

# СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ СО СТРАНАМИ ЮЖНОЙ АМЕРИКИ

Страны Южной Америки являются традиционными партнерами России в области торгово-экономического сотрудничества. В торговле с этими странами Россия заинтересована прежде всего в импорте ряда продовольственных и сельскохозяйственных товаров, которые производятся в нашей стране в недостаточных количествах или не производятся совсем (кофе, какао-бобы, бананы, чай, цитрусовые, растительные и эфирные масла, мясо, сахар-сырец и пр.). В то же время южноамериканские страны закупают в России энергоносители, удобрения, стальной прокат, машинно-техническую продукцию и др. Товарооборот России со странами Южной Америки за последние годы характеризуется данными, приведенными в таблице 1.

Сложившийся за последние годы уровень взаимной торговли (1,2–1,4 млрд. долл. в год) явно не соответствует имеющемуся потенциалу и возможностям сторон. Хотя в российских внешнеэкономических связях доля стран Южной Америки невелика (1,0% – в товарообороте, 0,4% – в экспорте, 2,2% – в импорте), тем не менее при оценке перспектив развития торгово-экономических связей России нельзя недооценивать возможностей рынка стран этого региона. Он продолжает оставаться привлекательным для российских экспортеров, в том числе машин и оборудования. За последние годы как в России, так и во многих странах Южной Америки произошли значительные изменения в области экономики, промышленного производства, научно-технической сфере. Это не могло не отразиться и на характере экономических связей. Помимо традиционной торговли, все активнее появляются новые направления экономического, технического и инвестиционного сотрудничества, сотрудничества на региональном уровне, в организации совместных сборочных и других производств, в области высоких технологий и т.д.

Основными факторами, сдерживающими развитие торгово-экономического сотрудничества России со странами южноамериканского региона, являются:

– фактическое отсутствие государственной поддержки российских экспортеров машинно-технической продукции, в том числе в форме предоставления льготных кредитов, страхования рисков, частичного финансирования их участия в ярмарках и выставках, проводимых в странах Южной Америки, и др.;

– действующее в нашей стране валютное законодательство, одна из форм которого требует возврата экспортной выручки в Россию в течение 90 дней (при этом не учитывается, что только морская транспортировка из России в Южную Америку занимает от 30 до 40 суток);

– недостаточный уровень конкурентоспособности российской машинно-технической продукции (по качеству, условиям платежа, срокам поставки, сервисному обслуживанию и пр.);

– жесткая конкуренция со стороны западных, прежде всего североамериканских фирм;

– отсутствие заинтересованности у российских банков в кредитовании внешнеторговых операций и финансировании инвестиционных проектов в странах региона;

– недостаток информации об экспортных возможностях и импортных потребностях партнеров, их инвестиционном потенциале.

Главными торгово-экономическими партнерами России в Южной Америке являются Бразилия, Аргентина, Эквадор и Колумбия. На долю этих стран приходится около 90% российского товарооборота в регионе.

Основной торговый партнер России среди южноамериканских стран – Бразилия, на долю которой приходится порядка (50–60% суммарного товарооборота). Российский экспорт в эту страну (2000 г. – 570,6 млн. долл.) состоит, главным образом, из удобрений – около 70%, а также металлов и сплавов – 25%. Доля машинно-технической продукции не превышает 2%. Импорт из Бразилии почти полностью состоит из сельскохозяйственных

Таблица 1

## ТОВАРООБОРОТ РОССИИ СО СТРАНАМИ ЮЖНОЙ АМЕРИКИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ

|                     | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   | 1999   | 2000   |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Товарооборот, всего | 1005,1 | 721,9  | 1292,2 | 1443,4 | 1414,5 | 1178,6 |
| Экспорт России      | 272,6  | 212,5  | 319,8  | 416,5  | 350,7  | 415,6  |
| Импорт России       | 732,5  | 509,4  | 972,4  | 1026,9 | 1063,8 | 763,0  |
| Сальдо              | -459,9 | -296,9 | -652,6 | -610,4 | -713,1 | -347,4 |

Источник: данные ГТК России.

и пищевых товаров: сахар-сырец, табачные изделия, обувь. Россия занимает первое место среди импортеров бразильского сахара-сырца и входит в первую десятку по импорту кофе, свинины и мороженых цыплят. Более половины российско-бразильского товарооборота проходит через фирмы и банки третьих стран, которые предоставляют российским и бразильским фирмам кредит на закупку товаров.

Большое внимание в торгово-экономических отношениях с Бразилией уделяется проблеме увеличения доли готовой, в первую очередь машинно-технической продукции, поиску объектов экономического и технического сотрудничества. Продолжается работа по продвижению на бразильский рынок российской энергетического оборудования, авиационной техники. Прорабатываются возможности совместной сборки автобусов и троллейбусов на базе шасси российского производства, организации сборочного производства автомобилей «Нива», создания СП по производству изделий из кожи и по производству соков.

В июне 2000 г. в Москве в ходе первого заседания Российско-Бразильской комиссии высокого уровня по сотрудничеству подписан межправительственный План совместных действий «Россия–Бразилия».

Еще в середине 80-х годов главным нашим торговым партнером в Южной Америке была Аргентина, объем товарооборота с которой значительно превышал 1 млрд. долл. и формировался в основном за счет закупок аргентинского зерна. В 90-е годы после прекращения зернового импорта объем двусторонней торговли с этой страной резко снизился и за последние несколько лет составлял в среднем порядка 150 млн. долл. в год.

К основным товарам, которые Россия экспортирует в Аргентину, можно отнести минеральные удобрения, дизельное топливо, стальной прокат. В Аргентине закупаются, главным образом, сельскохозяйственные и продовольственные товары, такие, как растительное масло, свежие фрукты, мясо, вино, чай.

Вместе с тем на фоне сокращения объемов взаимной торговли Аргентина остается главным партнером России в регионе в области экономического и технического сотрудничества, по объемам которого она значительно превосходит все южноамериканские страны. Наиболее успешно это сотрудничество

получило развитие в электроэнергетике. На этом аргентинском рынке уже 25 лет работает российское АО «Энергомашэкспорт» («ЭМЭ»), которое поставило основное энергетическое оборудование (и выполнил его монтаж) для ГЭС «Сальто Гранде», ГЭС «Ниуил-4», ГЭС «Ясирета» (Аргентина–Парагвай), ГЭС «Пьедра-дель-Агила»), ГЭС «Баия-Бланка» и ГЭС «Костанера». В 2000 году российское «ЭМЭ» в составе международного консорциума выиграло торги на строительство еще двух гидроэлектростанций: «Лос-Караколес» и «Пунта Негра».

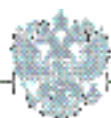
Помимо объектов электроэнергетики, при содействии российских организаций в Аргентине была построена и пущена в эксплуатацию троллейбусная линия в г. Кордоба, выполнены дноуглубительные работы в портах Баия-Бланка, Кекен и Бельграно (ГП ВО «Техностройэкспорт»).

Что касается других стран Южной Америки, то среди объектов, сооруженных при содействии российских организаций, можно отметить следующее: ГЭС «Капивара» и ГЭС «Собрадиньо» (обе – в Бразилии), ГЭС «Урра-1» (Колумбия), фьюминговый завод (производство оловянного концентрата из бедных руд, Боливия), рыбопромышленный комплекс (Перу).

За последние годы активизировались торговые связи России с Эквадором. Двусторонний товарооборот в 2000 году достиг 185 млн. долл., в том числе российский экспорт – 28 млн. долл., импорт – 157 млн. долл. Основу российско-эквадорской торговли составляют поставки в Россию эквадорских бананов и цветов (150 млн. долл.).

Эквадорская фирма «Тотиса» создала в России несколько совместных предприятий в нефтяном бизнесе, в частности, по перевозке нефти. С ее участием ведется строительство участка каталитической переработки нефти в г. Хабаровске, осуществляется проект по вторичному использованию нефтяных скважин.

К важным торгово-экономическим партнерам России в Южно-Американском регионе следует отнести и Колумбию. Основными товарами российского экспорта в эту страну являются энергетическое оборудование, автотранспортные средства, металлорежущие станки, авиатехника, удобрения, стальной прокат. В настоящее время в Колумбии работает около тридцати российских



вертолетов и несколько самолетов АН-32. В июне 2000 года была пущена в эксплуатацию ГЭС «Урра-1», построенная при содействии российского АО «ЭМЭ».

В 2001 году в Боготе налажена сборка автомобилей «Нива-Бронто», для которых большая часть узлов и агрегатов (более 70%) будет поставляться из России.

В последние годы стало активно развиваться сотрудничество между субъектами Российской Федерации и стран Южной Америки. Наиболее активно российские регионы устанавливают контакты с провинциями Аргентины и штатами Бразилии.

В мае 2000 года во время пребывания в Аргентине делегации Совета Федерации Российской Федерации во главе со Строевым Е.С. были подписаны Соглашения об экономическом сотрудничестве между администрацией Орловской области и правительством провинции Буэнос-Айрес и Договор между администрацией Пермской области и правительством провинции Санта-Фе. В первом случае стороны договорились поощрять и стимулировать сотрудничество в пищевой промышленности, агропромышленном комплексе, легкой промышленности, машиностроении и транспорте. Во втором – речь идет о взаимоувязанных торговых операциях (Пермскую область интересуют аргентинские продукты питания, цитрусовые, соевый шрот, растительные масла, провинцию Санта-Фе – сложные минеральные удобрения, газотурбинные энергетические установки и другая продукция).

В рамках соглашения Челябинской области с провинцией Сальта в Аргентину поставляется дорожно-строительная техника, а в Россию – аргентинские сельскохозяйственные товары.

Имеют соглашения о сотрудничестве и товарообмене с аргентинскими провинциями Буэнос-Айрес, Кордоба, Мендоса, Мисьонес и Энтре-Риос такие российские регионы, как Уральский, а также Краснодарский и Ставропольский края, Московская область.

В 2000 году активно развивались контакты России с одной из основных региональных экономических группировок Южной Америки – Андским Сообществом (АС), в состав которого входят Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор. Это интеграционное объединение, созданное в 1969 году, в настоящее время представляет собой совокупный рынок в 100 млн. потребителей. Суммарный ВВП андских стран превысил 280 млрд. долл., экспорт составил более 50 млрд. долл., а импорт – более 40 млрд. долл.

Россию и страны Андского Сообщества связывают давние торговые отношения, в основе которых лежат принципы равенства и взаимной выгоды. В конце сентября – начале октября 2000 года в Москве с визитом находилось руководство АС во главе с Генеральным секретарем Сообщества С. Аллегретом. В ходе этого визита члены делегации провели переговоры с Председателем Центрального банка России В.В. Герашенко, первым заместителем министра финансов России С.М. Игнатьевым, заместителями министра экономического развития и торговли Российской Федерации Р.Ф. Пископелем и М.Ю. Медведковым, встречались

с Председателем Комитета по международным делам Государственной Думы России Д.О. Рогозиным.

В настоящее время между АС и Россией ведутся переговоры о подписании ряда соглашений, в том числе Соглашения о сотрудничестве в области торговли и инвестиций, российский проект которого находится на рассмотрении Сообщества. Кроме того, предполагается подписать Соглашения о сотрудничестве между Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Генеральным секретариатом Андского Сообщества.

Важная роль в развитии двусторонних торгово-экономических связей России со странами Южной Америки отводится Межправительственным комиссиям (МПК) по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В настоящее время у России действуют МПК с Аргентиной, Бразилией, Колумбией. Такие комиссии, прежде всего, дают возможность установления прямого диалога как с официальными представителями страны-партнера, так и с представителями деловых кругов. В ходе заседания МПК или встреч сопредседателей Комиссии анализируется состояние дел в области двусторонних торгово-экономических отношений, идет поиск решения возникших проблем, намечаются перспективы дальнейшего развития сотрудничества.

За два последних года наиболее интенсивно в рамках деятельности МПК развивались отношения России с Бразилией: прошло заседание МПК (апрель 1999 г.), проведены три встречи сопредседателей, намечается проведение очередного заседания Комиссии.

Важное место в работе по развитию торгово-экономического сотрудничества России со странами Южной Америки отводится вопросам формирования договорно-правовой базы, которая включает двусторонние торговые соглашения (или соглашения о торговле и экономическом сотрудничестве), а также соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций; об экономическом и техническом сотрудничестве.

Торговые соглашения являются базовыми. В них определены основные принципы двусторонней торговли, включая предоставление торгового режима наиболее благоприятствуемой нации. Первое подобное соглашение из действующих в настоящее время у России со странами региона было подписано с Бразилией в апреле 1963 года, последнее – с Колумбией в октябре 1995 года. Помимо этих двух соглашений, имеются торговые соглашения с Аргентиной, Боливией, Венесуэлой, Парагваем, Перу, Уругваем, Чили и Эквадором.

Что касается остальных из упомянутых выше соглашений, то в настоящее время между Россией и южноамериканскими государствами действуют соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве с Боливией (октябрь 1987 г.), Бразилией (декабрь 1985 г.) и Колумбией (декабрь 1975 г.), а также Соглашение с Аргентиной о поощрении и взаимной защите капиталовложений от июня 1998 года. Процесс совершенствования договорно-правовой базы торгово-экономических отношений России со странами Южной Америки носит постоянный ха-



рактически. Так, например, в настоящее время разработан новый типовый проект Соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций, подготовленный уже с учетом намечаемого присоединения России к ВТО.

Ряду стран южноамериканского региона переданы российские проекты соглашений об избежании двойного налогообложения на доходы (Бразилия, Колумбия, Перу, Чили, Эквадор). С Аргентиной подобное Соглашение уже согласовано и парафировано.

В торговле между Россией и странами Южной Америки существуют и проблемы, требующие решения. Одна из них связана с введением рядом стран региона (Аргентина, Венесуэла, Колумбия, Перу) антидемпинговых пошлин на импорт российского стального проката. В ходе предварительных антидемпинговых расследований Россия рассматривается ими как страна с нерыночной экономикой. С таким подходом трудно согласиться. Это не может не вызывать возражений еще и потому, что со всеми этими странами у России имеются двусторонние торговые соглашения, которые, в частности, содержат положения о предоставлении друг другу режима наиболее благоприятствуемой нации.

Кроме того, не следует забывать и о том, что страны Южной Америки входят в число государств, пользующихся при ввозе товаров в Россию льготным импортным тарифом, который на 25% ниже установленного.

Перспективы развития торгово-экономического сотрудничества России со странами Южной Америки в значительной степени зависят от того, насколько российским экспортерам удастся повысить уровень конкурентоспособности, в первую очередь машинно-технической продукции, предлагаемой для поставки в страны этого региона. При этом под конкурентоспособностью понимается не только качество экспортной продукции, но и условия платежа, включая рассрочку, уровень сервисного обслуживания, обеспеченность запасными частями и т.д.

В качестве одного из обязательных условий для расширения российского экспорта в Южную Америку следует рассматривать участие российских предприятий и компаний в выставках и ярмарках, проводимых в южноамериканских странах.

Необходимо переходить от декларирования государственной поддержки российских экспортеров машинно-технической продукции к практическим мерам в этом направлении. Одной из таких мер, не требующих от государства предварительного выделения значительных финансовых ресурсов, могло бы стать увеличение срока возврата экспортной выручки с 90 до 360 и более дней при поставках машин и оборудования в такие отдаленные регионы, как Южная Америка.

Большое значение для российских экспортеров машин и оборудования, работающих или стремящихся работать на рынке южноамериканских стран, имело бы вступление России в Межамериканский банк развития. В этом случае российские компании получили бы право на участие в торгах, проводимых банком в странах региона (по имеющимся оценкам, ежегодно по результатам таких торгов поставляются машины и оборудование на сумму от 4 до 5 млрд. долл.).

В качестве перспективного направления российско-южноамериканского сотрудничества можно рассматривать и инвестиционное сотрудничество, которое пока не получило существенного развития. Необходимым условием для этого является улучшение инвестиционного климата российской экономики, включая наличие проработанной и стабильной законодательной базы, надежно защищающей интересы инвесторов. Важным направлением в работе по привлечению в Россию иностранных инвестиций, в том числе из таких стран Южной Америки, как Чили, Колумбия, Бразилия и другие, должна стать ее информационная составляющая, включающая в себя создание у потенциальных зарубежных партнеров позитивного имиджа России как инвестиционного партнера.

Что касается наиболее перспективных с точки зрения российского экспорта отраслей и направлений сотрудничества с южноамериканскими странами, то к ним можно отнести такие, как электроэнергетика, нефтегазовая промышленность, горно-добывающая промышленность, рыболовство, поставка автомобилей, авиационной техники, дорожно-строительных машин, создание совместных предприятий по выпуску машинно-технических изделий, сотрудничество в области новейших технологий и т.д.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СТРАН  
ЮЖНОЙ АМЕРИКИ ДЕПАРТАМЕНТА СТРАН  
АМЕРИКИ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ  
В.М. Кокорев