

# ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ С МЕКСИКОЙ И СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АМЕРИКИ

Мексика и страны Центральной Америки<sup>1</sup> являются традиционными партнерами России по экспорту черных металлов и изделий из них, минеральных и химических удобрений, транспортных средств и некоторых видов машин и оборудования. В Мексике и центральноамериканских странах российские компании закупают целый ряд сельскохозяйственных товаров, прежде всего тропического земледелия, которые не производятся в нашей стране: сахар-сырец из тростника, бананы, кофе, финики, какао, а также руды и концентраты цинковые, медикаменты, кокс, отдельные виды машинотехнической продукции.

Товарооборот России с Мексикой и странами Центральной Америки в последние годы характеризуется данными, представленными в таблице 1.

По данным таможенных служб Мексики и стран Центральной Америки, объем торговли с Россией существенно превышает представленные в таблице данные ГТК России. Например, российская таможенная статистика 2000 г. показывает объем товарооборота с Мексикой на уровне 156,8 млн. долл. США, в том числе наш экспорт – 114,1 млн. долл. США, импорт – 42,8 млн. долл. США. Министерство экономики Мексики зафиксировало объем торговли с Россией в прошлом году на уровне 288,4 млн. долл. США, в том числе закупки в России 284,4 млн. долл. США, а мексиканские поставки – в объеме 3,8 млн. долл. США. Причиной таких существенных расхождений является высокая доля поставок из России главным образом черных металлов и изделий из них, а также минеральных и химических удобрений через европейских и американских посредников.

Удельный вес Мексики и стран Центральной Америки во внешнеэкономических связях России в последние годы сохраняется на низком уровне (0,3% – в общем товарообороте и в экспорте в 2000 г.,

0,4% – в импорте). Для этой группы стран Россия также не входит в число основных торговых партнеров. Однако сложившийся объем взаимной торговли не соответствует потенциальным возможностям сторон.

Среди факторов, сдерживающих развитие двусторонних торгово-экономических связей России с Мексикой и странами Центральной Америки, можно выделить следующие:

- низкая конкурентоспособность российской продукции, особенно машинотехнической, главным образом из-за предлагаемых российскими компаниями жестких условий финансирования, отсутствия налаженной системы технического обслуживания и поставок запасных частей, а также невысокого качества российских товаров;
  - развитие интеграционных процессов в странах Центральной Америки, а также подписание рядом стран соглашений о свободной торговле, предусматривающих преференциальный режим взаимной торговли (например, между Мексикой и ЕС). На практике это выливается в отмену или существенное снижение импортных таможенных пошлин на товары взаимного обмена, что еще более снижает конкурентоспособность товаров из России, которая не входит в эти интеграционные объединения;
  - не решены вопросы участия банков сторон в обеспечении благоприятных финансовых условий для развития торгово-экономических связей между Россией, Мексикой и странами Центральной Америки, в том числе путем предоставления взаимных кредитов, гарантий, страхования операций и др.
- Главными торгово-экономическими партнерами России с этой группой стран являются Мексика и Панама, на долю которых приходится более 70% товарооборота.

<sup>1</sup> К странам Центральной Америки относятся: Белиз, Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Панама, Сальвадор.

Таблица 1

**ТОВАРООБОРОТ РОССИИ  
С МЕКСИКОЙ И СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АМЕРИКИ**  
(в млн. долл. США)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1-я пол. 2001
Товарооборот, всего	219,6	396,1	475,0	466,7	469,9	394,2	462,8	360,0
Экспорт								
России	193,2	313,4	373,9	364,4	246,7	281,2	335,0	270,5
Импорт								
России	26,4	82,7	101,1	102,3	223,2	113,0	127,8	90,4
Сальдо	+166,8	+230,7	+272,8	+262,1	+23,5	+168,2	+207,2	+180,1

Источник: данные ГТК России.

Торгово-экономические отношения России с Мексикой имеют многолетнюю историю. Еще до Первой мировой войны 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 уже с 1924 г. имелось наше торговое представительство. Во времена бывшего СССР импорт из Мексики всегда существенно превышал наши небольшие поставки часов, фотоаппаратов, подшипников, металлорежущих станков, тракторов. В Мексике традиционно закупались хлопок, мексиканская трава, душистый перец, кофе, какао-бобы, стальные бесшовные трубы, в отдельные годы – рис, табак, кукуруза, фасоль, консервированные ананасы.

В настоящее время по размеру товарооборота Мексика занимает скромное место в нашей торговле с зарубежными странами. На ее долю приходится всего 0,1% всей российской внешней торговли. На характер и динамику российско-мексиканских торгово-экономических связей отрицательное воздействие оказывают традиционная ориентация Мексики на США (участие Мексики в Североамериканском соглашении о свободной торговле), острая конкуренция на мексиканском рынке со стороны компаний США, ФРГ, Японии, Китая, антидемпинговые меры, принимаемые мексиканским правительством в отношении целого ряда товаров российского производства.

В настоящее время структура российского экспорта в Мексику значительно изменилась, ее основу составляет продукция химической промышленности, главным образом удобрений. В первой половине 2001 г. из России было поставлено 588 тыс. т удобрений на общую сумму 46,2 млн. долл. США. Несмотря на принятие ограничительных мер в отношении ввоза из России горячекатаного и холоднокатаного проката в рулонах, ведущие позиции в нашем экспорте продолжают занимать черные металлы и изделия из них, хотя доля их существенно сократилась (с 55,3% в 1999 г. до 18,6% в 2000 г.). В небольших количествах поставляются также станки и авиатехника.

Закупаются в настоящее время в Мексике искусственное волокно, руды и концентраты цинковые, текила, игрушки, кондиционеры, вычислительная техника, бытовая и контрольно-измерительная аппаратура и другие товары.

Большое внимание в торгово-экономических отношениях с Мексикой уделяется привлечению интереса представителей российских деловых кругов к мексиканскому рынку машинотехнической продукции. Несмотря на то, что активность по этому направлению остается невысокой, можно отметить работу следующих компаний:

1. АО «Авиазапчасть», поставляющую авиационную технику, используемую военными в качестве транспортных средств.
2. ВАО «Техмашэкспорт», создавшего в Мексике совместные предприятия для поставки и обслуживания оборудования по очистке сточных вод и питьевой воды.
3. АО «Станкоимпорт», создавшего совместное предприятие «Stan-Mexicana S.A.» по продаже и обслуживанию металлорежущих токарных станков и кузнечно-прессового оборудования.

Торговые операции с Панамой начали осуществляться только с 1973 г., при этом полностью были представлены поставками наших товаров (легковых и грузовых автомобилей, часов, фотоаппаратов, водки, пушнины, газетной бумаги). В начале 90-х гг. Панама превратилась в одного из ведущих наших партнеров на латиноамериканском рынке в связи с тем, что через панамскую фирму «Моторес интернасьоналес» поставлялись автомобили «ВАЗ» и запчасти к ним на все страны Латинской Америки и Карибского бассейна. Начиная с 1998 г. из-за финансовых трудностей завода АО «АвтоВАЗ» и потери его интереса к экспорту поставки автотехники в Панаму были практически прекращены. Из-за невыполнения заводом обязательств по поставкам автомобилей и запчастей панамская компания предъявила иск на большую сумму. После долгих переговоров взаимопонимание между партнерами было достигнуто.



В этой связи объем взаимной торговли и структура российского экспорта в Панаму претерпели существенные изменения за последние 5 лет. В 2000 г. товарооборот составил 185,5 млн. долл. США, при этом наш экспорт – 139,2 млн. долл. США, импорт – 46,3 млн. долл. США. В Панаму поставляются нефтепродукты, удобрения, черные и цветные металлы, изделия из них. Объем нашего импорта из Панамы нестабилен по годам и зависит от закупок бананов. Панама, наряду с Эквадором и Колумбией, является основным поставщиком бананов на российский рынок.

Главной задачей по развитию торгово-экономических связей России с Мексикой и странами Центральной Америки является обеспечение благоприятных условий доступа для российских товаров на рынки этих стран. В этой связи большое внимание уделяется созданию адекватной договорно-правовой базы для развития торгово-экономического взаимодействия России с этой группой стран.

Соглашения о торговле с Мексикой, Сальвадором, Панамой, Никарагуа и Гондурасом были подписаны правительством бывшего СССР еще в 70–80-е годы. Россия, как государство – продолжатель СССР, унаследовала упомянутые соглашения. Они содержат в себе такие принципы взаимной торговли, как предоставление сторонами режима наиболее благоприятствуемой нации, проведение торговых операций по текущим ценам мирового рынка и платежи по ним в свободной конвертируемой валюте.

Первое торговое соглашение в российском формате было подписано с Коста-Рикой в 1997 г., были начаты переговоры по обновлению договорно-правовой базы торгово-экономических связей с Мексикой и ее созданию с Гватемалой. Однако в связи с продвижением процесса по присоединению России к ВТО было признано целесообразным воздержаться от заключения новых или пересмотра действующих двусторонних соглашений в этой области.

Из-за недостаточного интереса, который проявляют российские компании, а также представители мексиканских и центрально-американских деловых кругов к инвестициям на территориях сторон, до настоящего времени не ведется работа по подписанию межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, а также об избежании двойного налогообложения на доходы и имущество. Состоялся обмен типовыми проектами указанных соглашений только с Мексикой.

Важным направлением работы по обеспечению доступа товаров на рынки этой группы стран является признание рыночного характера экономики России органами исполнительной власти Мексики и стран Центральной Америки. Вследствие отнесения России к категории стран с «централизованно

планируемой экономикой» антидемпинговые процедуры, применяемые к российским товарам, являются более жесткими, а вводимые дополнительные импортные пошлины оказываются более высокими.

В настоящее время фактически введен запрет на ввоз из России в Мексику холоднокатаного и горячекатаного проката в рулонах различной толщины в связи с тем, что антидемпинговые пошлины установлены в размере от 30 до 88%. Осуществляется также мониторинг импорта из России некоторых видов удобрений и синтетического каучука. В октябре 2000 г. начато рассмотрение целесообразности прекращения действий антидемпинговых пошлин в отношении горячекатаного проката в рулонах шириной 600 мм и более и толщиной 4,75 мм и более. Это касается продукции АО «Северсталь», Новолипецкого и Магнитогорского металлургических комбинатов.

Отнесение России к группе стран с «централизованно планируемой экономикой» заранее предсказывает отрицательный для российских заводов-производителей результат. В этой связи даже крупные российские компании считают нецелесообразным свое участие в антидемпинговых процедурах расследования. Признание рыночного характера российской экономики позволит не применять дискриминационный с нашей точки зрения подход при урегулировании торговых споров, так как в этом случае будет наказываться конкретный демпингующий производитель, а не вся страна в целом.

Что касается специальных защитных мер, то в 2000 г. такая процедура была открыта Сальвадором в отношении импорта в период 1996–1999 гг. химических и минеральных удобрений. В числе поставщиков этих товаров на сальвадорский рынок были и российские компании. Однако расследование завершено в ноябре 2001 г. без применения защитных мер в связи с недостаточной аргументацией о нанесении ущерба национальному производителю.

Другим важным направлением работы является достижение двусторонних договоренностей с Мексикой и странами Центральной Америки по вопросу доступа товаров и услуг на российский рынок со странами – членами Рабочей группы по присоединению России к ВТО<sup>1</sup>.

Состояние двусторонних консультаций по тарифам существенно различается по странам. С Коста-Рикой переговоры протекают с высокой интенсивностью, носят конструктивный характер и могут завершиться в ближайшее время подписанием соответствующих документов. Жесткую позицию, состоящую исключительно из нулевых импортных пошлин, занимает Панама. Не проявляет активности на Женевских консультациях Мексика. Несмотря на неоднократное уведомление об их проведении, мексиканцы более года хранят молчание в отношении российских предложений и не представляют списка товаров, представляю-

<sup>1</sup>Членами рабочей группы являются Гватемала, Гондурас,

Коста-Рика, Мексика, Никарагуа, Панама, Сальвадор.



щих для них интерес, с указанием величины импортного тарифа. Несмотря на заявление о поддержке процесса присоединения России к ВТО, фактически не начаты двусторонние переговоры по этому вопросу с Сальвадором, Гондурасом, Никарагуа, Гватемалой.

По вопросу доступа на рынок услуг (ГАТС) в рамках процесса присоединения России к ВТО единственной латиноамериканской страной, заявившей о готовности предпринять решительные действия вплоть до блокады процесса присоединения России к ВТО, является Панама. Начало переговоров по подписанию межправительственного российско-панамского соглашения о торговом судоходстве, предусматривающего предоставление сторонами режима наиболее благоприятствуемой нации в отношении портовых сборов, позволило снять возникшую напряженность. 17–19 сентября с.г. в Москве состоя-

лись переговоры с делегацией морской администрации Республики Панама по вопросу обсуждения проекта упомянутого соглашения. Вторая встреча экспертов по этому вопросу запланирована на февраль 2002 г.

Большое внимание в торгово-экономических отношениях с Мексикой и странами Центральной Америки уделяется увеличению объемов российского экспорта и повышению доли в нем машинотехнической продукции. Прорабатываются вопросы участия российских организаций в реконструкции шлюзов Панамского канала и строительстве второго моста через канал, в освоении геотермального поля в районе Сан-Хасинто, возобновления поставок в страны Центральной Америки легковых автомобилей «ВАЗ» и «ИЖ», продолжается работа по продвижению на панамский и мексиканский рынки российской авиационной техники и др.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КУБЫ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ  
АМЕРИКИ ДЕПАРТАМЕНТА СТРАН АМЕРИКИ  
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ  
Г.И. Курочкина