есть специальная программа, поддерживающая подобные проекты: она называется Colciencia — «Колумбийская наука». Осуществление подобных проектов и доступ на рынки — также важный момент. Доступ на рынки должен осуществляться в конкурентоспособной форме.

Каковы препятствия, с которыми сталкиваются наши компании? Мы недостаточно знаем рынки. Мы должны интенсивно изучать их. В первую очередь, мы должны знать, что происходит в нашем регионе. Для этого есть такие агентства, как ProColombia, которые предоставляют информацию о

нашем национальном и региональном рынке. Они обеспечивают конкурентоспособный доступ к рынкам для наших компаний.

Колумбия заключила более десятка соглашений о свободной торговле. Мы входим в Тихоокеанский альянс наряду с Мексикой, Перу и Чили. Именно в рамках таких интеграционных объединений мы можем помогать МСП. Для этого необходим доступ к сырьевой продукции, доступ к поставщикам — все это, опять же, на конкурентной основе. Таким образом компании смогут наращивать потенциал и укрепляться для работы на международных рынках. На этом этапе возникают прекрасные возможности для выхода на российский рынок, где есть крупные компании, создающие интересную продукцию. Здесь для нас открываются интересные возможности.

Именно над этим мы работали в последние дни. Мы продумывали, как создавать возможности для компаний, как создавать условия для интеграции, как помогать компаниям выходить на новые рынки и создавать добавленную стоимость, чтобы компании действительно лучше узнавали рынки и те возможности, которые они предоставляют. Мы говорим об отраслевых возможностях, о конкретных новых возможностях. Необходимо выстраивать системы, позволяющие компаниям получать самую актуальную информацию. Однако работа по продвижению малых и средних предприятий заключается не только в предоставлении информации о рынках: мы должны опираться на различные межгосударственные соглашения, позволяющие компаниям выходить на необходимые для них рынки и создавать собственные цепочки добавленной стоимости.

В заключение надо отметить, что необходима совместная работа государства и частного сектора. Мы должны вместе выстраивать государственно-частное партнерство именно в сфере МСП, поскольку такие компании создают большую долю рабочих мест и помогают развитию экономик наших стран. Здесь мы должны работать согласованно.



Мы должны использовать возможности реальной интеграции МСП и их выхода на внешние рынки. Это наша задача, над этим мы работаем. Компании из Латинской Америки начинают инвестировать и расширяться, выходить на новые рынки. Латиноамериканские компании начинают работать в Азии, на других континентах. Подобные альянсы могут быть созданы и в России, я в этом уверен. Новые рынки дадут нам новые возможности. Спасибо!

#### **К. Чандуви Суарес:**

Огромное спасибо. Создание глобальных цепочек для работы МСП имеет особую важность, и опыт Колумбии в этой области представляется чрезвычайно интересным. Мы должны говорить об инновациях во всех производственных цепочках, а также о важности государственно-частного партнерства, совместной работы в этой сфере. Локальные компетенции должны приобретать ценность и помогать компаниям выходить на внешний рынок. Важно также говорить о сотрудничестве с Россией не только в сфере инвестиций и инноваций: мы можем взаимно обогащать наш опыт и создавать подобные цепочки добавленной стоимости.

Испытывая терпение российских коллег, я все-таки дам слово еще и представителю агентства PROMÉXICO.

#### **Х. Хуарес Ариас:**

Спасибо, Карлос! Я благодарю российских коллег за прекрасную организацию новой платформы Россия — Латинская Америка — Карибский бассейн. За эти два дня мы детально обсудили и проанализировали потенциальные возможности наших регионов.

Два слова скажу об опыте сотрудничества с Россией Латиноамериканского и Карибского региона. Наш рынок — это более 600 миллионов жителей, Евразийское экономическое сообщество составляет более 250 миллионов

жителей. Потенциалы наших объединений велики. Такая платформа даст нам возможность оценить, как мы можем поддерживать малый и средний бизнес, как мы можем включить его в крупные ценностные цепочки. Мы можем говорить также об интернационализации наших компаний.

Я представляю Мексику, мои коллеги из других стран также представляют агентства по продвижению интеграционных процессов. Одной из наиболее важных целей агентства PROMÉXICO является интернационализация компаний через торговлю, экономику, инвестиции. МСП являются двигателями экономик наших стран, объединение их в единую концепцию представляется чрезвычайно важным. Целью поддержки МСП является создание добавленной стоимости и рабочих мест. Однако создание новых рабочих мест должно предполагать достойное вознаграждение труда и достойное содержание труда на малых и средних предприятиях.

Затронем вопрос сегментации рынков. Каждая страна в Латинской Америке производит различные виды продукции, специализируется на тех или иных услугах. Есть спецификации этих товаров. Это важные конкурентные преимущества соответствующих стран и регионов.

Мы говорим о технологиях, о погружении в глобальные цепочки добавленной стоимости, и у нас есть прекрасная возможность создавать подобные цепочки между нашими странами под эгидой ЮНИДО. У нас, как и у других латиноамериканских стран, есть представительство в Москве. Настало время налаживать более тесное сотрудничество, создавать стратегический альянс с российскими коллегами. Для этого у нас есть все необходимые инструменты.

Петербургский экономический форум посвятил два дня работы Латинской Америке. Это свидетельствует об огромном интересе к нашему региону. Нам необходимо выстраивать синергию России и Латинской Америки, Карибского бассейна. Мы настроены очень оптимистично: нужно работать и продвигаться вперед. Спасибо!

### **К. Чандуви Суарес:**

Большое спасибо. Действительно, у нас есть все возможности: креативность и эффективность, взаимодополняемость — всё это наши козыри в создании добавленной стоимости, рабочих мест. В сфере МСП это очень важно.

Под конец латиноамериканского раунда мы даем слово нашему венесуэльскому коллеге из Банка внешней торговли Венесуэлы. Он скажет о том, какие есть инструменты для создания международных стоимостных цепочек.

### **Р. Гордилс:**

Спасибо, Карлос. Спасибо ЮНИДО и спасибо российским коллегам, создавшим прекрасные условия для работы.

Я хотел бы поделиться своим видением возможностей сотрудничества между нашими регионами, возможностей усиления МСП как важного фактора развития наших стран.

Особенно хотелось бы сказать о возможностях ведения бизнеса в наших странах для российских компаний и о доступе к тем товарам, которые производят наши российские коллеги. Говоря о финансировании МСП, о тех инструментах, которые позволяют вести эту работу, необходимо упомянуть принцип масштабирования в работе МСП. Необходимо помогать малым и средним предприятиям выходить на такой крупный рынок, как российский.

Я могу рассказать о венесуэльском опыте. У нас есть природный гранит, который мы добываем в карьерах. Как правило, в этой сфере работают средние предприятия, как частные, так и государственные. Речь идет и о добыче, и о последующей обработке. Мы могли бы экспортировать обработанный гранит в Россию. На следующей неделе мы предполагаем показать нашу продукцию. Мы уже готовим контракты для продажи подобной продукции в России. При необходимом финансировании мы

можем поддерживать подобные сделки. Речь идет об очень качественной продукции, и мы могли бы говорить о серьезных объемах экспорта в Россию. Вот пример выстраивания производственных цепочек, которые ведут к развитию экспорта. За последние три года Венесуэла увеличила свои возможности обработки природного гранита в 64 раза. Мы качественно полируем каменные плиты и могли бы поставлять подобную продукцию в Россию.

Такое сотрудничество можно выстраивать и на региональном уровне. Примером могут послужить такие виды продукции, как кофе и какао. Например, партнер в Коста-Рике продает огромные объемы в Европу, и ему не хватает собственной продукции для поставок в Россию. Подобная ситуация складывается и с таким товаром, как креветки. Мы могли бы кооперироваться с нашими соседями по региону, чтобы взаимно дополнять наши экспортные возможности. Именно это и называется умным маркетингом для удовлетворения спроса наших заказчиков.

В середине 20 века Россия и Аргентина были мировыми житницами: они лидировали в поставках зерновых на мировые рынки. Сейчас Карибский бассейн и Латинская Америка — это новая житница таких видов продовольственных товаров, как кофе и какао. Это экологически чистая органическая продукция, которая пользуется большим спросом на мировом рынке. Работа по сертификации и по гарантированию качества подобной продукции — важная задача для нас при выходе на российский рынок. Мы могли бы сотрудничать на региональном уровне для выхода на российский рынок с подобной продукцией. Мы могли бы не дублировать нашу работу, а выступать единым игроком регионального масштаба.

Банк внешней торговли Венесуэлы является не только банком внешней торговли: это также агентство по продвижению внешней торговли, располагающее средствами для поддержки или страхования определенных видов экспортной продукции. Наш фонд продвижения экспорта также

помогает в этой работе. Наш формат несколько отличается от того, который в основном принят в других странах региона. Разумеется, мы готовы предоставить российским коллегам всю необходимую информацию, которая потребуется для повышения эффективности нашего бизнеса. Спасибо!

**К. Чандуви Суарес:**

Большое спасибо. Я думаю, что латиноамериканский раунд оказался весьма эффективным. Полагаю, что мы выполнили задачу предоставить российским коллегам некое общее видение положения МСП в Латинской Америке и Карибском бассейне. Теперь я предлагаю передать слово представителям российской стороны.

**Е. Панина:**

Спасибо, господин Суарес.

Уважаемые коллеги!

В выступлениях наших латиноамериканских коллег звучала мысль о необходимости государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Как депутат Государственной Думы с большим стажем, я хотела бы поделиться опытом реализации поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, опытом создания соответствующей нормативно-правовой базы.

В 1990-е годы — начале 2000-х считалось, что малые и средние предприятия как рыночные структуры должны сами выживать в условиях рынка. Рынок якобы всё отрегулирует, и выживут наиболее конкурентоспособные компании. Этот период прошел. Я являюсь основным автором базового закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», работа над которым заняла два года. В 2007 году он был принят: именно в нем понятие малого и

среднего бизнеса было введено в правовое пространство России. В развитие этого базового закона была принята целая серия нормативно-правовых актов, включая вопросы, связанные с обязательностью госзакупок. Вначале обязательная доля государственных закупок у малых предприятий составляла 15%, сегодня мы довели этот показатель до 20%, что зафиксировано в государственном плане. Мы пошли дальше: теперь и государственные корпорации также обязаны закупать продукцию малых и средних предприятий.

Целый ряд федеральных законов, дополненных на региональном уровне, связан с созданием материально-технической базы малых и средних предприятий. Это льготная передача в собственность или в аренду площадей, помещений и так далее. В 2015 году Государственная Дума приняла Федеральный закон «О создании государственной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства». Мы пришли к пониманию того, что государство должно более серьезно, более предметно и целенаправленно поддерживать субъекты малого и среднего предпринимательства. Планируется создание специального банка (с большим участием госкорпорации) для кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

Это вкратце о нашей нормативно-правовой базе. Теперь я хотела бы поддержать коллегу из Аргентины, который сказал, что нам надо активнее сотрудничать со странами Латинской Америки и странами Карибского бассейна, переходить не только к торговле, но и к сотрудничеству в создании добавленной стоимости в производственно-технологической сфере. Трудно переоценить роль малого и среднего предпринимательства в этом процессе. Новые идеи, новые технологии чаще всего возникают в предприятиях малого и среднего бизнеса. Проблема возникает на следующем этапе и связана с вопросом о том, каким образом эти

инновации, новые технологии должны быть внедрены в реальную экономику, в реальные сектора производства.

За последние пять лет Российская Федерация более чем в два раза увеличила долю инновационной продукции в объеме производства товаров и услуг, и в три раза увеличилась инновационная продукция в российском экспорте. За последние пять лет Российская Федерация поднялась на 19 позиций в глобальном инновационном индексе. По объему венчурных инвестиций она вышла на второе место в Европе и на пятое в мире.

Казалось бы, это огромный инновационный потенциал, огромный потенциал для развития, для внедрения технологий в реальную экономику. Однако здесь мы отстаем по целому ряду причин, и в первую очередь потому, что у нас не хватает длинных и дешевых кредитов, а часто еще и структур, которые помогали бы новым технологиям выходить на уровень мелкосерийного, а затем и серийного производства. Здесь мы могли бы очень серьезно с вами сотрудничать.

Вновь обращаюсь к словам коллеги из Аргентины: он сказал, что должны начать работать технические специалисты в каждой отрасли. В ответ уточню, что технические специалисты из России достаточно серьезно работают и в Аргентине, и в Бразилии в таких направлениях, как авиационная, космическая отрасль, биотехнологии. Мы получаем возможность создания экспортного суперсовременного продукта, который дает конкурентные преимущества не только бизнесу, но и странам в целом. В каких отраслях у нас есть серьезные наработки? Где сотрудничество стало бы наиболее эффективным? Например, суперсовременная бесфреоновая холодильная техника. Россия нуждается в продуктах. Российский аграрный сектор сегодня в значительной мере обеспечивает потребности страны — почти на 100%. Тем не менее есть товары, которые мы традиционно импортируем. Сейчас расширяется импорт именно из Латинской Америки, в том числе в связи с санкциями. Это рыба и рыбная

продукция, мясо и мясная продукция. При перевозке встает вопрос о сохранности этих товаров: жаркие страны, жаркий климат, фреоновые установки — сложно, это целые специализированные суда. В ходе транспортировки эти продукты часто теряют качество. В России есть наработки в области бесфреоновой заморозки при температуре – 60, – 80 градусов. Как мне объясняли, рыба впадает в анабиоз, а потом размораживается — и остается живой! Может быть, это шутка, но в этой шутке большая доля истины.

В медицинской технике и медицинских технологиях наблюдается очень большой прорыв. Только за прошлый и за этот год наша фармацевтическая промышленность удвоилась. Целый ряд приборов и оборудования не имеет аналогов в мире. Робототехника — это область, переживающая бум в современной России. В этой области мы также могли бы сотрудничать. Обязательно нужно упомянуть об аграрной промышленности, переработке и биотехнологиях. Перспективное направление — производство строительных материалов. Здесь упоминалась обработка гранита для поставок в Российскую Федерацию. Должна вам сказать, что сегодня в России имеются совершенно уникальные способы производства строительных материалов, в том числе обработки природного камня, которые и существенно удешевляют продукт, и в то же время дают высокое качество.

Чего нам не хватает? Что нужно сделать? Нужны международные центры коллективного использования технологий, технологического оборудования. В России мы сталкиваемся с тем, что изготовление опытных образцов по новым технологическим наработкам оказывается излишне сложным и затянутым процессом. Приходится заказывать уникальные изделия и узлы за рубежом, в том же Китае, где такие центры коллективного использования технологий уже существуют. Мы могли бы совместно создавать международные технопарки, специализирующиеся на услугах именно



малых и средних предприятий в области изготовления отдельных деталей и узлов. Это позволит снизить себестоимость продукции каждого из предприятий, участвующих в работе единого центра. Такая продукция уже могла бы быть конкурентоспособной как на российском рынке, так и на рынках стран Латинской Америки, и в третьих странах.

Большую роль в этом процессе может сыграть ЮНИДО. Мы хотим консолидировано представить российский научно-технический потенциал для технологического партнерства. Несомненно, традиционные совместные предприятия имеют право на существование, но сегодня мир очень быстро продвигается к шестому технологическому укладу, и мы отстанем от времени, если будем развиваться в устаревших форматах и на отсталых технологиях. Нам нужно задумываться над тем, как создавать самые передовые совместные производства. Для этого у нас есть все возможности. Спасибо!

**К. Чандуви Суарес:**

Большое спасибо! Вы предельно конкретно перечислили области, в которых мы могли бы сотрудничать на основе передовых технологий, эффективно создавая высокую добавленную стоимость. Это может стать заделом для нашего сотрудничества на ближайшее будущее. Теперь последнее выступление: господин Степанов, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России». Затем я дам слово желающим что-то добавить или высказать свои замечания. Прошу Вас, коллега!

**В. Степанов:**

Спасибо, Карлос! Добрый день всем присутствующим! Я Виктор Степанов, вице-президент общественной организации «ОПОРА России».

Здесь было сказано уже достаточно много. Правильно говорилось о том, что у нас очень мало информации друг о друге, о том, как важны личные контакты. Спасибо гостям, которые приехали в Санкт-Петербург на эту встречу!

Вчера мы обсуждали тему взаимодействия малого, среднего и большого бизнеса России и говорили о некоей особенности: она заключается в том, что история малого бизнеса в современной России насчитывает всего 25 лет. Дело в том, что достаточно долго, 70 лет, вся собственность была государственной. Бизнес, в том числе малый, отсутствовал как класс. Существовали крупные предприятия, на них работало все население. Теперь эту ситуацию нужно развернуть. Правильно говорил господин Рейес — и меня тоже удивила эта информация, — что у вас 25% предприятий относятся к малому и среднему бизнесу, на который приходится 75% занятости населения. Это то, к чему мы должны прийти. У нас должно быть больше малого бизнеса, больше людей должно работать в малом бизнесе. В кризисных ситуациях малый бизнес более живуч, а значит, в трудные времена меньше страдают люди, занятые в этом секторе экономики. У нашей экономической истории есть свои особенности. Во всем мире было наоборот: создавались малые компании, которые постепенно превращались в большие. Сегодня государство ведет большую работу в этом направлении, об этом тоже нельзя забывать.

Мне кажется, что огромное преимущество стран Латинской Америки — это теплый климат. Про Россию же даже шутка существует: здесь есть зима белая и есть зеленая. Даже в самых теплых частях страны лето длится два месяца. Многие россияне с удовольствием приедут в январе, феврале, декабре в страны Латинской Америки, потому что там тепло. Если человек туда приедет на три месяца, он с удовольствием что-то сделает, чтобы окупить эту поездку. В принципе, если будет такая возможность, он с удовольствием построит гостиницу, в которую будут приезжать другие. Я

это говорю, опираясь на опыт своих друзей. Мы достаточно часто ведем такие разговоры. Речь не идет о сверхприбылях и суперкорпорациях. Мы говорим о возможности создать малый бизнес, который будет просто окупать себя.

С 2014 года Россия живет с санкциями. Честно говоря, я не чувствую, что ситуация каким-то образом ухудшилась. В частности, санкции коснулись тех же продуктов питания. Так вот, их не стало меньше. Возможно, они даже стали лучше. Просто одни продукты питания заменились другими, в том числе теми, что импортируются из стран Латинской Америки. Эти возможности действительно существуют.

Наверное, есть смысл начать с малого, в том числе с малого бизнеса. Для этого необходимо встречаться. Еще раз спасибо за эту встречу. Я с удовольствием прилетел бы к вам в гости в январе на какой-нибудь из форумов. Сегодня проводится 20-й Санкт-Петербургский Форум, причем впервые в этом новом здании. Я думаю, что это тоже не просто так: это уже достаточно большой бизнес, большие деньги, и в этом тоже есть много смыслов, в том числе экономический. Поэтому нужно встречаться, нужно общаться. Безусловно, контакты между людьми необходимы, и мы однозначно придем к каким-то правильным решениям, в том числе по развитию малого бизнеса.

Спасибо!

### **К. Чандуви Суарес:**

Спасибо! Спасибо всем, кто выступал, кто говорил об инновациях, о поддержке малых предприятий, о важной роли, которую играют эти предприятия. Говорилось о конкретных отраслях, где мы можем сотрудничать. Мы говорили об инструментарию сотрудничества, который уже имеется в наших странах. Говорилось о необходимости развивать это сотрудничество шаг за шагом, но целенаправленно, эффективно и

творчески, опираясь на инновации, готовясь таким образом к будущему. Шла речь и о возможности комбинировать науку и технологию в различных отраслях, о гибкости, характерной для МСП. У этих предприятий есть возможность лучше преодолевать кризисные ситуации, обновляться в кризисной ситуации, возможность дополнять друг друга, создавать консорциумы, целенаправленно использовать финансовые инструменты. Обо всем этом говорили выступающие.

Теперь я дам вам возможность взять слово и изложить свои идеи. У нас осталось 10—15 минут. Кто-нибудь хочет выступить? Может быть, кто-то из тех, кто сидит за столом президиума? Или кто-то из участников? Пожалуйста, представьтесь.

### **С. Коротков:**

Добрый день, уважаемые коллеги!

Я коллега Карлоса по работе в Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, занимаюсь вопросами партнерства. Не буду отнимать у вас время рассказами обо всех областях нашей деятельности. Сосредоточусь на одном вопросе, который тут уже поднимался: на налаживании технологического сотрудничества между странами Латинской Америки, Карибского бассейна и России.

В настоящее время ЮНИДО по просьбе стран БРИКС создает технологическую платформу по обмену технологиями. Процесс находится на начальной стадии: это налаживание обмена технологиями между странами БРИКС. В перспективе предполагается создать механизмы, которые позволили бы обеспечить обмен технологиями не только внутри этой группы, но и между нею и другими развивающимися странами. ЮНИДО приложит все усилия, чтобы прогресс, достигнутый в создании этой платформы, можно было потом трансформировать и в прогресс в

налаживании технологического обмена между странами БРИКС и странами Латинской Америки и Карибского бассейна.

Спасибо!

**J. Arias:**

So, you can see, we have instruments that we can deploy depending on the objective, but any reaction from our colleagues from Russia, ideas, suggestions, expectations. Certainly, you do business in the place where you want to live.

**X. Хуарес Ариас:**

Я хотел бы упомянуть важный элемент мексиканского опыта в области сотрудничества с российскими компаниями. Мексика через нашу компанию закупила 30 самолетов Sukhoi Superjet. Мы были первой страной, которая приобрела эти самолеты у российского предприятия, и я очень рад этому. Почему? Потому что я летал на этих самолетах. Они очень удобные, соответствуют самым высоким национальным и международным стандартам. Что это создает? Это создает стоимостную цепочку, которую мы можем консолидировать, создав, например, центр обслуживания этих самолетов. Сейчас мы разрабатываем проект центра применения ваших новейших технологий в нашей аэрокосмической программе. У Мексики огромный потенциал в этой области.

Другой сектор, где мы преуспели, — это автомобильная промышленность и производство запчастей. В ноябре прошлого года в Ульяновской области было открыто наше предприятие. В автомобильной промышленности это тоже создает добавленную стоимость. Мы должны участвовать в цементировании рынка. Это новые тенденции по созданию технологий в тех отраслях, где Россия и Латинская Америка даже не подозревали о взаимовыгодных, дополняющих друг друга компетенциях. Такой бизнес

можно и нужно вести совместно, выходить на рынок с высокими российскими технологиями.

**К. Чандуви Суарес:**

Пожалуйста! Пожалуйста, не забывайте представляться.

**Х. Гузман:**

Я Чрезвычайный и Полномочный Посол республики Чили в России, директор «ПроЧили» — агентства по продвижению экспорта. Мы работаем с российским рынком. Я хотел бы добавить кое-какую информацию для лучшего понимания некоторых структурных проблем, с которыми сталкиваются наши страны в деле создания добавленной стоимости. Для анализа предложу вам следующие данные.

В Чили всего 2,8% предприятий и компаний экспортируют напрямую. Остальной объем экспорта из нашей страны идет через посредников. Только в самое последнее время представители России, российских розничных сетей стали напрямую выходить на производителей продукции в нашей стране, чтобы конкурировать по ценам здесь, на российском внутреннем рынке.

Вторая цифра: крупные компании экспортируют 25,4%, а 2,8% — это МСП. Это структурная проблема наших стран. Социально-экономические реалии таковы, что в течение долгих лет продвижение экспорта идет только силами крупных компаний, у которых больше возможностей для управления, для получения консультационных услуг и для выхода на рынки. У МСП таких возможностей нет, они всегда занимают минимальную долю рынка в объеме чилийского экспорта. Главные отрасли экспорта в нашей стране — это промышленность, горнодобывающая отрасль и рыболовство с последующей переработкой. Крупные компании только в 10% случаев прибегают к услугам посредников, МСП делают это намного чаще. Мы

поставили задачу к 2018 году довести долю МСП в экспорте Чили до 10%. Конечно, нелегко реформировать сложившиеся структуры, но в качестве ориентира у нас есть такие страны, как Италия, где 30—40% экспорта занимают МСП.

Вот данные, о которых я хотел сообщить вам.

**К. Чандуви Суарес:**

Спасибо огромное. Я понимаю, что проблема посредников не всегда присутствует в этих цепочках. Прямое взаимодействие с розничными сетями часто снимает этот вопрос. Вчера я слышал, что розничные сети пытаются как-то согласовать вопросы предложения на российском рынке. Важно создавать площадки, где мы могли бы узнавать параметры спроса и предложения. Каждая из наших стран обладает своими уникальными возможностями. ЮНИДО, конечно, могла бы создать общую площадку для взаимодействия наших стран в таких сферах, как инновации и создание добавленной стоимости.

Есть ли еще какие-то выступления? Да, пожалуйста!

**J. Petit Frère:**

Thank you very much for the chance. I would like here to stress the idea of technology, because I realize that in the Caribbean, especially in Haiti, we lag behind on technology. This is the reason why we are reluctant to embrace technology, and so rather we adapt ourselves to more traditional approaches to conducting business.

Here we are talking about competitive tools for our enterprises, but we must know that competitive advantage is temporary and not lasting. This is the reason why I think that technology is very important for us; technology will change the way that we do business in the Caribbean, especially in Haiti.

I believe that the financial aspect of this is very important for us, because we lack financing to bring new technology into the way that we are doing business. This the reason why I say that we will be pleased to have the Russian government organization to help the countries in the Caribbean to bring such technology into their activities, because we know that technology or information technology will have the potential to add substantial value to our business.

With partnership, we hope that we will also have some financial tools and financial products, financial help, support, from Russia. Thank you very much.

**C. Chanduvi Suarez:**

Thank you for the intervention, certainly there is an elementary science of technology financing, what the instruments are, how we can make win-win approaches in the relationship, and for sure, there are a number of instruments that could have this market-orientated approach, or grants or cooperation.

**Л. Валлехо Паес:**

Я хотела бы дополнить коллегу из Чили.

Нам необходимо развивать не только то, о чем мы говорили за этим круглым столом. Нам следует повышать экспортную культуру МСП. В Чили доля экспортирующих МСП составляет менее 3%, в Эквадоре их чуть больше — 7%. Этого все равно недостаточно, и потенциал здесь огромный. Нам хорошо бы превратить эти 7% в 50% или в 70% экспорта, которые приходились бы на МСП, и здесь важно, чтобы МСП не боялись экспортировать. Они должны развивать, разрабатывать инновационные инструменты, какие-то нетрадиционные методы, о чем говорила наша коллега из Суринама. Необходимо создавать инструменты и проводить политику, облегчающую такую работу.

Приведу пример из опыта Эквадора, — метод, который мы назвали «простой экспорт». Мы предоставляем контейнеры, облегчаем возможность



представить образцы продукции на внешних рынках и параллельно создаем оперативные инструменты, которые упрощают для МСП процесс экспорта. Мы четко понимаем эту важную задачу. Скажем, в Эквадоре это зачастую семейные предприятия, и мы должны думать о подобных секторах.

**К. Чандуви Суарес:**

Мы подходим к концу нашего обсуждения. Нам была представлена широкая палитра мнений — как представителей стран Латинской Америки, так и Российской Федерации. В главном все ораторы были единодушны: у нашего сотрудничества самые благоприятные перспективы. Конкретные области эффективного сотрудничества были обрисованы госпожой депутатом Государственной Думы Еленой Паниной. Мы могли бы продолжать этот взаимовыгодный диалог, а ЮНИДО могла бы быть площадкой координации подобного сотрудничества — умного, эффективного, креативного — для Латинской Америки и России. Давайте подключим к этому технологии, финансовые инструменты и все прочие возможности.

Я благодарен всем за присутствие и участие. Благодарю вас за выступления. Всем желаю прекрасного дня, наслаждайтесь Форумом. Пожалуйста, аплодисменты для всех участников! Спасибо.