

## **Разговор с Галиной КУРОЧКИНОЙ**

### **«Хотелось бы видеть в России больше иберо-американского бизнеса»**

#### **Из прочитанного**

Ибероамериканское сообщество с населением почти 600 миллионов человек, ярким прошлым, динамичным настоящим и мощным потенциалом на будущее предстает в качестве одного из влиятельных центров складывающегося многополярного мира. Видим в нем нашего естественного и перспективного партнера в деле формирования справедливого демократического миропорядка, укрепления стратегической стабильности и безопасности, в борьбе с новыми вызовами современности, в развитии взаимовыгодного сотрудничества.

**Игорь ИВАНОВ,**

**бывший министр иностранных дел РФ.**

**Цитируется по сборнику «Санкт-Петербург – Окно в Ибероамерику».  
Институт Латинской Америки РАН. Москва, 2003 г.**

Как рассказывает сама **Галина Ивановна Курочкина**, она родилась в Москве 14 апреля 1956 года в семье военнослужащего. Закончила в 1973 году школу № 65 (в настоящее время № 1237) с углубленным изучением испанского языка. «В школе работали прекрасные учителя, - говорит Галина Ивановна, - я бесконечно им признательна. Благодаря их профессионализму и увлеченности, я и многие мои школьные товарищи так или иначе связали свою жизнь с испанским языком. Не могу не упомянуть среди моих учителей Анну Вениаминовну Головенчиц, Кармен Викторовну Морено, Мели Зиновьевну Иткис, Раису Васильевну Беликову и многих других. Буду благодарна им всю свою жизнь.

Никогда не забуду интернациональные вечера, которые каждый год проводились в школе. Мы ставили сцены из произведений испанских драматургов, пели латиноамериканские песни, танцевали народные танцы, читали стихи. Конечно, эти вечера, встречи с многочисленными делегациями их стран Латинской Америки и латиноамериканскими студентами, обучавшимися в московских вузах, а также переписка со сверстниками из стран региона привили любовь к испанскому языку, уважение к его носителям, пробудили интерес к богатейшей истории региона»...

Кстати, в настоящее время моя собеседница Галина Ивановна Курочкина – заместитель заведующего отделом стран Америки Министерства экономического развития и торговли РФ.

**– Галина Ивановна, какие события, связанные именно с Латинской Америкой, в те, теперь уже далекие годы произвели на вас особенно сильное впечатление?**

– Хочу рассказать об одной очень знаменательной для меня встрече. Это было незадолго до трагических сентябрьских событий в Чили 1973 года: в Москву вместе с женой и двумя маленькими дочерьми Амандой и Мануэлой приехал чилийский певец Виктор Хара. Мне было оказано доверие сопровождать его дочерей в экскурсиях по Москве. Мы ходили в музеи, театры, гуляли по городу, встречались с московскими школьниками. Не знаю, помнят ли Аманда и Мануэла свою поездку в Россию, но я никогда не забуду талантливого певца и просто скромного улыбчивого человека Виктора Хару и его семью и те замечательные дни. Теперь, каждый раз, когда случается бывать в Сантьяго, обязательно стараюсь попасть на площадь перед дворцом «Ла Монеда» и вспоминаю о том счастливом времени.

Все мои школьные годы были связаны с испанским языком, с Латинской Америкой. Думаю, это и предопределило мой выбор будущей профессии. В 1979 году я закончила экономический факультет Московского Государственного Университета имени М.В.Ломоносова и начала работать в системе внешних

экономических связей. Вся моя трудовая биография связана с развитием российско-латиноамериканского торгового и экономического сотрудничества.

**– Галина Ивановна, вы давно работаете в отделе стран Америки Минэкономразвития РФ и занимаетесь торгово-экономическими связями России со странами Латинской Америки. Как Вы оцениваете богатую историю развития наших отношений с государствами далекого континента именно в торгово-экономической сфере? Какие периоды, на ваш взгляд, можно считать наиболее успешными, а какие выглядят неудачными?**

– Торгово-экономические отношения нашей страны с государствами Латинской Америки имеют длительную историю. Приведу лишь некоторые примеры. Так, в октябре 2003 года исполнилось 175 лет с момента осуществления первых торговых операций между Россией и Бразилией. Еще в начале XIX века Россия вела торговлю с Мексикой на основе «Конвенции о торговле и мореплавании между Россией и Мексиканскими Соединенными Штатами», заключенной 2 октября 1909 г. Мексика была первой латиноамериканской страной, в которой с 1924 г. начала свою работу наша торговая миссия.

Россия традиционно закупала в странах региона разнообразные сельскохозяйственные и продовольственные товары (сахар-сырец тростниковый, бананы, кофе, растительные масла, мясо, зерновые, шерсть, кожу) и поставляла энергетическое оборудование, трактора, дорожно-строительную технику, легковые автомобили, подшипники, металлы, удобрения и другие товары. Но масштабы двустороннего взаимодействия были ограничены как по объему, так и по странам, не носили стабильного и долгосрочного характера. Как Вы правильно отмечаете, были всплески, и были менее удачные годы. В этой связи можно выделить наиболее интересные периоды в развитии наших отношений с латиноамериканскими странами. Например, с Перу - 1970-1980-е годы, когда особое значение приобрели военно-техническое сотрудничество и поставки советских машин и оборудования в счет государственных и коммерческих кредитов, а в последствии закупки перуанских товаров традиционного (цветные металлы и их концентраты, рыбная мука, кофе, хлопок) и нетрадиционного экс-

порта (ткани, пряжа, рыба и рыбопродукты, кожевенное сырье, готовые изделия) в счет погашения возникшей задолженности. С Аргентиной – первая половина 1980-х годов, период массовых закупок в Аргентине (ежегодно до 2 миллиардов долларов США) пшеницы, кукурузы, соевых бобов, растительного масла, мяса и поставки в больших объемах на кредитных условиях машинно-технической продукции, прежде всего энергетического оборудования. В результате, например, в настоящее время общая установленная мощность оборудования по выработке электроэнергии, поставленного в Аргентину из бывшего СССР, превышает 15 процентов. Конечно, наиболее масштабными и разносторонними на протяжении многих лет были торгово-экономические связи с Республикой Куба.

**– Что же, по-вашему, сегодня особенно мешает успешному развитию российско-латиноамериканских связей в торгово-экономической сфере?**

– Можно долго говорить о больших расстояниях, о высокой стоимости транспортной составляющей при отгрузках в страны Латинской Америки и т.д. Однако, по моему мнению, главной причиной ограниченных по объему и не диверсифицированных по направлениям российско-латиноамериканских торгово-экономических отношений является пока еще слабый реальный интерес бизнес-сообществ обеих сторон к развитию взаимных связей. Векторы интересов представителей делового мира России и Латинской Америки мало пересекаются. Полностью согласна и с тем, что стороны пока еще недостаточно знают друг друга. В этой связи повышение информированности о взаимных возможностях и потребностях смогут сыграть положительную роль в этом вопросе.

**– Почему российский бизнес неохотно идет в Латинскую Америку, хотя некоторые страны буквально зазывают к себе россиян? Почему латиноамериканское направление российской внешнеэкономической политики сегодня столь непопулярно? Азиатский регион, на который мы делаем ставку, также подвергнут кризисным явлениям и различным рискам (например, птичий грипп, атипичная лихорадка, терроризм), однако мы по-**

**прежнему не желаем хранить яйца в нескольких разных корзинах. Но как только что-то происходит, как птичий грипп, мы срочно обращаемся, к примеру, к тем же бразильцам (речь о мясе птицы и свинины), которым еще недавно отказывали. Ведь такая легкомысленная недалёковидность бьет по международному престижу России? Наверное, ответы на все эти вопросы будут содержать и часть ответа на вопрос, почему латиноамериканцы хотят, но боятся выходить на российские рынки?**

– Дело здесь совершенно не в птичьей гриппе или в терроризме. Не надо так политизировать внешнюю торговлю. Любой предприниматель вам ответит, что ему совершенно все равно где покупать свинину – в Азии или в Латинской Америке. Главное для него – эффективность операции. Если в настоящий момент окажется, что привести 1 кг свинины одинакового качества из Бразилии оказывается дешевле, чем закупить этот же килограмм в Китае, его выбор падет на Бразилию. Никакая политическая воля правительств, никакие грозные указы или постановления не заставят ни российскую, ни латиноамериканскую компанию сбывать или закупать товары там, где это не выгодно.

**– Что следует, по-вашему, предпринять, чтобы устранить хотя бы основные препятствия для нормального развития российско-латиноамериканских проектов? Должно ли государство, скажем, в лице вашего министерства, помогать российскому бизнесу на первых порах в Латинской Америке (семинарами, консультациями, маркетинговыми услугами, информацией), за что министерство могло бы получать с заказчика какие-то, обусловленные контрактом деньги и таким образом увеличивать зарплаты своим работникам?**

– Убеждена, что государство обязано помогать российскому бизнесу осваивать новые рынки. Но каким образом? Прежде всего, путем формирования благоприятных условий доступа российских товаров на латиноамериканские рынки. Речь идет о создании современной договорно-правовой базы торгово-экономических связей, об устранении различного рода барьеров, в том числе антидемпинговых мер в отношении российских товаров,

о разработке системы мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции. Хотелось бы упомянуть, что в Минэкономразвития России разработана и в марте 2003 года введена в опытную эксплуатацию Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России». С помощью этой системы российские экспортеры получают доступ к актуальной информации, а широкому кругу иностранных потребителей товаров и услуг - предоставлять оперативную информацию об экспортном потенциале России. Планируется разработать многоязычную версию этой информационно-поисковой системы, подключить к ней все торговые представительства Российской Федерации за рубежом и аппараты уполномоченных Минэкономразвития России в регионах.

На вопрос о платных услугах со стороны Министерства российскому бизнесу ответу категорическим «нет». Деятельность любого государственного служащего строго регламентируется соответствующими правовыми актами.

**– Галина Ивановна, прочитал я в московской газете «Ведомости»(27.02.2004) о том, что агропромышленная группа «Юг Руси», лидирующая в России на рынке зерна и масложировой продукции, заявила о готовности арендовать в Бразилии участок земли в 20 000 гектаров и выращивать на нем для своих нужд соевые бобы. Эксперты якобы подсчитали, что это намного выгоднее, чем просто покупать сырье в той же Бразилии. Как бы вы прокомментировали подобные намерения русских компаний?**

– Могу только пожелать «Югу Руси» удачи. Чем руководствовались владельцы компании, я думаю, они ответили бы лучше меня. Им виднее, что им выгоднее: выращивать сою или закупать ее в Бразилии. Но как, россиянка, болеющая душой за свою страну, уверена, что гораздо больше пользы агропромышленная группа «Юг России» могла бы принести, если бы вложила эти же средства в производство сельскохозяйственной продукции в нашей стране. Но это – мое сугубо личное мнение. С большим энтузиазмом я воспринимаю информацию о приходе иностранного капитала в Россию, о создании новых

предприятий, новых рабочих мест. И, конечно же, хотелось бы среди них видеть побольше представителей иберо-американского бизнеса.

---