

**Ю.Н.Шемелин**

# Моя Латинская Америка

## Заметки торгпреда

В данной публикации, носящей в значительной мере автобиографический характер, отражен опыт работы автора в области торгово-экономических связей СССР и России со странами Латинской Америки (Перу, Коста-Рика, Панама) в советский и постсоветский периоды. Отмечаются некоторые специфические черты и особенности этих государств и на конкретных примерах рассматриваются негативные и позитивные последствия отказа от монополии государства во внешней торговле и внешнеэкономических связях с зарубежными странами.

**Ключевые слова:** глобализация, диверсификация экспорта, внешнеторговая политика, Коста-Рика, Панама.

## ИДЕОЛОГИЧЕСКИЙ ГИГАНТ... КОСТА-РИКА

«Юрий Николаевич, да тут социализм, который мы не успели построить!», — воскликнул назначенный в 1998 г. Чрезвычайным и Полномочным Послом России в Коста-Рике Николай Михайлович Елизаров, прочитав мою справку о роли государственного сектора в экономике этой республики. И было от чего так воскликнуть. Корни необычной, даже для богатой разными невероятными сюрпризами Латинской Америки, социально-экономической «картинки» этой страны восходят к историческим особенностям ее образования в середине XIX в. и в какой-то мере иллюстрируют известные строчки Владимира Маяковского: «Социализм: свободный труд свободно собравшихся людей».

Костариканцы — это потомки первых испанских колонистов, которые начали населять страну в XVI—XVII вв., после того, как Христофор Колумб открыл этот берег во время своего четвертого и последнего путешествия в поисках Индии. Ходят легенды, что бежавшие с юга Испании от преследований правверных католиков евреи сефарды даже оплатили его путешествие. Наверное, желая понравиться заказчиком, Колумб назвал

---

**Юрий Николаевич Шемелин** — экономист-международник, с 1978 по 2002 г. работал в системе ГКЭС и МВЭС СССР и МЭРТ РФ, в том числе в странах Латинской Америки (yshemelin@bk.ru).

Окончание. Начало см.: Латинская Америка, 2017, № 2.

этот край «Богатым берегом», тем более, что приветливо встретившие его местные жители — женщины племени чоротеги — были украшены массивными золотыми литыми ожерельями. Такие ожерелья еще и сейчас носят женщины народности куна, живущие на островах архипелага Сан-Блас атлантического побережья Панамы. И так же, как в свое время Колумбу, сейчас ни одному из туристов не удастся уговорить их расстаться с этими грубовато сделанными, но весомыми золотыми ожерельями. «Нет, это у меня от моей пра-пра-прабабушки, это не продается. Ни за какие деньги», — чуть смущенно, но твердо отвечают женщины. Так что «Богатый берег» на золото щедрым не оказался.

В отчаянных и жестоких по отношению к индейцам поисках золота пришельцы уничтожили почти все населявшие эту страну племена и остались один на один с миром душных прибрежных тропиков, высоких лесистых гор, увенчанных вулканами, проливными дождями, дающими жизнь стекающим с этих гор бурным и капризным рекам, и ужасающей летней сушью местных саванн. Но им все же удалось найти в центре страны, подальше от океанов, огромную, площадью 9 тыс. км<sup>2</sup> долину, где климат круглый год походит на европейское лето, а земля плодородна, поскольку насыщена минеральными солями — продуктами извержения вулканов. Именно здесь, в этой долине колонисты начали создавать существующие и поныне поселения Картаго, Сан-Хосе, Эредия, Алахуэла, Коронадо и пр. Сейчас — это одно- и двухэтажные города. Высокие здания здесь редки из-за частых землетрясений. Чтобы выжить без золота и рабов, без поддержки метрополии с минимумом рабочего скота и орудий именно они, белые люди, начали упорно трудиться: заниматься земледелием, скотоводством, строить дома и дороги, выращивать кофе и бананы, создавать промышленность так, что возникшие в центральной долине деревни постепенно сливались и образовали нынешний полуторамилионный город Сан-Хосе, ставший столицей одного из наиболее стабильных в социальном и экономическом плане государств региона.

Так, первоосновой этой постепенно сложившейся ныне социальной стабильности и относительного благоденствия и стал, на мой взгляд, тот свободный труд свободных людей, оставшихся наедине с природой. Случай уникальный и, пожалуй, единственный для Латинской Америки эффект зарождения, развития и становления среднего класса, создающего свои богатства преимущественно своим же трудом. Значительные и весьма глубокие экономические и позитивные социальные реформы осуществлялись в этой стране и после мирового экономического кризиса 1929—1930 гг., и после гражданской войны 1948 г., и в период 1970—1978 гг. при правительствах президентов Хосе Фигейроса Ферреро и Даниэля Одубера Кироса. В отличие от других стран региона крупное латифундистское земледелие не стало в Коста-Рике основным элементом хозяйствования. И до сих пор преобладающей формой землевладения и собственности являются здесь мелкие и средние хозяйства, национальные компании и фирмы. Процесс развития общества на основе укрепления и защиты интересов класса мелких и средних собственников привел к развитию уникальных по своей социальной ориентации форм буржуазной демократии; гармоничному соотношению государственных и частных форм собственности; достойной роли иностранного капитала в экономике; выверенной доле социальных затрат в госбюджете и в конечном итоге — созданию страны, где нет ар-

мии, а учителей и врачей больше, чем полицейских, где благодаря развитию промышленности экспорт диверсифицирован, а не сведен к трем-четырем основным товарам, где прогрессивное налогообложение касается только тех, кто зарабатывает более 5,0 тыс. долл. в год. В этой стране существует государственная монополия на производство алкоголя, а цены на субботних сельскохозяйственных рынках устанавливаются государством, где оно же обязано выкупать у производителей все излишки выработанных ими товаров традиционного экспорта — кофе, сахара и риса; здесь предназначенной на экспорт продукции производится на душу населения больше, чем в любой другой стране Латинской Америки, — 6,3 тыс. долл. в 2014 г.

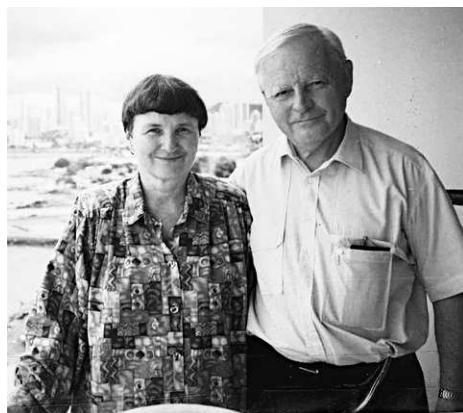
В Коста-Рике грамотность почти поголовная — 95%; средняя продолжительность жизни — 79 лет; существует государственная, закрепленная строкой в госбюджете, система социального страхования, бесплатная, наряду с частной, система детских садов, школ, университетов. Из 5 млн костариканцев 90% сегодня пользуются мобильными телефонами, а 88% — сетью Интернет; по дорогам страны с почти пятиmillionным населением колесят 1,5 млн частных легковых автомобилей.

Обобщенно все это выражается коэффициентом GINI — показателем равномерности распределения потребления национального продукта и услуг, равным в Коста-Рике 0,52 — один из самых благоприятных в регионе. В случае Коста-Рики коэффициент GINI таков, что 68% населения страны потребляют 56% предоставляемого для внутреннего потребления продуктов и услуг, что на долю местных «олигархов» (10%) достается около 36%, а костариканским беднякам (22% населения, живущим на 4 долл. в день) приходится довольствоваться оставшимися 8%. Минимальная заработная плата, по данным на 2015 г., составляла 511 долл. в месяц, квалифицированная рабочая сила оплачивается на уровне 1090 долл. в месяц, а экономически активное занятое население составляет 2,6 млн человек. Правда, относительно высок индекс безработицы — 9,5%. Так что, хотя и не все в Коста-Рике живут одинаково, но большинству живется по нашим меркам совсем неплохо. И эмоции посла Елизарова, только что приехавшего на работу в эту страну из зоны «дикого» российского капитализма середины 90-х годов понять можно, хотя, конечно, социализма в его классическом марксистском понимании в Коста-Рике не существует.

В Министерстве внешнеэкономических связей (МВЭС) наши «лихие» 90-е начались с того, что тогдашнему руководству министерства в условиях нараставших валютных ограничений пришлось вводить «рыночные» принципы не только в уже похороненной к их началу системе расчетов со странами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) в переводных рублях, но и в финансировании своих загранпредставительств. Грозные поручения «зарабатывайте валюту на свое обеспечение сами», «докладывайте о мерах по привлечению российских предпринимательских структур к бизнесу в стране пребывания» и тому подобное я начал получать сразу по приезду вместе с задержками переводов валюты на счет представительства. Задержки были настолько серьезными, что вскоре пришлось продать «на пропитание» наш «Mercedes-Benz 280», заменив его на небольшую, но юркую «BMW 318».

Итак, надо было начинать с бизнеса, и я обрадовался первой же возможности, которая появилась неожиданно и развивалась успешно, но столь же неожиданно закончилась крахом. А началось с того, что тот самый специалист, ученый из института «Союзгидроводхоз», с которым мы дружили

и работали в Перу над защитой перед перуанцами проекта «Ольмос», Анатолий Маркович Сойфер, опираясь на свой опыт и метод разведки подземных вод, скупил несколько буровых установок на базе белорусских МАЗов, нашел меня среди российских торгпредов в горячо любимой им Латинской Америке, позвонил и попросил срочно найти костариканского партнера, готового оплатить перевозку этих буровых установок, а заодно и доставку несколько десятков тонн буровых труб и запчастей для создания совместного

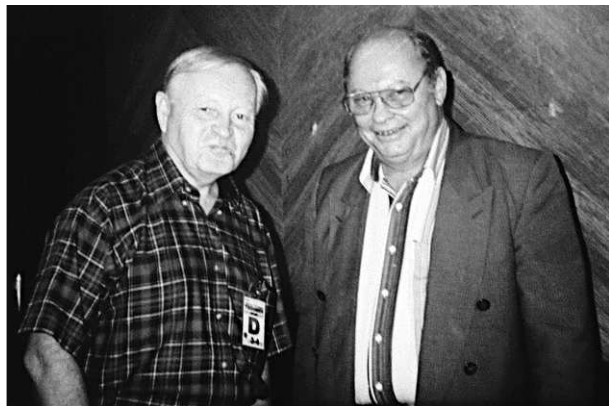


**Торгпредство в полном составе**

предприятия по бурению артезианских скважин в Коста-Рике. Здесь надо упомянуть, что выбор А.М.Сойфером именно Коста-Рики был связан, конечно, не только с тем, что тут начал работать я, его давний знакомец, но и с тем, что он как ученый знал, что проблема водоснабжения в долине, где расположена столица страны Сан-Хосе, существовала давно, и добыча воды здесь всегда была трудным, но прибыльным делом. Под честное слово Сойфера автомашины с буровыми станками и трубы были доставлены в Санкт-Петербург. Каждый день их хранения в порту вылетал в копеечку, поэтому мой телефон в Сан-Хосе накалялся от жарких разговоров с Москвой и от моих поисков надежного и щедрого партнера, готового выложить 50 тыс. долл. для начала совместной работы с незнакомым московским предпринимателем. Упорство в поиске такого бедового местного бизнесмена я, конечно, как всегда, проявил, но помогли случай и все еще тогда стоявший за моей спиной, как тень отца Гамлета, могучий и надежный Советский Союз.

В воскресенье слегка подвыпивший шофер посла задел бампером стоявший во дворе посольства «Mercedes» торгпредства и, чтобы не доводить дело до страховых разборок и докладов в Москву, мне было предложено обратиться к знакомому этого шофера костариканцу, хозяину автосервиса, неплохо относящемуся к русским. Последнее обстоятельство за рубежом всегда ценилось. Уже в понедельник я пригнал свой «Mercedes» в компанию «Eurowag» к этому «костариканцу», молодому человеку, назвавшемуся хозяином заведения Анхелем Кастильо. Тот быстро «разрулил» проблему ремонта небольшой вмятины дверцы авто, и, поскольку я был представлен как торговый советник посольства, начал беседу со специфическим уклоном в бизнес и желанием что-то заработать на чем-то советском, а теперь, «к сожалению, российском». За выражением «к сожалению» последовали оценки пагубности перестройки, затеянной Горбачевым, потери противовеса в лице СССР в мировой политике и т.д. В завершение молодой человек начал демонстрировать свои знания русского языка, а в конце уже представился коммунистом-гватемальцем, принимавшим участие в партизанской войне против диктаторского режима в этой стране и скрывающегося теперь в Коста-Рике. Кажется, повезло, подумал я, но решил сначала поговорить с Анатолием.

На следующее утро я быстро получил согласие Сойфера на то, чтобы сделать предложение бизнесмену, да еще коммунисту-гватемальцу, о



С Анатолием Сойфером (на фото справа)

не переведет. Что тут было делать? Мы рискнули. На регистрации фигурировал, разумеется, мой дипломатический паспорт, что потом кое-кто заметит... Но об этом ниже. Фрахт был оплачен, пришли первые три МАЗа с буровыми станками, бурильные трубы, шарошки, прилетел Сойфер со специалистами, и уже через три месяца были подписаны первые контракты на разведку и бурение. А я радостно отрапортовал в МВЭС о создании первого в Коста-Рике совместного предприятия с российским капиталом. Компания «Еврогидроминера» просуществовала три года. Бурилось в Коста-Рике трудно, твердые гнейсовые породы часто мертвой хваткой захватывали буровые трубы с шарошкой так, что приходилось забрасывать скважину и начинать новую. «Know how» Анатолия Сойфера заключалось в магии геомагнитного поиска горизонта расположения подземных вод. В нее, в эту магию, поверил Анхель Кастильо и со скандалом разочаровывался всякий раз, когда магия не срабатывала или вновь заклинивало трубы. И как часто случается, когда бизнес не оправдывает ожиданий, Анхель быстро сориентировался, нашел сообщника в банке, где у «Еврогидроминеры» был счет, оформил кредит под буровое оборудование и другие свои активы и исчез с миллионом долларов в кейсе. К тому же он оказался совсем не гватемальцем, а убежавшим из титовской тюрьмы хорватом из Черногории Сулейманом Азановским. Эта история, к которой оказались причастны российский предприниматель и его друг торговый советник, потом смачно подавалась в коста-риканских газетах.

Разгрести это пришлось и Анатолию, и мне. В нашем посольстве нашелся не последний по рангу дипломат, написавший в отсутствие посла письмо в Москву о моих «связях с преступным миром». Хорошо, что к тому времени я был уже переведен в Панаму, и за меня вступился наш первый российский посол в этой стране Сергей Сергеевич Гуров. В январские дни 1997 г. ему пришла шифровка о моем откомандировании в Москву за «нарушение дипломатического статуса и участие в коммерческих операциях в Коста-Рике». Я показал послу направленные мной чуть ранее министру МВЭС документы, показывающие мою причастность к «Еврогидроминере» только на стадии ее создания и о передаче мной моих акций в этой компании Анатолию Сойферу сразу после его приезда в Сан-Хосе. Попросил посла ответить в МВЭС предложением отсрочить мое откомандирова-

создании совместного предприятия по бурению артезианских скважин в Коста-Рике. В обмен на свое согласие работать с Сойфером гватемалец потребовал немедленной регистрации компании в Коста-Рике под выбранным им названием «Еврогидроминера», а также того, чтобы ее учредителями стали, пока Анатолий не приедет, он и я. Иначе он денег на фрахт

ние до окончания рассмотрения этих документов в министерстве и до завершения моей работы по организации участия российских фирм в предстоящей в Панаме в марте очередной международной выставке-ярмарке «Ехросомег». Сергей Сергеевич поверил мне и отправил такую телеграмму. Этим все и закончилось, хотя потом все оставшиеся до нашего отъезда в Москву шесть лет мы с Галей прожили, как птицы «на жердочке», всегда готовые улететь по приказу. И все эти шесть лет и приказа не было, и в отпуск нас не отпускали. Мол, не положено в последний год работы.

А Сойфер все же смог с честью выйти из этой ситуации (помогал я ему, конечно, как мог). Он «отпочковался» от «Еврогидроминеры», создал компанию «Альминера» в Колумбии, обеспечил с нуля водопроводом колумбийский городок Тунха. Ему даже пришлось и весьма своеобразно пообщаться с колумбийскими партизанами-марксистами, освободившими его от 5% налога на прибыль при условии, что он будет снабжать их советской пропагандистской литературой на испанском языке. В 2001 г. Сойфер перебрался в Панаму, где смог выиграть торги на создание гидрографической карты-схемы территории Панамы, да так и остался там. Стал панамцем.

Ну а мне, чего я вовсе не ожидал, довелось работать дальше. Не знаю, был ли это рекорд, но так получилось: работал 12 лет сначала (до 1994 г.) официальным торговым представителем России в Коста-Рике и по совместительству в Панаме, а потом (до 2002 г.) торговым представителем России в Панаме и по совместительству в Коста-Рике. И каждые три месяца мы с Галей по горам и долинам немного опустившихся к центру Америки с заоблачных высот и потому субтропических живописных Кордильер переезжали на 2-3 недели: сначала на тысячу километров в Панаму из Коста-Рики, потом ту же тысячу километров из Панамы в Коста-Рику. Отчитываться перед министерством о работе приходилось по обоим странам и в одинаковых объемах.

За те 12 лет товарооборот в российско-коста-риканской торговле постепенно возрос от уровня 2-4 до 20-25 млн долл. в год. Произошло это благодаря свободному выходу на мировые рынки наших производителей минеральных удобрений и металлопроката (сопровождаясь, правда, сокращением поставок этой продукции на внутренний российский рынок). Моих заслуг в росте товарооборота нет, потому что все сделки осуществлялись и осуществляются через биржевых брокеров по отлаженным каналам торговых сетей, принадлежащих западноевропейским торговым компаниям. Моя работа в Коста-Рике сводилась в основном к обеспечению и «устройствам» деловых контактов российских и коста-риканских компаний и лиц, стремившихся к налаживанию прямых связей, заключениям контрактов без посредников, что в случае успеха по определению является значительно более эффективным. Тут, кроме проекта «Еврогидроминеры», пробурившей-таки несколько довольно глубоких скважин для водоснабжения, например, фабрики «Coca-Cola» и других более мелких фирм, были и иные заботы: попытки расширения продаж тракторов «Беларусь», а также буквального «затаскивания» на коста-риканский рынок, минуя Панаму, 50-ти автомашин нового модельного ряда завода «АвтоВАЗ»; 10-ти токарных станков для небольшой коста-риканской фирмы-мастерской; попытки осуществления троллейбусного проекта по маршруту Павас — Курридабад в Сан-Хосе, использования геотермальной энергии и другие. По коста-риканскому законодательству во многие из этих проектов требовались вложе-



**С министром торговли Коста-Рики С.Гузовским (крайний слева)**

ананасов и декоративных растений. Импорт этих товаров в Россию финансировался и финансируется крупными европейскими и американскими торговыми домами и сетями, успешно проникшими на наш внутренний рынок. Наши же доморощенные импортеры, как правило, сами нуждаются (а сейчас, как никогда раньше) в средствах и отсрочках платежей. К тому же все три построенные к концу 80-х годов в ГДР для советских компаний-импортеров суда-банановозы были приписаны к прибалтийским портам и достались Латвии и Литве. А бананы — товар очень капризный, тут процесс закупок и транспортировки должен быть организован и расписан буквально по часам.

Прошли годы. Сейчас российско-коста-риканский товарооборот достигает в отдельные годы уже 90 млн долл., но его основой являются те же наши мочевина и коста-риканские бананы и ананасы. К сожалению, этот рост объемов товарооборота объясняется исключительно высокими темпами роста коста-риканского экспорта вообще и в целом хорошо организованной государством системой стимулирования производства товаров, направляемых на экспорт. Не стану приводить много цифр, но некоторые из них стоят, пожалуй, определенного внимания. С начала нового века объемы мировой торговли возрастали на 5% в год, а Коста-Рики — в среднем на 7,6%, в 2002 г. из этой страны вывозилось на экспорт 88 видов промышленной и сельскохозяйственной продукции, в 2014 г. — 156 видов. Торговыми партнерами Коста-Рики в 2002 г. были 65 стран мира, в 2014 г. — 168. И так далее. Откройте страницы сайта государственной организации содействия развитию производства и экспорта товаров из Коста-Рики «Procomer», деятельность которой, в том числе международная, обеспечивается за счет отчислений от суммы каждой экспортной сделки, и вы почувствуете «длань» государства, направляющего эту работу. У Коста-Рики есть чему поучиться создаваемым только сейчас в России органам содействия развитию производства и диверсификации структуры нашего экспорта.

Сохранение, вопреки неолиберальным рецептам, роли государственного сектора в экономике страны является важнейшим фактором поддержания относительной экономической стабильности. Государственное участие в экономике охватывает стратегически важные инфраструктурные отрасли: энергетику и связь — вертикально интегрированные технологически госкомпании «Instituto Costarricense de Electricidad» (ICE) и «Radiográfica Costarricense» (RACSA); нефтепереработку (RECOPE); управление мор-

ния иностранных инвесторов, в данном случае — российских, для чего тогда у наших компаний средств и возможностей не было, в отличие, например, от китайских, которые успешно прибегают к этому всюду в регионе. По импорту безуспешно прорабатывались (по просьбе костариканцев) прямые закупки российскими компаниями свежих бананов, кофе,

скими портами. Государству принадлежит монополия на производство алкоголя, асфальта, внешнюю торговлю сахаром-сырцом, три крупнейших банка страны — государственные. Неотрывна от экономической и социально стабилизирующая роль государства в системах социального страхования, образования, здравоохранения. Через госкомпании и их торговые сети государство устанавливает оптовые и розничные цены на топливо и электроэнергию, товары, составляющие основу минимальной потребительской корзины, учебники, школьные принадлежности.

Местная мелкая и средняя буржуазия, в своем большинстве, прекрасно понимает стабилизирующую роль государства в экономике и порой жестко защищает эту роль, в том числе через свои профессиональные союзы. Однажды я воочию наблюдал за попыткой правительства демохристиан Мигеля Анхеля Родригеса добиться одобрения Законодательной ассамблеей приватизации государственной энергетической компании ICE. Положение оппозиции в парламенте в те годы было ослаблено, и появилась реальная угроза принятия закона о приватизации. Выручили профсоюзы компании ICE, организовавшие массовую акцию протеста. Было 11 утра. Мне позвонили из посольства, парламент был недалеко от торгового отдела, и я поспешил туда. Не без попустительства полицейских парламент был уже окружен сотнями людей, в основном служащих госкомпании, которые языком лозунгов заявили, что не выпустят живыми из стен парламента ни одного из законодателей, если закон будет принят. В руках у многих демонстрантов были крупные камни. А полицейские, словно по приказу, держали руки за спинами. Только после того, как закон был отклонен, демонстранты отправились на свои рабочие места. Больше демохристианское правительство к теме приватизации ICE не возвращалось.

Прошло несколько лет. Железнодорожная тематика меня не миновала и здесь. В Коста-Рике, кроме сотен километров «банановых узкоколеек», по которым рабочие в основном вручную толкают груженные зелеными гроздьями бананов вагонетки, есть одна 950-километровая государственная трансокеанская железная дорога, ведущая из атлантического порта Лимон к тихоокеанскому порту Кальдера. Эту дорогу в очередной раз местами сильно разрушило землетрясение, и, как это часто бывает, руководство дороги начало искать возможного инвестора для ее восстановления. Так я познакомился с генеральным директором «Ferrocarriles Costarricenses» Генри Руисом, близким другом тогда уже экс-президента страны Мигеля Анхеля Родригеса Эчеверриа. Наши переговоры с Г.Руисом, в ходе которых я получил ожидаемый отказ от РЖД вкладываться в ремонт и потом в эксплуатацию «такой экзотики», быстро сошли на нет, но контакт с ним мы с моей супругой Галей не потеряли и однажды в воскресенье были приглашены на завтрак в дачный домик Руиса, на который пришел и его друг экс-президент страны М.А.Родригес. Не помню всех деталей этого завтрака и разговоров, не выходящих за рамки обычных для того времени тем — Ельцин и Горбачев, шансы российских коммунистов вернуться во власть, а еще, конечно, русский балет и русская водка. Тем не менее я воспользовался редкой возможностью и спросил экс-президента: почему руководимому им правительству не удалось тогда приватизировать энергетическую госкомпанию, и вообще почему в Коста-Рике не прививается, как этого, видимо хотят США, неолиберальная экономическая модель чикагской школы Милтона Фридмана. Мигель Анхель ответил просто, расска-



зав историю, связанную с его поездкой на Генассамблею ООН в 1998 г., и о состоявшейся в рамках этой поездки беседе с президентом США Уильямом Клинтонем. «Клинтон очень давил на меня, спрашивал, почему мы не приватизируем свои госкомпании, например, в области мобильной телефонной связи, энергетики, портового хозяйства, не создаем конкурентной среды и потом просим кредиты под неэффективный госсектор?». «И что же вы ответили? — спросил я. — А я ему сказал, что у нас в Коста-Рике это не получится, не пройдет через парламент, и вообще не могу я этого сделать и все тут». И засмеялся.

Я потом рассказал об этом разговоре Владимиру Николаевичу Казимирову, послу нашей страны в Коста-Рике, и спросил: «Тянет ли это на телеграмму в Центр?». Он ничего не ответил, и я сразу понял, что этот вопрос сейчас неуместен. Не те были времена. А экс-президент Родригес все-таки тогда слухавил. Находясь у власти, он способствовал появлению на коста-риканском коммуникационном рынке частных иностранных компаний — операторов мобильной связи. Не удержался, получил-таки от одной из этих компаний «откат», а через несколько лет коста-риканская Фемида разожгла коррупционный скандал и наказала его несколькими годами тюремного заключения.

В марте 2003 г. мне довелось побывать на конференции, организованной в Панаме германо-латиноамериканским Фондом Фридриха Эберта, посвященной поискам альтернативных либеральному путей экономического развития стран региона. Выступая на конференции, профессор Колумбийского университета (США) Кармело Меса Вега назвал «маленькую Коста-Рику» «идеологическим гигантом» за реальную имплементацию в этой стране так называемого третьего, наиболее взвешенного применительно к интересам людей пути сохранения природной среды, экономического и социального развития. Эпитет «гигантский», я думаю, можно отнести, прежде всего, к усилиям трудящихся и предпринимательских кругов страны, своим трудом выводящих на уровень мировых стандартов производимые ими товары и услуги и твердо стоящих на страже национальных интересов и социальных завоеваний через избираемые ими государственные институты. Вот такой я увидел и запомнил Коста-Рику, где мне посчастливилось поработать.

## **ПАНАМА: РУХНУВШИЕ НАДЕЖДЫ И СОПРОТИВЛЕНИЕ НЕИЗБЕЖНОМУ**

Если сейчас, по прошествии многих лет с той последней долгой заграничной жизни в Панаме попробовать выделить главное ощущение этого периода, то это было возникшее именно в Панаме чувство досады и стыда за собственное бессилие в многочисленных ситуациях, свидетельствующих о произошедшем в эти годы ослаблении России, снижении ее авторитета и влияния в мире и, конечно, от того, что мне, да и всему нашему представительству в этой стране не удалось удержать на достигнутом в начале 90-х годов уровне экспорт нашей автомобильной техники (продукции заводов ВАЗ и КАМАЗ) через Панаму. И еще иногда было невероятно стыдно за низкий уровень профессионализма и наоборот высокий уровень стяжательства некоторых из наших новоявленных «бизнесменов», приезжавших за «быстрым и длинным долларом» в эту страну, да еще за тем, чтобы откровенно в этом «финансовом рае» свои офшорные счета.

В 1996 г. панамский «Rotary Club» пригласил меня, торгового представителя России в Панаме, выступить на тему последствий перестройки для экономических связей со странами Латинской Америки на традиционном завтраке по случаю открытия очередного сезона. Готовясь к выступлению, я просмотрел изменения структуры экспорта СССР и России за последние 20 лет, увидел, как выросли в



То самое выступление в «Rotary Club», где я еще был оптимистом...

сравнении с советским периодом наши валютные поступления за счет отказа от бартерной по сути торговли со странами СЭВ (на которую приходилось свыше 80% внешнеторгового оборота СССР) и сделал из этого следующие основные выводы.

1. Несмотря на крах СССР, Россия не погибла, и ее руководство удержалось у власти благодаря теперь уже валютным поступлениям от экспорта нефти и газа.

2. Валюты хватило на импорт и на насыщение изголодавшегося по потреблению международного ширпотреба населения.

3. Теперь валюты вкупе с демократией и дружбой с Западом хватит и на развитие промышленного сектора, появятся в Латинской Америке и наши инвестиции, и новые современные автомашины, и прочие изделия «Made in Russia».

Поскольку, выступая, я был, вероятно, довольно убедителен, а мои графики на экране красиво подтверждали эту убежденность, главные газеты Панамы на следующий день выдали на первых страницах оптимистичный пассаж «русского торгпреда». Но сразу после выступления ко мне подошел крупный панамский предприниматель Моисес Леви, оптовый торговец джинсами и прочим ширпотребом в Свободной торговой зоне Колон, и довольно грубо, но главное откровенно сказал: «Юрий, о чем ты говоришь? Россия теперь зависит от нас, Запада, а русские будут шить по нашим моделям и под нашей маркой джинсы и собирать автомашины тоже под нашей маркой, и это будет наше, а не ваше «Made in Russia», хотя и сделано «by russians». Так что никакой дружбы с демократиями Запада у России не получится, а будет либо подчинение Западу, либо борьба с ним». Я что-то возражал, но он быстро перевел разговор на то, как бы ему по дешевке купить у российских «предпринимателей» два контейнера мотоциклов «Минск», случайно оказавшихся в Панаме. Сейчас следует признать, что Моисес оказался прав, хотя он тогда не стал выступать в клубе публично.

И вот уже резко падают, а потом и вовсе прекращаются поставки наших автомашин «Лада» в Панаму и страны региона, в Набережных Челнах сгорает цех по производству двигателей грузовиков КАМАЗ, и они вслед за «Ладами» тоже потихоньку исчезают с латиноамериканских рынков. Панамские банки с удовольствием всасывают на свои офшорные счета

миллионы долларов со следами пота и крови российских работяг, уходят в небытие из Юго-Восточной зоны тихоокеанского побережья Чили наши рыболовные суда, исчезают с южноамериканских улиц и аэропортов офисы «Аэрофлота», а с латиноамериканских аэродромов наши ИЛ-62. Многие бизнесмены, журналисты и политики, с которыми мне доводилось встречаться, особенно средние и мелкие предприниматели, в открытую недоумевали, почему тогда мощная, как им казалось, коммунистическая партия не справилась со своей внутренней «пятой колонной». Бизнесмены недоумевали, а бывшие выпускники Университета Дружбы народов им. Патриса Лумумбы бывало и действовали. По-своему...

Как действовал первый панамец, с которым я, можно сказать, столкнулся в «дискуссии» на эту тему в начале января 1992 г., уже после исчезновения с карты мира Советского Союза. Тогда я представлял на скромной международной ярмарке в г. Давиде на западе Панамы стенд еще советского внешнеторгового объединения «Международная книга». После церемонии открытия я, уже обливаясь потом от жары, поспешил в тень стенда и очень обрадовался, что там меня уже ждал симпатичный юноша, которому я сейчас наверняка продам что-нибудь из этой горы книг. Но юноша вместо покупок начал задавать многочисленные вопросы, скажем так, о сути «перестройки», порой сам же на них и отвечая, а потом, раздраженный моими скользкими, дипломатичными ответами, набросился на меня, как на «предателя дела социализма», ударил и повалил на землю.

Конечно, вмешались люди, начали звать полицию, парень — студент местного университета — быстро исчез. Я же, поразмыслив, не стал «педалировать» расследование, которое, кстати, довольно вяло было начато полицейскими. Ничуть не подавленный таким к себе отношением я нашел в этом поступке панамца даже опору для своей позиции, вспомнив прочитанную в посольстве в конце декабря 1991 г. «kozyревскую» шифровку о том, что «объяснять людям за рубежом падение социализма в СССР надо недостатками социалистического строя вообще». Со стыдом вспомнил. И обрел эту новую опору, как бы встав рядом в один строй с этим студентом. С тех пор вся моя дальнейшая работа за рубежом в каком-то смысле окрашивалась этим стыдом и одновременно надеждой на то, что наступит другое время. Я, как мог, пытался противостоять развалу внешнеторговой политики и практики, использовать все лучшее из экспортных наработок прошлого, из правил государственного контроля, основанных на принципах монополии внешней торговли. Добивался участия наших компаний в проходивших в Панаме выставках «Ехросомег» и «Ехросомед», «ташил» через них в Панаму и вообще в Латинскую Америку наших деловых людей, доказывал разным, в том числе и высоким российским визитерам необходимость пресечения практики внешнеторговых операций с использованием офшорных компаний. Кое-что получалось, большая же часть потраченных усилий была напрасной. О некоторых конкретных проектах, случаях из жизни, в которых нам с Галей часто пришлось действовать вместе, тратить свои время и силы, хочу рассказать поподробнее.

Начну с главного. Своей основной задачей я считал не допустить прекращения начатого в конце 80-х годов экспорта автомобилей завода ВАЗ в Панаму и через Панаму в другие 26 стран региона. А для этого я был должен, просто обязан наладить деловые и, главное, доверительные отношения с хозяином и президентом панамской компании «Motores Interna-

cionales, S.A.» (MOINSA), импортером наших автомобилей и настоящим миллионером Львом Иосифовичем Родиным.

Этот панамский бизнесмен родился 1 августа 1920 г. в Киеве, он был единственным ребенком в семье коммерсанта Иосифа Родина. Его биография типична для многих наших бывших соотечественников, опаленных репрессиями и пожаром Второй мировой войны. Случайный арест и высылка в казахстанские степи, работа на шахте, послевоенное прощение и эмиграция на Запад, опора на соотечественников в нелегком бизнесе и, если повезет, успех. В начале 50-х, начав зарабатывать в Нью-Йорке на жизнь наемным комми-



Лев Иосифович Родин, 1997 г.

вожатером модных тогда искусственных жемчужин, он уже через семь лет стал владельцем компании «International Cultured Pearl Co.» с 16-ю офисами-магазинами по всему миру. Этот бизнес сделал Родина коммерсантом международного уровня и принес, наконец, достаток в его семью. В начале 70-х годов он устанавливает в СССР еще более широкие деловые связи, ежеквартально приезжает в нашу страну, приобретает друзей и знакомых, в том числе в мире искусств, начинает собирать произведения русской живописи.

В 1977 г., получив прямую поддержку первого заместителя министра внешней торговли СССР Николая Николаевича Смелякова, Родин заключает с внешнеторговым объединением «Автоэкспорт» агентское соглашение с предоставлением созданной им для этого в Панаме специальной фирме MOINSA права импорта и продаж на рынках стран Латинской Америки автомашин Волжского автозавода «Лада» и других. Соглашение было заключено на весьма льготных для Родина условиях с отсрочками платежей и конкурентоспособными ценами на уровне 75% тогдашней стоимости автомашины «Fiat 123», служившей базой для разработки нашими автостроителями автомобилей ВАЗ. Пробная партия из 30 автомашин ВАЗ была продана MOINSA за месяц, и уже за весь первый 1978 г. работы через панамскую фирму Родина удалось продать 1,5 тыс. единиц наших автомашин по средней цене 2,5 тыс. долл. за штуку и запчастей на 2 млн. Машина, как говорил всегда Родин, недорогая, простая и, самое главное, доступная для самообслуживания, сразу нашла своего потребителя: малоимущие слои в городах и деревнях, молодые семьи, студенты. Уникальным в международной практике автодилеров было то, что каждая автомашина «Лада» была снабжена не только набором инструментов, но и подробным техническим описанием конструкции и инструкцией по ремонту и обслуживанию на испанском языке!

Нарастившая объемы импорта и продаж наших автомашин и запчастей, MOINSA постепенно превратилась в основного зарубежного импортера завода ВАЗ, а в Панаме — в самую крупную панамскую фирму с более 1300 рабочих и служащих. К началу 90-х годов она была уже крупной

транснациональной структурой, являясь собственником или совладельцем 570 центров сервиса и продаж в 28 странах региона, паровой компании с 13-ю судами типа РО-РО для перевозок автомобилей, арендатором складской территории в Колоне для 15 тыс. автомашин, склада запчастей, офисов в Колоне и Панаме, ремонтных мастерских для предпродажной подготовки автомашин. Крупным филиалом фирмы была компания «Motores Internacionales del Caribe» в Республике Куба. В 1992 г. MOINSA заняла третье место по объемам продаж автомашин в Латинской Америке, продав в различных странах 64 тыс. единиц автомашин марок «Лада», «Нива», «Самара». В том же году все японские производители продали в регионе 190 тыс. автомашин. Успех с «Ладой» позволил фирме заключить агентские соглашения о представительстве автомашин «Subaru» в Бразилии, «Kia» — в Венесуэле, Чили и Кубе, «Mitsubishi» — в Республике Куба. В декабрьском номере журнала «Newsweek» за 1992 г. Родин был назван самым крупным независимым автодилером в мире.

В 1992 г., когда я впервые, слегка волнуясь перед встречей с «легендой» международного и нашего автобизнеса, вошел в офис Льва Иосифовича, дела MOINSA с «Автовазом» шли слишком хорошо, чтобы думать, что вскоре они могут быстро и печально завершиться. Офис фирмы MOINSA представлял собой огромное помещение, разгороженное стеклянными перегородками, образующими кабинеты сотрудников. В дальнем торце этого помещения сидел сам Лев Иосифович, которого могли видеть все сотрудники. Это был довольно щуплый бледнолицый весьма пожилой человек в крупных очках, с довольно короткими, лежащими на огромном пустом столе руками. Сидел он спиной к окну, за которым был виден почти весь город, столица страны — Панама. Ни охраны, ни секретаря. Представить меня было некому, поэтому, войдя, я представился, и мы обменялись визитками. Я, было, настроился на долгую беседу, начал ее с обычных, полагающихся в таких случаях вопросов о здоровье, семье, что-то подарил из своих скудных представительских запасов (как обычно, водку и календарь), как вдруг Родин посмотрел на часы и предложил пойти в тир пострелять, поскольку у него как раз сейчас по распорядку недели очередная тренировка. Обескураженный (что тут скажешь миллионеру?), я согласился, и мы пошли через весь зал, сопровождаемые любопытными взглядами сотрудников. Так в тире и прошла, а точнее была «скомкана» наша первая беседа. А стрелял он лучше меня... Почему он повел меня с собой в тир, я сам тогда не додумался. Подсказали опытные ребята из консульства: «Лев Иосифович таким образом хотел узнать сразу, из какой ты, Юра, конторы? Правда, торговой или какой-то другой...».

Потом я встречался с Львом Иосифовичем довольно часто и в офисе, и у него дома. Ровные и доверительные отношения установились у нас далеко не сразу, но все же установились. Я стал, вероятно, одним из последних его российских друзей, с которыми он в течение своей трудной и интересной жизни имел дела и общался.

Надо сказать, что инициатором наших встреч в период моей работы в Панаме «на должности» всегда был я. Лев Иосифович никогда не тратил время на приемы в посольстве, хотя приглашения получал всегда. Иногда мы встречались с ним на выставке «Ехросомер», в которых MOINSA тоже принимала участие. Но однажды утром мне вдруг позвонила его секретарь и передала просьбу немедленно приехать к нему в офис. Лев Иосифович

был бледен и взбешен. Он показал мне полученный им телекс из России, в котором некто Березовский (да, тот самый Борис Абрамович) в вежливой форме сообщал, что предназначенные, согласно такому-то контракту, к отгрузке в Панаму на суда-автоперевозчики, принадлежащие MOINSA, автомобили «Лада» в количестве 4 тыс. единиц не будут погружены ввиду изменившихся обстоятельств и что «Логоваз» готов оплатить убытки, понесенные MOINSA из-за «пустопорожного» фрахта судов, до эстонского порта Муга и обратно, а также просил указать сумму расходов для немедленной оплаты. Лев Иосифович дал мне прочитать этот текст, а потом холодно в присутствии специалиста завода ВАЗ Володи Никонова сказал: «Сеньор Шемелин, покажите, на что вы способны как торгпред. Это ваша работа бороться с невыполнением контрактных обязательств вашими компаниями». Да, Лев Иосифович хорошо знал, как работала монополия внешней торговли в таких случаях в то же, советское время.

Подозреваю, что Родин уже все прекрасно понимал. Шел декабрь 1994 г., и в России уже всюду работали рыночные законы. Однако я, конечно, пообещал что-то сделать, ругая про себя «проклятый капитализм». Мы отправили потом вместе с нашим генконсулом Алексеем Александровичем Ермаковым недоуменную шифротелеграмму. Но рынок есть рынок, ему и подписанные контракты — не указ. Этот мой памятный вызов к Родину стал первым знаком необратимости неизбежного.

Экономическая политика сдерживания девальвации рубля, завышенный курс доллара уже к 1993 г. сделали невыгодным экспорт автомашин в сравнении с возможностями продаж на внутреннем рынке. На существенное повышение экспортных цен в условиях технологического отставания моделей «Лада» от растущих требований мирового автомобильного рынка MOINSA не пошла. В результате в 1993, 1994, 1995 и последующих годах «Автоваз» не выполняет принимаемых на себя обязательств по объемам поставок автомашин для панамской компании (продавать в России и СНГ тогда было выгоднее в два-три раза). Объемы импорта и продаж MOINSA падают до уровня 10 тыс., а затем и 3 тыс. автомашин в год, что даст потом Родину повод для возбуждения в 1996 г. в панамском суде иска против ВТФ «АВТОЛАДА» за невыполнение обязательств по поставкам.

Я был свидетелем того, как, несмотря на все усилия, предпринятые в 1995 г. MOINSA с участием работавших на фирме представителей заводов «Автоваз» и КАМАЗ, падали продажи автомашин в Панаме, ухудшалось положение фирмы. Знаю, какие предпринимались ими усилия для перевода на новые рыночные условия сотрудничества между латиноамериканской и российскими компаниями. Из этих попыток, пожалуй, наиболее обнадеживающим было согласие в 1997 г. руководства «Автоваза» с предложением, исходившим от Родина, посетившего тогда Тольятти в последний раз, о приобретении заводом активов фирмы MOINSA в Панаме путем дополнительных поставок партии автомашин. К сожалению, правление завода в мае того же года большинством голосов отклонило это предложение. Конъюнктурные соображения «коротких» денег оказались тогда доминирующими, а ведь до «российского дефолта» и девальвации рубля оставалось чуть больше года. С горечью говорил тогда мне Родин о близорукости этого решения и его последствиях. Одним из таких последствий стало, к сожалению, завершение 18 февраля 1998 г. рассмотрения в панамском суде

иска к ВТФ «АВТОЛАДА» (на сумму 288 млн долл.) за упущенную выгоду с удержанием в пользу MOINSA 47 млн долл. ее задолженности перед российскими поставщиками автомашин. Иска бесперспективного, но давшего формальное право панамцам так и не выплатить заводу указанную выше сумму за поставленные ранее автомобили.

Когда в августе 1998 г. грянул дефолт, и рубль в одночасье был троекратно девальвирован, ситуация изменилась. Правительство Евгения Максимовича Примакова — Юрия Дмитриевича Маслюкова приступило к восстановлению ряда порушенных к этому времени производств, к реализации задач стимулирования экспорта и параллельно к жесткой борьбе с коррупцией. При трехкратной девальвации рубля экспорт автомашин в Панаму вновь становился бы выгодным. И, конечно, неслучайно в начале 1999 г. в Панаму, почему-то минуя посольство, фактически тайком, приезжал тогда руководитель «Автоваза» Владимир Васильевич Каданников. О результатах переговоров с ним Родин сообщил мне сухо и кратко: «Он отказался платить по решению панамского суда, а у MOINSA денег нет». Так был закрыт этот крупнейший в истории российско-латиноамериканских торгово-экономических связей перспективный проект. А Родин к тому времени уже переключился на другой бизнес: создание вместе с американской компанией «Steevidores of North America» на территории бывшего склада автомашин крупного контейнерного терминала.

Можно ли вернуться к этому проекту вновь? Может быть, но вряд ли это теперь может произойти без серьезной поддержки государства. Переход «Автоваза» с 2005 г. под контроль альянса «Renault» и «Nissan» привел фактически к полному разрушению его российской технологической цепочки. Из почти 200 российских предприятий, работавших на завод в советское время, сегодня на завод работают всего 10, а 53% компонентов для собираемых на «Автовазе» автомашин поступают из-за рубежа. ВАЗ стал одним из самых убыточных предприятий в стране — 73 млрд руб. убытков только в 2015 г.

Л.И.Родин скончался в возрасте 86 лет 12 июня 2006 г. в своей квартире на 16 этаже дома «Уинстон Черчилль» в престижном районе Панамы Пунта Паитилья. Его прах, согласно завещанию, без прощальных церемоний был развеян над Панамским заливом с вертолета, нанятого для этой цели его сыновьями.

Конечно, не всегда и не все предприниматели шли в посольство и в его торговый отдел. По разным причинам. А некоторым их тех, кто все же приходил за консультацией или помощью, не всегда удавалось такую помощь предоставить. Каких только тут не было случаев покупки различных товаров нашими предприятиями и компаниями благодаря свободе действий во внешнеэкономической сфере. И купленный в Бразилии у жуликов вместо сахарного речной песок, и просроченные и некачественные растворимые кофе и супы, и срочные продажи аварийных вертолетов МИ-8, и организация полетов в Колумбию наших АН-26, и требование американских судебных органов уничтожить прибывшие в Свободную торговую зону Колон контейнеры с водкой с незаконным использованием принадлежащей США марки «Smirnoff» (такого количества разлитой по земле водки, я думаю, никому до того момента видеть не доводилось), и так далее, и тому подобное.

В 1998 г., используя имеющиеся контакты, мне с помощью Луиса Варкасии, директора службы охраны президента Панамы, удалось получить запрос панамцев на поставку партии российского оружия: подствольных

гранатометов к автоматам Калашникова, боеприпасов к ним и модернизированных автоматов АК-103. Для «Рособоронэкспорта» это был конечно мизерный (всего-то 1 млн долл.) контракт и, вероятно, поэтому на завершение переговоров и подписание контракта они прислали в Панаму, мягко говоря, не совсем подготовленного представителя. А ведь рядом, в Колумбии, на постоянной основе давно уже работал их опытный специалист.

И вот однажды майской ночью в приемном зале аэропорта «Токумен» этот молодой и пьяный представитель «Рособоронэкспорта» буквально упал на меня, запачкав мою рубашку уже неоднократно облеванной курткой, и попросил немедленно опохмелиться тут же в зоне прилета аэровокзала. Весь следующий и еще два дня, которые ему были отведены на заключение контракта в Панаме, он «просыхал» в гостинице, мне же приходилось сначала оправдываться перед директором службы безопасности президента за неожиданную «болезнь» представителя столь грозной и известной в мире организации, потом выбивать у этого представителя доверенность на подписание контракта и в итоге все же представить его директору «живьем», отмытого и подлеченного при содействии Гали, хотя бы для обмена визитными карточками. Это единственное, что сделал тогда командированный в Панаму представитель российской «оборонки». Конечно, правильнее было бы отправить его сразу же назад с соответствующей депешей, но неизвестно, чем бы все это кончилось и кому бы поверили? Самое же смешное (тогда, правда, мне было не до смеха) началось потом, когда на испытаниях вылетавшие из под АК-47М гранаты падали в сельву, не взрываясь. Доля брака оказалась на уровне 65%. Только через год после кучи шифровок и объяснений на самом высоком уровне удалось-таки поставить в Панаму (теперь уже безвозмездно) партию новых боеприпасов к гранатометам.

Данный сюжет с поставками оружия в Панаму (впервые за всю историю российских и советских отношений с этой страной) может служить не только иллюстрацией последствий ослабления государственного контроля над указанной отраслью торговли, но и отношений латиноамериканцев к зависимости от США в этой области. Контракт был подписан в мае 1998 г., но только в августе панамцы «созрели» для оплаты аванса на условиях аккредитива. Их знаменитая «hora latina» наступила как раз в дни августовского дефолта в РФ, и «Deutsche Bank» отказался открывать предусмотренный условиями контракта аккредитив в пользу «Рособоронэкспорта» под предлогом неплатежеспособности поставщика. А на мой запрос банк официально ответил, что не сможет открыть аккредитив по контракту на поставки оружия в Панаму, где армии как таковой нет. Луис Варкасия был взбешен, сделка была на грани срыва. Мои переговоры с другими банками успеха не принесли. В обстановке дефолта в Москве стали уже остывать к этому контракту (мол, не впервой с латинами так), но мне уступать не хотелось, и я решил, согласовав это с Москвой, предложить Луису в одностороннем порядке изменить условия расчетов и заплатить напрямую переводом в Россию всю сумму сделки авансом.

Я нашел Луиса по телефону, когда он находился в гостиничном номере президента Переса Бальядареса в Майами. Луис, разумеется, выдал мне все, что он думает о русских, но решил спросить мнение главы государства и неожиданно получил положительный ответ. На следующий день я подписал с президентом Национального банка Панамы Боливаром Парьенте нужные документы, и авансовый платеж состоялся. Контракт вступил в



силу. Но независимое поведение президента Переса Бальядареса, видимо, унаследовавшего от генерала Омара Торрихоса «дозу антиамериканизма», в итоге не осталось незамеченным. Вскоре он был обвинен в каких-то грехах при покупке земли в США и навсегда лишен американской визы. Пройдет немного времени, и мы с Луисом вместе полетим в Сантьяго-де-Чили на выставку и переговоры о закупке панамцами российских военных вертолетов, завершить которые, однако, не удастся из-за поражения торрихистской Революционно-демократической партии (Partido Revolucionario Democrático, PRD) на очередных выборах.

Необходимое содействие я оказал и российской транспортной компании, перевозившей туристов по океану на судне с воздушной подушкой «Баргузин», руководили которой весьма отчаянные, но неискушенные в бизнесе молодые люди. Да и тут, как я считаю, контроль государства был опасно ослаблен. Выпускать на экспорт для работы на морях-океанах судно, предназначенное для передвижения по внутренним водоемам, было чревато дискредитацией российской экспортной продукции. Так и случилось. Степень опасности плавания этого судна по морю мы испытали на себе, приняв приглашение наших «баргузинцев» поплыть пробным туристическим рейсом по Атлантике из порта Колон до архипелага Сан-Блас, зоны проживания индейцев племени куна. Примерно 50 миль, т.е. около часа «Баргузин» так поднимало и бросало на волнах шестибального шторма, что нам оставалось только непрерывно петь: «Славное море — священный Байкал, славный корабль — омулевая бочка...». На обратном пути океан был спокойнее, но наши соседи — американцы — вернулись в Панаму самолетом. После этого рейсы «Баргузина» на Сан-Блас были отменены. Относительно стабильно, года полтора «Баргузин» работал на перевозках по спокойному Панамскому заливу от тихоокеанского порта Бальбоа до острова Контадора, где расположены два отеля международного класса. Рейс занимал около двух часов, а летавшие на остров из Панамы легкие самолеты преодолевали путь за 15-20 минут. В итоге «Баргузин» конкуренции не выдержал. Спроектированный в советское время под наш дешевый по тем временам дизель, он тратил в Панаме на топливо больше, чем самолеты на керосин. А пассажиров на судне, особенно вне туристического сезона, было не так уж много.

Но все же не все попытки наших частных и честных «отчаянных» инвесторов были в Панаме неудачными. Давно и стабильно еще до моего приезда в эту страну на атлантическом побережье заработал паром между портами Чирики-Гранде и Армуэллясом с двумя судами, принадлежащими российскому панамцу, бизнесмену из Воронежа Алексею Воротникову. Сборку медицинских приборов для продаж в США и регионе организовал в Панаме в режиме Свободной зоны мой давний товарищ Николай Самотев. Тепло вспоминаю свои до сих пор продолжающиеся контакты с Яковом Иосифовичем Бляшко, возглавляющим в Петербурге компанию ИНСЭТ, производящую наши российские турбины для микро-ГЭС, мощностью от 10 до 50 кВт. Благодаря участию Я.И.Бляшко в выставке «Ехросомег» мне удалось помочь установить деловые контакты в Колумбии, Гватемале, на Кубе, в Перу, Суринаме. В Панаме мы вместе с ним запустили (правда, ненадолго) микро-ГЭС в 10 кВт в далекой сельве, в деревне Сан-Хосе-де-Калобре в провинции Верагуас. Панамские партнеры Бляшко, в отличие от партнеров в других странах, оказались не на высоте, и в сезон дождей, через год

после монтажа станции, ее смыло. Жаль, что лампочки Ильича... и Иосифовича, не виданные индейцами ранее, горели в деревне всего 10 месяцев.

Но Панама — это не только торговля и Свободная торговая зона Колон. Это — еще и самый крупный финансовый и банковский центр с активами около 40 млрд долл., размещенными в 50-ти местных и в 12-ти иностранных банках, это — и Панамский канал, и параллельная ему железная дорога, ширина колеи которой, кстати, была до реконструкции ее американцами в 1999 г. — российской — 1524 мм.

С офшорными операциями российских компаний в Панаме я столкнулся почти сразу же после того, как открыл отдельный офис торгового отдела на втором этаже арендуемой посольством части здания в деловом центре района Обаррио. Однажды без предварительной договоренности ко мне буквально ворвались два возбужденных панамца и показали полученную ими неизвестно какими путями копию контракта на поставку панамской фирмой двух контейнеров свежих кальмаров из южнокорейского порта Пусан для российской компании во Владивостоке. Панамцы, сами занимающиеся выращиванием и экспортом креветок, обратили мое внимание на то, что они могли бы поставлять во Владивосток и креветки, и кальмары по цене в два раза ниже, указанной в принесенной ими копии контракта. «Зачем же русским переплачивать такие деньги корейцам?», — говорили они. Говорили... но и я, и они прекрасно понимали, зачем. Кальмары, выловленные корейцами, благополучно будут доставлены во Владивосток из Пусана, а офшорная компания российского импортера, зарегистрированная в Панаме, заплатит корейцам за эти кальмары в два раза меньше. Разница за вычетом небольших расходов на содержание адвокатов, ведущих дела российского импортера в Панаме, останется на счетах офшорной компании, реальным хозяином которой является российский импортер. Аналогичная схема работает и при экспорте из России, только при экспорте цена контракта для посреднических, а на деле своих же офшоров не повышается, а занижается.

В отличие от Коста-Рики, в Панаме, как следствие довольно активной образовательной политики генерала Торрихоса, направлявшего в СССР на учебу много молодежи, образовалась очень большая «русская колония» в количестве около пятисот человек, состоящая в основном из женщин, жен бывших студентов Университета имени Патриса Лумумбы и других наших вузов. В последние 20 лет прошлого века к колонии добавились мужчины, выросли говорящие по-русски дети от смешанных браков. Среди «русских панамцев» одним из первых, с кем мне удалось познакомиться, был признанный неформальный старейшина колонии Павел Владимирович Ульяновцев, владевший «стратегической» точкой — недорогой гостиницей с ресторанчиком на живописном тихоокеанском пляже «Корона» в 100 км от г. Панамы. Он естественным образом быстро стал своим для многих русских специалистов, работавших на фирме у Л.И.Родина, потом и зачистивших в Панаму по делам других россиян, а вскоре и сотрудников нашего посольства. Его сложная судьба стала темой многих газетных репортажей и даже небольшой книжки, изданной корреспондентом ТАСС в Панаме в 1986—1990 гг. Александром Черновым.

Ульянцев был сыном эмигрировавшего из России в 1918 г. в Сербию священнослужителя. Рожденный в Сербии в 1928 г., он служил в Российской освободительной армии (РОА) генерала Власова и встретил конец

Второй мировой войны в Берлине солдатом ПВО у фашистов. Потом вместе с родителями бежал в Чили, служил в чилийском ВМФ, в 1973 г. «засветился» в качестве поставщика провизии для советских рыболовных судов в порту Вальпараисо, которые Пиночет вознамерился арестовать, и бежал от чилийской охраны в Панаму. Там Ульянов женился в третий и последний раз. Его жена Луиза, архитектор по образованию, но из сельской глубинки, занимавшаяся строительным бизнесом в кругах, близких генералу Торрихосу, помогла ему построить отель на пляже Коронадо, а потом и дом в горах, куда после 40 км горного серпантина можно сбегать от тропического солнца и жары. Высокого роста, кряжистый он никогда не терял своей национальной идентичности, гордился своей «русскостью» и православной верой. Сколько же российского народа перебивало потом, с началом нашей «перестройки» и установления отношений с Панамой, в этом отеле, на пляже и в его доме в горах, отделанном в русском стиле! Сколько рома, водки с «колой» и креветок было выпито и съедено многочисленными российскими гостями, в том числе и официальными лицами за столом у этого гостеприимного хозяина. К сожалению, однако, это было не только гостеприимством, но и следствием пристрастия Павла к алкоголю, которое его жена Луиза назовет потом причиной развода и отвлечет постепенно от него и их детей.

Но именно к нему, к Павлу Владимировичу обратится за помощью и поддержкой в то время еще глава Управления внешних сношений Русской православной церкви, а сегодня Патриарх Кирилл, когда будет принято решение об организации в космополитической Панаме — городе многих религий — русского православного прихода, а потом и о строительстве православной церкви.

В 2001 г. Ульянов, живший уже один в своей квартире на 50-й улице в Панаме, лишившись после развода на тот момент полуразрушенной гостиницы на пляже, попросил меня передать в наше посольство его предложение подарить России в форме символической продажи за 1 доллар США свой земельный участок в горах с православной часовней и 30 тыс. карибских сосен вокруг. Я помог ему подготовить все необходимые документы. Он даже передал эти бумаги и письмо Президенту России напрямую через находившегося тогда в Панаме главу Счетной палаты Российской Федерации Сергея Вадимовича Степашина. Но на встрече в гостиничном номере с ним вид у Павла Владимировича при этом был, мягко сказать, «после вчерашнего». Видимо, опытный Степашин именно по этой причине на всякий случай предпочел не щеголять в Москве этим предложением. Опять водка виновата... Ульянов скончался в 2009 г. и похоронен в часовне, построенной рядом с усыпальницей отца и со своим «дачным» домом в горах, среди посаженных им сосен.

Много таких людей, как листочков, оторвалось в разные годы от огромного и, казалось бы, прочно стоявшего тогда многонационального древа нашей могучей державы — Советского Союза, листочков, уже увядших и ушедших от нас и еще живущих в качестве граждан других стран далеко от родных городов, деревень и бывшей общей земли нашей. Много таких наших граждан живет и в Панаме.

С благодарностью и теплыми чувствами вспоминаю и скромную, обаятельную Наташу Пичугину — бывшую журналистку «Комсомолки», — известную как автор интересных зарисовок жизни эмигрантов из России с ее поэтической,

изданной в Панаме и Нью-Йорке, пронзительной книжкой рассказов «Тушино из окна моей любви», и Людмилу Исакову — официального переводчика МИД Панамы и неизменную помощницу российских компаний, ежегодно приезжающих на международную выставку «Ехросомег», и работающую в Панаме в Фонде Фридриха Эберта поэтессу и переводчицу украинку Лилию Черняк, и многих, многих других, выстоявших и не затерявшихся в новой заграничной жизни благодаря воспитанию и уникальному образованию, полученному на Родине, в семьях, школах и вузах. И когда мы улетали домой, многие из них пришли к нам на проводы вместе с другими приглашенными и говорили добрые слова. «Да благословит вас Бог!», — сказал нам на прощание старейшина нашей Ассоциации дипломатов ASFUDI, почетный консул Республики Кипр Никифорос Попандакилос.

Этими воспоминаниями я не ставил перед собой цель проанализировать все «pro et contra» монополии внешней торговли со стороны государства, а просто написал о том, что происходило вокруг меня и со мной, когда я работал на внешнеторговом фронте моей страны в разные годы в трех странах «моей Латинской Америки». И мне повезло, что после возвращения из той длительной заграничной командировки, я еще несколько лет работал в Институте Латинской Америки РАН, где, надеюсь, пригодились мои скромный опыт и знания.

Yuri N.Shemelin (yshemelin@bk.ru)

Expert in International economics, Trade Representative&Counsellor of the Russian Embassy in Costa Rica and Panama (1990—2002)

### **My Latin America. Notes of trade representative**

**Abstract.** This publication, which bears the largely autobiographical nature, reflects the author's experience in the field of trade and economic relations of the USSR and Russia with the countries of Latin America (Peru, Costa Rica, Panama) in Soviet and post-Soviet periods. Some specific features and peculiarities of these countries are remarked and the negative and positive consequences of refusal of the state monopoly in foreign trade and foreign economic relations with foreign countries are considered on specific examples.

**Key words:** globalization, export diversification, foreign trade policy, Costa Rica, Panama.