

# РОССИЯ в глобальной ЭКОНОМИКЕ

ТОМ II

- СНГ и переговоры России по ВТО
- Ростовары в Западном полушарии
- Торговля РФ с США, Мексикой и Канадой
- Ростовары в Андах и Меркосуре
- Карибские страны и ЦентрАмерика
- АЛКА-Панамерика, [www.ftaa-alka.org](http://www.ftaa-alka.org)

ПОЛПРЕД [www.polpred.com](http://www.polpred.com)

СПРАВОЧНИКИ ПОЛПРЕД  
С УЧАСТИЕМ ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ. СОВЕТ ПОСЛОВ  
Москва – 2004г.

**www.polpred.com**

Совет по внешней политике Комитета Госдумы по международным делам  
с участием МИД РФ, журнала «Коринф» Минэкономразвития РФ

**РОССИЯ**  
**в глобальной экономике**  
том II

Редакция выражает благодарность представителям  
российских и иностранных ведомств и компаний  
за помощь в сборе и подготовке информации

©Г.Н. Вачнадзе, март 2004. ISBN 5-900034-29-1.  
Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, И. Ермаченков,  
О. Мишина, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева.  
Агентство «Бизнес-Пресс», 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1,  
т/ф 238-6458, 238-9587, info@polpred.com.  
Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403.

©Г.Н. Вачнадзе, М.Г. Ратиани, 2002  
ISBN 5-900034-25-7

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                      |    |                                    |    |
|--------------------------------------|----|------------------------------------|----|
| <b>Россия-ВТО</b> .....              | 1  | <b>Успехи Мексики</b> .....        | 21 |
| Цели и принципы .....                | 1  | <b>Россия – Мексика</b> .....      | 24 |
| Переговоры по присоединению.....     | 3  | <b>Торговля РФ с США</b> .....     | 26 |
| <b>Россия в СНГ</b> .....            | 6  | <b>Торговля РФ с Канадой</b> ..... | 28 |
| <b>РФ в Западном полушарии</b> ..... | 7  | <b>Меркосур в кризисе</b> .....    | 29 |
| Научноёмкие товары .....             | 8  | <b>Меркосур-Россия</b> .....       | 33 |
| Межамериканский банк развития .....  | 9  | <b>Андское сообщество</b> .....    | 35 |
| Андская корпорация развития .....    | 10 | <b>Ростовары в Андах</b> .....     | 39 |
| <b>Ростовары в Америке</b> .....     | 11 | <b>Карибские страны</b> .....      | 40 |
| Перспективные товарные группы.....   | 11 | <b>ЦентроАмерика</b> .....         | 42 |
| Свободные экономические зоны .....   | 13 | <b>АЛКА – Панамерика</b> .....     | 45 |
| <b>Межамериканские связи</b> .....   | 16 | <b>www.ftaa-alka.org</b> .....     | 51 |
| <b>10 лет НАФТА</b> .....            | 20 | <b>Статистика</b> .....            | 54 |

Россия в глобальной экономике, том II, март 2004г., 64 стр.

©Г.Н. Вачнадзе. ISBN 5-900034-29-1.

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, И. Ермаченков, О. Мишина, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева.  
Агентство «Бизнес-Пресс», 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1, т/ф 238-6458, 238-9587, info@polpred.com.  
Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403.

## Россия в глобальной экономике

### Россия-ВТО

**В**семирная торговая организация: цели и принципы. Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 янв. 1995г. ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-94гг.) и эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.

Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений (включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности) и имеет гораздо большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения членами организации. Неотъемлемой частью ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров.

С 1947г. обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли проходит в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП) под эгидой ГАТТ. Проведено 8 раундов МТП, включая Уругвайский, и в 2001г. начался девятый. Главной задачей этой влиятельной международной экономической организации является либерализация мировой торговли.

Основополагающими принципами ГАТТ/ВТО являются: торговля без дискриминации, т.е. взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле и национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных и иных ограничений; транспарентность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Важнейшими функциями ВТО являются: контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда; проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами; разрешение торговых споров; мониторинг национальной торговой политики стран-членов; техническое содействие развивающимся государствам по вопросам компетенции ВТО; сотрудничество с международными специализированными организациями.

Общие преимущества от членства в ВТО: — создание более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики; доступ к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интере-

сов, если они ущемляются партнерами, и таким образом устранение дискриминации; реализация своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли.

Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединенных термином «Многосторонние торговые соглашения» (МТС). С правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 96% всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет по совокупности более 50 МТС и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему МТС.

Приложение 1. 1А. Многосторонние соглашения по торговле товарами: Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994г. (ГАТТ-94), основной текст и договоренности о толковании отдельных статей; — соглашение по сельскому хозяйству; ...применению санитарных и фитосанитарных мер (СФС); ...текстильным изделиям и одежде; ...по техническим барьерам в торговле (ТБТ); ...по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС); ...применению Статьи VI ГАТТ-94 (антидемпинговая пошлина); ...применению Статьи VII ГАТТ-94 (оценка товара для таможенных целей); ...предотгрузочной инспекции; ...правилам происхождения; ...процедурам импортного лицензирования; ...субсидиям и компенсационным мерам; ...по (специальным) защитным мерам. 1В. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). 1С. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Приложение 2. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.

Приложение 3. Механизм обзора торговой политики.

Приложение 4. Многосторонние соглашения (с ограниченным участием, т.е. не обязательные для всех членов ВТО): Соглашение по торговле гражданской авиатехникой и Соглашение по правительственным закупкам.

Вторая часть пакета документов Уругвайского раунда (помимо Приложений 1-4) состоит из решений и деклараций министров, принятых по итогам министерского совещания в Марракеше (1994г.), а также других договоренностей. В этих документах формулируются дополнительные условия и правила, которые принимают страны-члены ВТО. С учетом перечней национальных обязательств по доступу на рынки товаров и услуг полный пакет документов ВТО составляет 30 тыс. страниц.

Существуют также т.н. секторальные тарифные инициативы («нулевой вариант», «гармонизация торговли химтоварами», «информационные технологии»), в которых на добровольной основе участвует лишь часть стран-членов ВТО.

Пакет документов Уругвайского раунда не является догмой, в рамках ВТО постоянно идет работа по совершенствованию соглашений с учетом практического опыта их имплементации и тенденций развития мировой торговли с целью разреше-

ния возникающих проблем. ВТО постоянно эволюционирует, и в ее деятельность включаются новые актуальные вопросы.

Высшим органом ВТО является министерская конференция, объединяющая представителей всех участников организации. Сессии конференции проходят не реже одного раза в два года, на которых обсуждаются и принимаются решения по принципиальным вопросам, связанным с пакетом соглашений Уругвайского раунда.

Первая конференция состоялась в дек. 1996г. в Сингапуре, на которой, в частности, было принято Соглашение по либерализации торговли в области информационных технологий (ИТА). Вторая — в мае 1998г. в Женеве, где подводились основные итоги пятидесятилетней деятельности ГАТТ/ВТО, и было принято решение о подготовке к новому раунду многосторонних торговых переговоров (МТП).

Третья министерская конференция состоялась в конце 1999г. в Сिएтле (США) и была посвящена обсуждению имплементации странами-членами организации соглашений Уругвайского раунда, а также формата нового раунда МТП. Планировалось начать переговоры по «встроенной повестке» (сельское хозяйство, торговля услугами), а также подготовить реко-мендации по перспективам деятельности ВТО с учетом решений предыдущих Конференций и возможному включению для обсуждения новые сферы, в т.ч. «сингапурской повестки» (конкуренция, инвестиции, транспарентность в правительственных закупках, упрощение торговых процедур).

Формально в Сिएтле не удалось достичь поставленных целей, т.к. не были выработаны конкретная повестка раунда и формат его проведения. Это было обусловлено наличием серьезных противоречий по принципиальным проблемам в целом и по новым сферам между развитыми государствами и развивающимися странами.

В итоге было принято решение продолжить обсуждение данных проблем в Женеве под эгидой Генерального совета ВТО. В рамках соответствующих Комитетов ВТО весной 2000г. началось обсуждение только проблематики «встроенной повестки», а впоследствии началось рассмотрение предложений стран-членов по формату дальнейшей эволюции других Соглашений ВТО и новых сфер деятельности организации.

В нояб. 2001г. в Дохе (Катар) состоялась четвертая министерская конференция, на которой был принят документ «Повестка развития Дохи» в соответствии которым начались переговоры по ряду направлений, касающихся «встроенной повестки», промышленных тарифов, правил ВТО (субсидии, антидемпинг, региональные торговые соглашения), ТРИПС, договоренностей по урегулированию торговых споров. В рамках профильных комитетов велась работа по переговорам в других областях (торговля и экология).

В фев. 2002г. начал работу Комитет по торговым переговорам (КТП), включающий ряд специализированных органов, и который является координатором переговорного процесса нового раунда. Под эгидой КТП проходило предметное обсуждение на многостороннем уровне предложений членов ВТО по повестке нового раунда, по торговле услугами начинаются двусторонние переговоры.

Пятая министерская конференция состоялась 10-14 сент. 2003г. в г.Канкун (Мексика), где пред-

полагалось подвести промежуточные итоги МТП и определить формат их дальнейшего продолжения. Из-за наличия принципиальных противоречий между различными группами государств, прежде всего по вопросам сельского хозяйства и «сингапурской повестки» консенсуса достигнуть не удалось, и конференция закончилась практически безрезультатно. В целом этот раунд предполагается завершить к началу 2005г., хотя имеются серьезные проблемы реализации плана-графика «Повестки развития Дохи». С учетом остающихся противоречий между различными группами стран ВТО работа строится на поиске компромиссных решений.

Структура и функции. Между сессиями министерских конференций по мере необходимости (8-10 раз в год) для решения текущих и процедурных вопросов созывается Генеральный совет, состоящий из представителей всех участников организации. Кроме того, Генсовет администрирует деятельность Органа по разрешению споров и Органа по обзору торговой политики.

Министерская конференция ВТО учреждает Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям в целях обеспечения равновесия платежного баланса, Комитет по бюджету, финансам и администрации, а также Комитет по торговле и окружающей среде, Комитет по региональным торговым соглашениям и ряд других органов.

Министерская конференция (или Генсовет) назначает Генерального директора ВТО. С сент. 2002г. Гендиректором является Супачай Паничпаки, бывший вице-премьер Таиланда.

Под руководством Генсовета работают Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами и Совет по ТРИПС, а также ряд других органов. В рамках этих Советов учреждены Комитеты по Соглашениям и переговорные группы, членство в которых открыто для всех участников ВТО. Также функционируют другие специализированные органы.

Исполнительным органом организации является Секретариат ВТО в Женеве (Швейцария), в структурных подразделениях которого занято 500 чел. Рабочие языки ВТО — английский, французский и испанский. Бюджет организации на 2002г. составляет 143 млн. швейц. франков (90 млн.долл.).

Принятие решений. В ВТО практикуется принятие решений на основе консенсуса, хотя деюре предусмотрено голосование. Толкование положений соглашений по товарам, услугам, ТРИПС, освобождение от принятых обязательств (вейвер) принимаются 3/4 голосов. Поправки, не затрагивающие прав и обязательств участников, а также принятие новых членов требуют 2/3 голосов (на практике, как правило, консенсусом).

Членство. В соответствии с Соглашением об учреждении ВТО странами-учредителями организации стали все Договаривающиеся Стороны-участники ГАТТ (128 государств), которые представили списки обязательств по товарам и услугам и ратифицировали пакет соглашений Уругвайского раунда.

Полноправными участниками ВТО являются 146 государства, причем только 18 из них стали новыми членами — Эквадор, Болгария (1996г.), Монголия, Панама (1997г.), Киргизия (1998г.), Латвия, Эстония (1999г.), Иордания, Грузия, Албания, Оман, Хорватия (2000г.), Литва, Молдова (2001г.),

Китай (дек. 2001г.), Тайвань (январь 2002г.), Армения (февраль 2003г.) и Македония (апрель 2003г.). Одобренны документы об условиях членства Камбоджи и Непала.

Более 30 государств имеют статус наблюдателя в ВТО, в т.ч. числе Россия, Саудовская Аравия, Алжир, Украина, Казахстан, все государства СНГ (кроме Туркмении) находятся на различных стадиях присоединения.

Свыше 60 международных организаций имеют статус наблюдателя в различных структурах ВТО, в т.ч. ООН, ЮНКТАД, МВФ, МБРР, ФАО, ВОИС, ОЭСР, региональные группировки, товарные ассоциации. Под эгидой ЮНКТАД/ВТО действует Международный торговый центр (МТЦ), оказывающий содействие развивающимся странам в сфере мировой торговли.

Процедура присоединения к Всемирной торговой организации, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, многопланова и состоит из нескольких этапов. Как показывает опыт стран-соискателей, этот процесс занимает в среднем 5-7 лет. Все указанные ниже процедуры присоединения полностью распространяются и на Россию.

На первом этапе в рамках специальных Рабочих групп происходит детальное рассмотрение на многостороннем уровне экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны на предмет их соответствия нормам и правилам ВТО. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя в данной организации, которые, как правило, проводятся на двустороннем уровне со всеми заинтересованными странами-членами РГ.

Переговоры касаются «коммерчески значимых» уступок, которые присоединяющаяся страна будет готова предоставить членам ВТО по доступу на ее рынки (фиксируются в двусторонних Протоколах по доступу на рынки товаров и услуг), а также по формату и срокам принятия на себя обязательств по Соглашениям, вытекающих из членства в ВТО (оформляется в Докладе Рабочей группы).

Присоединяющаяся страна получает права, которыми обладают и все другие члены ВТО, что практически будет означать прекращение ее дискриминации на внешних рынках. Хотя Китай не смог добиться получения всех этих прав в полном объеме. В случае противоправных действий со стороны какого-либо члена организации, любая страна сможет обращаться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров (ОРС), решения которого обязательны для безусловного исполнения на национальном уровне каждым участником ВТО.

В соответствии с установленной процедурой результаты всех проведенных переговоров по либерализации доступа на рынки и условия присоединения оформляются следующими официальными документами: докладом Рабочей группы, где изложен весь пакет прав и обязательств, которые страна-соискатель примет на себя по итогам переговоров; списком обязательств по тарифным уступкам в области товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства; перечнем специфических обязательств по услугам и списком изъятий из РНБ; протоколом о присоединении, юридически оформляющим достигнутые договоренности на дву- и многостороннем уровнях.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда.

На заключительном этапе присоединения происходит ратификация национальным законодательным органом страны-соискателя всего пакета документов, согласованного в рамках Рабочей Группы и утвержденного Генеральным советом. После этого указанные обязательства становятся частью документов ВТО и национального законодательства, а сама страна-кандидат получает статус члена ВТО [www.wto.ru](http://www.wto.ru), [www.wto.org](http://www.wto.org).

*Переговоры по присоединению России к ВТО.* В 1993г. Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) и в соответствии с процедурами была создана Рабочая группа, преобразованная после учреждения в 1995г. Всемирной торговой организации в РГ по присоединению РФ к ВТО. Мандат РГ состоит в изучении торгового режима и выработке условий участия России в ВТО.

Переговорный процесс по присоединению России начался в 1995г. На первом этапе его основное содержание составляло рассмотрение на многостороннем уровне в рамках РГ экономического механизма и торгово-политического режима России на предмет их соответствия нормам ВТО.

После представления в 1998г. первоначальных российских предложений по тарифным уступкам в области товаров и предложений по уровню поддержки сельского хозяйства начались переговоры на двустороннем уровне с заинтересованными членами РГ по доступу на рынки товаров. В 1999г. странам-членам ВТО была передана первая редакция перечня специфических обязательств по услугам и список изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ). С 2000г. переговоры стали носить полномасштабный характер, т.е. по всем аспектам присоединения России к ВТО.

На данном этапе в состав РГ по присоединению России к ВТО входят 67 стран-членов (ЕС как один), при этом в переговоры по тарифным вопросам вовлечено в различной степени свыше 50 стран, по доступу на рынок услуг – 30. По итогам этих переговоров должны быть подписаны соответствующие Протоколы об их завершении.

Согласно установленным процедурам переговоры проходят в Секретариате ВТО в Женеве на многостороннем уровне: по системным вопросам – официальные и неофициальные заседания РГ, по сельскому хозяйству – плюрилатеральные консультации с участием заинтересованных стран-членов РГ. На двустороннем уровне проходят переговоры по доступу на рынки, а также по ряду системных вопросов.

В рамках процесса присоединения переговоры ведутся по четырем ключевым направлениям, а их основой являются документы и переговорные предложения, утверждаемые правительственной Комиссией по вопросам ВТО и правительством РФ.

1. Переговоры по тарифным вопросам, основным предметом которых является определение максимального уровня («связывания») ставок ввозных таможенных пошлин, который Россия

получит право применять после присоединения к ВТО по всей ТН ВЭД (более 11 тыс. позиций). Очередная серия переговоров 22 странами прошла в окт. 2003г. в Женеве. Российская делегация согласовала свыше 80% тарифных позиций. Среди проблемных сфер, где позиции сторон по-прежнему расходятся, ряд сельхозтоваров, лекарства, мебель, авиатехника, автомобили. С отдельными странами переговоры вышли на завершающую стадию.

2. Переговоры по сельскохозяйственной проблематике, помимо тарифного аспекта, включают обсуждение допустимых объемов внутренней господдержки аграрного сектора в рамках «желтой» корзины и уровня экспортных субсидий на сельскохозяйственные товары и продовольствие. Рассмотрение данных вопросов проходит в формате плюрилатеральных (многосторонних) консультаций (в т.ч. в окт. 2003г.) с участием членов «квадро» (США, ЕС, Япония, Канада), стран Кернской группы (ведущих экспортеров сельхозпродукции) и ряда развивающихся государств. Данные переговоры носят крайне сложный характер, т.к. значительно расходятся позиции сторон по согласованию уровня разрешенных России в качестве члена ВТО господдержки сельского хозяйства и права на применение экспортных субсидий.

3. Переговоры по доступу на рынок услуг, цель которых согласование условий доступа иностранных поставщиков услуг на российский рынок. Последняя серия переговоров с 11 странами-членами РГ состоялась в окт. 2003г. Переговорный процесс на данном этапе сфокусирован на «чувствительных» секторах (финансовые, телекоммуникационные и транспортные услуги), доступ в которые представляет особый коммерческий интерес для ведущих стран ВТО.

Двусторонние переговоры показали также, что существуют расхождения с партнерами в отношении т.н. горизонтального регулирования торговли услугами. В 2002-03гг. был проведен ряд многосторонних консультаций по специальным аспектам такого регулирования в России (естественные монополии, субсидии, приграничные территории, культурное наследие, антимонопольное регулирование, ЗАТО, услуги общего пользования). В окт. 2003г. прошли встречи по обсуждению списка изъятий из РНБ и регулированию в отдельных секторах услуг.

4. Переговоры по системным вопросам, посвящены определению мер, которые Россия должна будет предпринять в области законодательства и его правоприменения для выполнения своих обязательств как участника ВТО. Основой для переговоров является проект Доклада РГ. Это – финальный документ, где вместе с Протоколом о присоединении будет изложен пакет прав и обязательств, которые Россия примет на себя по итогам переговоров (в отдельных документах фиксируются обязательства по тарифным уступкам в области товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства, а также обязательства в сфере торговли услугами).

Запросные требования стран ВТО в этой сфере в целом можно разделить на три части.

1. Несоответствие российского законодательства и правоприменительной практики нормам и правилам ВТО. Основные озабоченности стран-членов ВТО касаются применения ряда положений действующего законодательства в области тамо-

женного регулирования, излишние требования, предъявляемые к импортным товарам в сфере нетарифных мер, а также в области применения санитарных и фитосанитарных мер (СФС), системы субсидирования промышленности и т.д. Участники переговоров требуют безусловного выполнения всех положений ВТО в данных сферах с момента присоединения. Это – «стандартные» требования ко всем странам-соискателям.

2. Применение Россией некоторых элементов регулирования в сфере ВЭД, в принципе разрешенных ВТО, но может быть обусловлено определенными обязательствами, которые фиксируются в Докладе РГ («переговорные» требования).

3. Запросы отдельных стран-членов РГ, явно выходящие за рамки обязательств многосторонних торговых соглашений ВТО (требования «ВТО+»): присоединение к «необязательным» соглашениям по правительственным закупкам, гражданской авиатехнике, унификация внутренних и внешних цен на энергоносители, отмена экспортных пошлин и т.д.

Весной 2002г. на 14 и 15 заседании РГ прошло обсуждение первого проекта Доклада Рабочей группы по присоединению России к ВТО. Этот документ, подготовленный Секретариатом ВТО, аккумулирует результаты продолжающихся с 1995г. переговоров по изучению торгового режима России и его совместимости с нормами ВТО. За эти годы российской делегацией было представлено в Секретариат ВТО около 200 аналитических документов, более 1000 нормативно-правовых актов на английском языке.

В дек. 2002г. состоялось 16 заседание РГ, на котором было начато рассмотрение второй редакции проекта Доклада. По итогам этой сессии, в которой принял участие зампреда правительства России А.Л.Кудрин, было принято решение об интенсификации переговорного процесса. В марте-апр. 2003г. состоялись 17, 18 и 19 официальные заседания РГ, посвященные обсуждению второй редакции проекта Доклада. По сложившейся практике они сопровождались многосторонними встречами по сельскому хозяйству, энергетике, тарифным квотам на мясо, услугам, ТБТ/СФС, а также серией двусторонних переговоров по тарифам и услугам.

8-10 июля прошло 20 официальное заседание Рабочей группы, где был согласован порядок дальнейшей работы по третьей редакции проекта Доклада. В этот же период состоялись многосторонние консультации по валютному регулированию и телекоммуникациям, а также двусторонние переговоры по доступу на рынки товаров и услуг, ряду системных вопросов. 21 авг. состоялись неофициальные консультации Председателя РГ с заинтересованными странами-членами ВТО по формату проведения следующей РГ. В этот же период прошли двусторонние переговоры по тарифам и услугам.

В сент.-окт. 2003г. состоялись серии двусторонних переговоров в столицах с ключевыми партнерами России (ЕС, Китай, Япония и США). В Брюсселе 7 окт. прошла очередная встреча министра Г.О.Грефа с комиссаром ЕС по торговле П.Лами, в ходе которой обсуждались наиболее актуальные проблемы двусторонних переговоров. 16 окт. в Москве состоялись встречи П.Лами с М.М.Касьяновым и Г.О.Грефом.

28-30 окт. прошло 21 заседание Рабочей группы, на котором были рассмотрены 9 обновленных

разделов проекта Доклада и итоги законодательской работы в России. В этот же период прошли многосторонние консультации по телекоммуникациям и банковским услугам, тарифным квотам, изъятиям из РНБ в торговле услугами и сельскому хозяйству. Также были проведены серии двусторонних переговоров по доступу на рынок товаров и услуг, а также системным вопросам. Следующее заседание РГ запланировано на конец янв.-начало фев. 2004г.

Координация процесса присоединения возложена на Комиссию правительства РФ по вопросам ВТО, которую возглавляет зампредела правительства А.Л. Кудрин. В ее состав входят представители всех ветвей госвласти и общественных организаций. Руководителем российской правительственной делегации на переговорах по присоединению к ВТО назначен замминистра экономического развития и торговли М.Ю.Медведев.

В марте 2003г. прошло 13 заседание Комиссии по ВТО, где были рассмотрены вопросы о состоянии и основных задачах по продвижению переговорного процесса, приняты решения о продолжении работы по приведению российского законодательства и ведомственных нормативных актов в соответствие с нормами и правилами ВТО. Также проблемы присоединения были рассмотрены Советом безопасности. 16 июля проведена Коллегия министерства по итогам переговорного процесса по присоединению к ВТО.

22 июля 2003г. состоялось заседание правительства Российской Федерации, посвященное рассмотрению вопроса «О результатах очередного раунда переговоров по присоединению России к ВТО и перспективах переговорного процесса». С конца июля Рабочая группа Государственного совета Российской Федерации по вопросу присоединения России к ВТО ведет подготовку Доклада с участием регионов для его рассмотрения на заседании Госсовета.

С 2000г. в Госдуме при Комитете по экономической политике и предпринимательству работает Экспертный совет по законодательству во внешней торговле и иностранным инвестициям с целью выяснения мнений органов, общественных организаций, научных и деловых кругов в этой сфере с учетом требований ВТО, а также координации законодательской деятельности, связанной с присоединением России к ВТО.

Распоряжением правительства России от 08.08.01г. № 1054-р (в редакции Распоряжения от 21.06.02г. № 832) был утвержден План мероприятий по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с нормами и правилами ВТО, предусматривающий разработку ряда законопроектов, принятие которых позволит в целом решить проблему адаптации нормативной правовой базы положениям ВТО. В их числе — новая редакция Таможенного кодекса, проекты новых законов «О валютном регулировании и валютном контроле», «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», «О таможенном тарифе», а также внесение поправок к законам по производству и обороту алкоголя, а также ряду других проблем.

К концу 2002г. были приняты законы из этого перечня: «О техническом регулировании», пакет

законов в области охраны прав интеллектуальной собственности и т.д. В мае 2003г. принята новая редакция Таможенного Кодекса.

Проводится экспертиза регионального законодательства и ведомственных актов на предмет их соответствия нормам ВТО, разрабатываются новые международные соглашения, регулирующие вопросы, вытекающие из присоединения России к ВТО.

На регулярной основе проходят консультации российской делегации с представителями государств-членов ЕврАзЭС и ряда стран СНГ, в ходе которых обсуждается проблематика их присоединения к ВТО. На заседаниях Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне Глав государств 13 мая 2002г. и 26 апр. 2003г. приняты решения о направлениях совершенствования взаимодействия стран ЕврАзЭС на переговорах по присоединению к ВТО.

В 2003г. в рамках работы Группы экспертов высокого уровня по формированию Единого экономического пространства России, Белоруссии, Казахстана и Украины, был проведен сравнительный анализ позиций стран «четверки» на переговорах по присоединению к ВТО. Эти результаты будут использованы для согласования переговорной позиции как в рамках работы по ЕЭП, так и при координации процесса присоединения к ВТО заинтересованных сторон.

В 2000–03гг. минэкономразвития провел около 500 встреч по обсуждению российской позиции на переговорах с различными союзами экспортеров, импортеров и объединениями товаропроизводителей. Регулярно проводятся консультативные встречи с Российским союзом промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палатой и другими объединениями деловых кругов, представителями научных и общественных организаций.

В итоге только за 2002–03гг. проведено свыше 90 региональных конференций «Россия, ВТО и интересы российского бизнеса» во всех федеральных округах и более чем в 30 субъектах Федерации, организованные минэкономразвития при участии Комитетов Госдумы, РСПП, ТПП и региональных администраций и законодательных органов.

За последние два года при участии научных и деловых кругов подготовлено более десяти коллективных исследований, посвященных оценке социально-экономических последствий присоединения России к ВТО. На их основе готовятся рекомендации для правительства Российской Федерации по минимизации возможных негативных последствий присоединения и совершенствованию взаимодействия с ВТО с целью наиболее эффективного использования преимуществ членства в этой организации.

Россия не готова присоединиться к ВТО на любых условиях. Потенциальные обязательства по всем параметрам присоединения (тарифы, обязательства в области сельского хозяйства, доступ на рынок услуг, системные вопросы) будут основываться на реальном положении в экономике и перспективах ее развития, обеспечивать необходимую защиту национальных производителей при сохранении адекватной конкурентной среды. Основные направления подготовки к присоединению к ВТО объективно совпадают с проводимыми в стране реформами, что предусмотрено среднесрочной Программой социально-экономического развития России на 2003–05гг.



## Россия в СНГ

Присоединение России к договоренностям последних туров переговоров, прошедших в ВТО, укрепит внешнеторговые позиции России и, в итоге, законодательство страны, административные правила, техника и практика государственного регулирования всего комплекса внешнеэкономических связей будут выведены на современный мировой уровень.

Присоединение России к ВТО будет способствовать укреплению стабильности, предсказуемости и открытости внешнеторгового режима России, на недостаточность которых приходится слышать жалобы не только со стороны внешнеторговых партнеров России, но и экспортеров и импортеров в самой России.

Присоединяясь к ВТО, России предстоит взять на себя ряд обязательств, содержащихся в договоренностях ВТО, но вместе с обязательствами Россия получит и права, которые позволят защитить внешнеторговые интересы России на мировом рынке и откроют путь к тому сложному процессу, который получил название «интеграция в мировое хозяйство». Переговорный процесс по обсуждению и согласованию условий вступления России в ВТО затянулся по субъективным причинам: нежелание некоторых стран-участниц ВТО предоставлять ряд преференций России.

С начала реформы организации внешнеторговой деятельности прошло время, однако, ни улучшения структуры экспорта и импорта, ни расширения объемов экспорта, ни повышения ее технического уровня, конкурентоспособности и качества не произошло.

Экспорт России значительно превышает импорт, и сальдо торгового баланса является положительным, что было достигнуто за счет преимущественно резкого сокращения так называемого централизованного импорта и увеличение экспорта сырьевых товаров, что позволило значительно ослабить нагрузку на расходную часть федерального бюджета. Удалось создать предпосылки для выхода в среднесрочной перспективе из тяжелейшего валютно-финансового кризиса.

На фоне положительных тенденций в развитии внешней торговли со всей очевидностью проявились и негативные стороны:

– экспорт России продолжает носить ярко выраженный сырьевой характер. На долю пяти товарных групп по данным Госкомстата России приходится 88,5% экспорта (минеральное сырье и топливо – 53,8%, металлы – 21,6%, химтовары – 7,2%, лесоматериалы – 4,3%, пищевкусовые товары – 1,6%). Произошло активное «вымывание» из структуры экспорта продукции машиностроения – ее доля упала менее чем до 8,9%, сократившись по сравнению с 1992г.;

– стабилизация и рост экспорта происходили, прежде всего, за счет роста его физического объема при заниженных (относительно уровня мировых цен) средних контрактных ценах. За период 1992-2002гг. среднегодовые темпы прироста физического объема экспорта составили по данным Госкомстата России 7,4%, средние контрактные цены снижались ежегодно на 8,5%;

– увеличение стоимостных показателей экспорта не сопровождалось адекватным увеличе-

нием валютных поступлений в доход государства, необходимых для восстановления экспортного потенциала не только отраслей обрабатывающей промышленности, и самого топливно-сырьевого комплекса, поставляющего на экспорт основной объем валютоемких товаров;

– в структуре импорта продолжает расти доля сельскохозяйственного сырья и продовольствия, увеличившаяся с 1992г. почти на треть и составившая в 2002г. – 21,9% (данные Госкомстата);

– выявилась незащищенность отечественных производителей от конкурирующей импортной продукции по широкому кругу товаров потребительского и производственного назначения, в то время как заметно возрос уровень дискриминации со стороны иностранных государств в отношении достаточно широкого перечня экспортируемой из России промышленной продукции, в результате чего страна не только ограничена в реальных возможностях поставок своих вполне конкурентоспособных новых товаров на западные рынки, но и потеряла прежние;

– на фоне «благополучного» состояния внешней торговли уже с 1995г. наметились нарастающие тенденции, что проявилось в снижающих объемах роста, прежде всего экспорта. Однако основной причиной, действие которой приобретает постоянный характер, является то, что в России исчерпаны экстенсивные факторы роста экспорта основных валютоемких товаров вследствие разрушающегося производственного потенциала топливно-сырьевых отраслей, которые требуют своевременного проведения технического перевооружения;

– сократился взаимный товарооборот России со странами СНГ.

На фоне общемировой тенденции к росту удельного веса внутрирегиональной торговли резким контрастом выглядит ситуация в СНГ. Доля стран СНГ во внешней торговле России из года в год снижается (с 36,4% в 1992 до 17% в 2002г.

Анализ опыта западноевропейской интеграции говорит о том, что основа интеграционных процессов складывается на микроуровне, в виде взаимовыгодного сотрудничества конкретных компаний, банков, финансово-промышленных групп, их совместных инвестиционных проектов, создания смешанных предприятий и т.п.

Деятельность СНГ до сих пор во многом сводилась лишь к принятию документов «на высшем уровне», выразивших некоторые общие пожелания и обычно остававшиеся на бумаге, никак не влияя на действительные отношения. Анализ последних лет делает мало перспективными надежды на превращение СНГ в настоящую интеграционную группировку. Более реальными выглядят возможности союза четырех стран (Россия, Белоруссия, Украина и Казахстан).

Основными торговыми партнерами России остаются страны дальнего зарубежья, которые занимают во внешнеторговом обороте около 80%, причем экспорт в эти страны значительно превышает импорт и сальдо торгового баланса является положительным.

Географическое распределение внешней торговли России. Основное место во внешней тор-

говле занимают страны Европы, по данным Госкомстата России — 70% товарооборота России. Экономика этих стран ввиду близости дополняет экономику России; на страны Азии (Китай, Япония и страны Тихоокеанского бассейна) приходится 20% товарооборота России. На страны Америки (США, Канада, страны Латинской Америки) приходится 10% товарооборота России, а на Австралию и страны Океании 1% товарооборота (данные Госкомстата России).

Современный внешнеторговый оборот России составляет 10% от уровня США, 14% от уровня Германии; 19% от уровня Японии и 36% от уровня Канады. В мировом табеле о рангах Россия переместилась с 10 места в 1992г. на 18 место в 2002г. Доля России в мировой торговле остается незначительной — на уровне 1,4%.

Внешняя торговля России по сравнению с другими странами находится на довольно низком уровне и не отвечает возможностям внутренней экономики, также как это имело место в СССР, когда по объему промышленного производства СССР занимал 20% от мирового производства, а его доля в международной торговле составляла 4%.

Наиболее показательным для характеристики экспорта является уровень поставки машин, оборудования и транспортных средств. В экспорте СССР за последние годы до его распада они составляли 16%, а в 70гг. превышали 20%, но уже тогда не соответствовали структуре производства в стране и были значительно ниже общемирового уровня. Кризис экономики, после распада СССР, разрыв большей части кооперационных связей между предприятиями бывших союзных республик, резкое ослабление взаимной торговли со странами, ранее входившими в СЭВ, в которые ранее поставлялось до трех четвертей экспортируемого оборудования и другие негативные факторы привело к резкому падению экспорта машинотехнической продукции, доля которой в экспорте России снизилась до минимальной отметки в 8,1% в 1995г. Машиностроительные предприятия, не находя сбыта своей продукции на внутреннем рынке, активно (самостоятельно и с привлечением внешнеэкономических объединений) стремятся на внешний рынок, и экспорт стал постепенно увеличиваться, и в 2002г. он превысил 9,2 млрд.долл. против 3,2 млрд.долл. в 1994г.

Анализ импорта машинотехнической продукции показывает, что его основу (половина всего объема) составляет продукция тяжелого и общего машиностроения, 25% приходится на изделия электроники и радиоэлектроники, по 10% — на автомобили и продукцию приборостроения.

Развитие росэкспорта машинотехнической продукции тормозят исчерпание экспортного потенциала отраслей, ориентированных на внешние рынки, неконкурентоспособность многих видов поставляемой техники; отсутствие финансовых возможностей у отечественных предприятий для коммерческих кредитов, содержание маркетинговых и сервисных служб, участие в рекламных кампаниях и выставках; слабая господдержка экспорта. К внешним препятствиям для нашего экспорта необходимо отнести и растущую конкуренцию с товарами из стран, входивших в СССР.

Доля гос. внешнеэкономических объединений  
системы МВЭС-минэкономразвития РФ  
во внешней торговле России, в млн.долл.

1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002

| Доля во внешней торговле РФ, в % | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Товарооборот                     | 8239 | 2997 | 1920 | 1605 | 864  | 551  | 599  |
| Экспорт                          | 6144 | 1857 | 944  | 644  | 503  | 378  | 415  |
| Импорт                           | 2095 | 1140 | 976  | 961  | 361  | 173  | 184  |
| Сальдо                           | 4049 | 717  | -32  | -317 | 142  | 205  | 231  |

Источник: отчеты о выполнении торговых соглашений и контрактов внешнеэкономических объединений, подведомственных МВЭС России (позднее МВЭСиТ РФ и Минэкономразвития России) за соответствующие годы

Для преодоления топливно-сырьевой направленности экспорта и улучшения структуры импорта в современных условиях необходимы меры государства по защите экономики страны, допускаемые международной практикой — совершенствование импортного тарифа, введение и ужесточение технических, экологических и санитарно-гигиенических требований к импортным товарам и усиление контроля за их соблюдением, субсидирование отечественных внешнеэкономических объединений и предприятий, создание импортозамещающих производств.

Жизнь требует повышения экспортного потенциала страны за счет увеличения экспорта наукоемких изделий, машин, оборудования, приборов, транспортных средств, готовой продукции, сокращения экспорта невозможных сырьевых ресурсов, увеличения экспорта изделий автопрома; повышения эффективности внешнеэкономических операций; сокращения импорта продукции, которую вполне могут производить промышленные и сельскохозяйственные предприятия России. Особую роль в увеличении комплектных поставок машинотехнической продукции за рубеж могут сыграть специализированные внешнеэкономические объединения. Необходимо, чтобы внешняя торговля страны соответствовала ее экономическому потенциалу.

## РФ в Западном полушарии

Пути противодействия ухудшению условий торговли России со странами Западного полушария должны представлять собой элементы общей долгосрочной программы развития экспорта продукции обрабатывающих отраслей, содержащих тем больше добавленной стоимости, чем более совершенным и технологичным является сам продукт. Эта программа должна представлять часть общенациональной стратегии внешнеторговой экспансии, которая должна рассматриваться в качестве важного элемента стратегии экономического развития страны. Некоторые элементы стратегии развития экспорта будут представлять собой специфическое явление, направленное на противодействие ухудшению условий торговли со странами ЗП, возникающему на основе интеграционных процессов и в результате создания АЛКА.

Для решения задач противодействия возможному ухудшению условий торговли со странами ЗП необходимо в значительно большей степени обеспечить включение России в мировую экономику. Это предполагает повышение конкурентоспособности российских товаров, главным образом, готовых изделий обрабатывающих отраслей и наличие равноправных условий доступа российских товаров и услуг на мировые рынки и справедливую за-

шиту внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции в соответствии с общепринятыми нормами международной торговли. Конкретные меры, которые могут противодействовать предполагаемому ухудшению торговли с упомянутыми странами, рассматриваются ниже.

*Облагораживание российского экспорта.* Подразумевается изменение его структуры в пользу увеличения доли продуктов обрабатывающих отраслей и уменьшения доли сырья и полуфабрикатов, хотя полуфабрикаты могут содержать во много раз больше добавленной стоимости, чем сырье. Облагораживание экспорта означает также изменение структуры экспорта обрабатывающих секторов в пользу увеличения доли высокотехнологичных продуктов и наукоемких производств, содержащих высокую долю стоимости, добавленной в процессе обработки. Это означает возрастание доли машинотехнической продукции в экспорте и предметов потребления длительного пользования производимых с использованием последних достижений современных технологий. Машинотехническая продукция занимает несколько процентов в российском экспорте в страны ЗП, предметы индивидуального длительного пользования практически отсутствуют.

Решение этой задачи видится как процесс структурной перестройки экономики на основе экономической политики (налоговой, кредитно-финансовой, инвестиционной) с использованием разнообразных стимулов и ограничений. Данный процесс должен являться результатом внутренней экономической политики и не входит в число конкретных мер противодействия возможному ухудшению условий торговли России со странами Западного полушария в результате образования АЛКА. Однако этот процесс является первостепенным в решении задач облагораживания российского экспорта вообще и той его части, которая направляется в страны ЗП.

Среди общих и типичных решений задач, направленных на обеспечение поставок на внешние рынки конкурентоспособных товаров обрабатывающих отраслей, выделяются традиционные методы: обновление производственной базы (оборудования и организации производства) на основе современных и совершенных технологий. Без обновления производственной базы многих обрабатывающих отраслей, без совершенствования и внедрения современных технологий мало результативными будут попытки использовать иные меры для защиты российских позиций на мировых рынках, в том числе и на рынках ЗП, где могут ухудшиться условия для российского экспорта готовых изделий в результате создания АЛКА. Этот процесс протекает в условиях создания крупных, в том числе транснациональных корпораций, путем концентрации капитала, концентрации и специализации производства и в результате использования наукоемких технологий. Производство современных и совершенных продуктов предполагает внедрение и использование высоких новейших технологий не только на крупных фирмах, но и на средних и мелких предприятиях. Все это требует крупных капиталовложений.

*Мировой рынок наукоемких товаров* оценивается примерно в 2500 млрд.долл. и постоянно возрастает. Во всем мире насчитывается порядка 50 макротехнологий (совокупность знаний, соответствующую

щего оборудования и производственных мощностей для выпуска изделий высоких технологий). **Россия может конкурировать по 15 технологиям из 50.** Число конкурентоспособных технологий может возрасти в связи с переориентацией российских научно-исследовательских центров ВПК на гражданские цели и в связи с повышением доли технологий двойного назначения. Однако для передачи технологий двойного назначения нужно использовать эффективные стимулы, что является задачей правительства и его промышленной политики.

Для относительно быстрого и эффективного производства конкурентных товаров может быть использован кластер (cluster – группа, блок, скопление, концентрация) – представляющий собой совокупность предприятий различных секторов производства и типов услуг, которые используются в той или иной стране для переработки различных ресурсов от сырья до конечного продукта, а также, чтобы получить исходный материал (сырье) для иных секторов и отраслей.

Создание и развитие кластера способствовало совершенствованию производства от сырьевых до конечных продуктов в разных странах и в различные периоды их истории, а также выходу этих стран на передовые позиции в мире по качественным характеристикам тех или иных товаров. Эти страны занимают лидирующие позиции по экспорту подобных товаров и их конкурентоспособности. **В России подобный кластер может быть создан на основе лесных богатств,** заготовки и глубокой переработки древесины и производства различного рода конечных продуктов (высококачественной отделочной доски, различных типов бумаги, картона и писчебумажных изделий, а также различных типов и сортов мебели). Высококачественное и массовое производство подобных товаров даст возможность привносить изменения в структуру российского экспорта и облагораживать его. **Можно говорить о наличии кластера в российской черной и цветной металлургии,** значительная часть продукции которой конкурентоспособна на мировом рынке и составляет значительную долю мирового производства и экспорта, в том числе и в страны ЗП.

Для завоевания своих ниш на рынках различных стран необходимо иметь также торговые марки (brand) с мировым именем, которые были бы узнаваемы везде. Таких **торговых марок**, подобных всемирно известным Nestle, Xerox, Sony, Philips, VW, Ford, LG, Fiat, Volvo, Microsoft, Nokia, Ericsson, IBM, Canon, etc, **обозначающих присутствие отдельных стран на мировых рынках, в России почти не существует** (за исключением военных, космических и сопряженных с ними). Создание подобных торговых марок должно стимулироваться с помощью рычагов экономической политики и быть ее приоритетами. Проведение такой политики не должно откладываться на какие-то сроки, т.к. для достижения ее положительных результатов требуется немалое время.

Торговые марки с мировым именем должны создаваться крупными российскими фирмами и служить как для внутреннего российского рынка, так и для внешнего, и быть торговыми символами конкурентоспособности страны. Россия может быть узнаваема за рубежом через свои товары, находящиеся на полках магазинов и в жилищах многих

людей. Эти товары должны широко рекламироваться в средствах массовой информации, особенно в странах ЗП, где знания о России у многих людей отсутствуют или сильно искажены.

Упомянутые направления повышения качества российских товаров, их конкурентоспособности на мировых рынках, создания и распространения их торговых марок постепенно может облагораживать российский экспорт, изменять его структуру в пользу значительного увеличения доли машино-технических и потребительских высокотехнологичных товаров длительного пользования.

*Вступление России в ВТО.* Практически все страны Западного полушария являются индивидуальными членами ВТО, а интеграционные региональные и субрегиональные группировки входят в эту организацию как коллективные члены и участвуют в переговорах о нормах и правилах международной торговли и мерах по их совершенствованию. Торговая политика всех членов ВТО находится в рамках действующих соглашений, подписанных в завершение Уругвайского раунда и при образовании ВТО, и решений, принимаемых на очередных конференциях на уровне министров. Для равноправных и стабильных условий торговли почти со всеми странами мира и успешного ведения двусторонних переговоров России необходимо присоединение к ВТО.

Вступление России в ВТО будет способствовать улучшению условий доступа российских товаров и услуг на внешние рынки, и в частности, на рынки стран ЗП. Это позволит российским компаниям, устранить оставшиеся с прежних времен дискриминационные подходы в отношении российского экспорта, лучше защищать свои интересы на внешних рынках и противостоять недобросовестной конкуренции, используя принятый в ВТО механизм разрешения споров. В настоящее время Россия, не являясь членом ВТО, не имеет доступа к упомянутому механизму разрешения торговых споров. Этот механизм достаточно эффективен, т.к. дает возможность не только оспаривать и отменять необоснованные ограничения, но и выполняет превентивную роль, удерживая торговых партнеров от неоправданных односторонних действий.

В случае вступления России в качестве полноправного партнера в ВТО создается возможность продвижения российских интересов при формировании международного торгового режима, который охватывает все новые сферы. При этом большое значение для России имеет совершенствование международных правил по антидемпингу, которые необходимо модифицировать таким образом, чтобы исключить возможность применения подобных мер для борьбы с законной конкуренцией. От указанных мер больше всего страдает российский экспорт конкурентоспособной продукции черной металлургии (прежде всего различные сорта проката). Вступление России в ВТО (но не любой ценой) разорвет упомянутый выше порочный круг, связанный с откладыванием подписания новых торговых соглашений между Россией и рядом стран Западного полушария, и обеспечит признание рыночного характера российской экономики со стороны ряда стран ЗП, еще не признавших его.

В то же время заявления любой страны о поддержке вступления России в ВТО нужно фиксировать в письменной форме, в особенности, во время встреч государственных деятелей и чиновников

высокого ранга. В противном случае, каждое из государств, с которым у России сложились торговые отношения, может тянуть и откладывать предъявление России своих требований по тем или иным позициям во взаимной торговле, чтобы вынудить ее принять выгодные для себя условия при дефиците времени перед подписанием соглашения. Поэтому в переговорном процессе, затрагивающем вступление России в ВТО, необходимо учитывать эту двойственность, особенно когда устные заявления не подкрепляются подписанием тех или иных документов. Страны ЗП могут быть заинтересованы во вступлении России в ВТО, но могут также предъявлять свои требования к доступу на российский рынок, в том числе и необоснованные.

Важным средством преодоления проблем в торговых отношениях России со странами ЗП является обновление и расширение договорно-правовой базы этих отношений. Многие действующие торговые соглашения были заключены еще во время существования СССР и не соответствуют современной экономической реальности как России, так и стран ЗП. Подписание новых соглашений идет очень медленно, оно сдерживается в связи с тем, что обе стороны ждут вступления России в ВТО. Между тем, ощущается насущная необходимость заключения торговых соглашений нового поколения, включающих положения о торговле услугами, о взаимном поощрении инвестиций, без которых трудно продвигать российскую машино-техническую продукцию. В настоящее время соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций подписаны только с 5 государствами ЗП, об избежании двойного налогообложения – с четырьмя (включая США и Канаду).

*Вступление в Межамериканский банк развития.* Одним из действенных методов преодоления негативных последствий для РФ образования АЛКА является проведение необходимых организационных, юридических и политических мероприятий, направленных на присоединение России к МАБР.

Актуальность этого вопроса предопределяется прежде всего тем важным местом, которое занимает МАБР в экономической жизни американского континента, прежде всего. Латинской Америки и Карибского бассейна. В процессе своей эволюции он превратился в крупнейший инвестиционный институт данного региона, осуществляющий долгосрочное финансирование проектов развития, в т.ч. реализуемых и в рамках интеграционных мероприятий.

За время своего существования с 1961г. МАБР предоставил кредиты странам ЛКА на 118,3 млрд.долл. и мобилизовал дополнительные ресурсы для реализации проектов общим объемом 281,7 млрд.долл. МАБР финансирует от 50 до 80% затрат на осуществление проектов в зависимости от уровня экономического развития страны – заемщика. Участники осуществления проектов отбираются по результатам тендеров, к которым допускаются компании только из стран-членов. Число контрактов, подписываемых ежегодно по проектам, финансируемых МАБР, 6 тыс., а их сумма -1,3 млрд.долл.

В деятельности МАБР принимают участие 26 региональных, в т.ч. США и Канада, и 20 нерегиональных членов, (главным образом, европейские страны). Каждое государство-член банка представлено в Ассамблее управляющих и имеет равное

право на участие в проектах вне зависимости от доли в уставном капитале. За время участия в банке с 1972г. нерегиональные члены экспортировали товары и услуги на объекты, финансируемые МАБР, на 15,2 млрд.долл. Окупаемость издержек, связанных со вступлением в банк, у различных стран-членов колеблется от 1,5 до 10 лет, составляя в среднем 3,2 года.

Результаты исследования «Целесообразность вступления РФ в Межамериканский банк развития», проведенного экспертной группой ИЛА РАН в 2002г., свидетельствуют о том, что вступление РФ в МАБР можно рассматривать как один из наиболее эффективных и низкзатратных шагов в направлении формирования новых горизонтов взаимодействия, обеспечивающих наши интересы и в более отдаленной перспективе.

По мнению авторов исследования, «для России ее участие в деятельности МАБР расширит возможности создания надежной базы для установления стабильных торгово-экономических отношений с 26 латиноамериканскими и карибскими странами-членами МАБР, поможет перейти от разовых сделок к устойчивому и долговременному торгово-экономическому сотрудничеству. Став акционером банка, РФ получит доступ к участию в крупных капиталоемких проектах, что будет способствовать росту ее несырьевого экспорта, возрождению промышленного потенциала».

Данный шаг не предполагает серьезной нагрузки на госбюджет РФ и обеспечивает экономическую отдачу в близкой перспективе, прежде всего, в виде дополнительных поставок техники, увеличения объемов консультационных и проектных услуг. Он способствует более полному использованию экспортного потенциала России благодаря преодолению барьеров неэкономического характера (в т.ч. невозможности участия в торгах по проектам МАБР). Для российских предприятий, помимо прямой выгоды от членства в МАБР, он будет означать дополнительный импульс к освоению современной практики внешнеэкономической деятельности, доступ к информации о перспективных для нас инвестиционных проектах МАБР и условиях их реализации. Кроме того, Россия сможет воспользоваться информационными каналами банка для пропаганды научно-технических достижений наших предприятий, проектно-конструкторских и исследовательских организаций.

В случае вступления России в МАБР наши компании получат возможность участия в тендерах на поставки товаров и услуг в широком спектре отраслей (в энергетике, транспорте, защите окружающей среды, санитарии, городском развитии, науке и технологии, социальных проектах, туризме).

Прогностические оценки упомянутого исследования ИЛА РАН показывают, что вступление в МАБР может способствовать на первом этапе (до 2010г.) предотвращению ослабления позиций РФ на рынке ЛКА и росту поставок машино-технической продукции и научно-технических услуг, ускорению, начиная с 2010г., темпов формирования условий и предпосылок, содействующих повышению объемов и диверсификации этих поставок, по мере расширения участия российских предприятий в тендерах по проектам МАБР. Наконец, присоединение к МАБР послужит созданию более устойчивой политической, институциональной и материальной базы взаимодействия на долгосроч-

ную перспективу, отсутствие которой обуславливает нестабильность и ограниченность торговых отношений России со странами ЛКА.

В перспективе роль МАБР как инвестиционно-го центра и двигателя интеграционных процессов в регионе будет, вероятно, повышаться. Конечно, возможная доля участия России в капитале банка не позволит ей оказать какого-либо реального воздействия на оперативную деятельность и стратегические направления политики МАБР. Однако вопрос должен решаться не с точки зрения престижности, а с учетом целесообразности, экономической эффективности, в рамках долгосрочной перспективы.

*Сотрудничество с Андской корпорацией развития.* Существенное значение для расширения деятельности российских предпринимателей на рынках андских стран может иметь сотрудничество с главным финансовым органом АСН – Андской корпорацией развития.

АКР – активно и успешно действующее финансово-кредитное учреждение, состав ее акционеров и масштаб деятельности постоянно расширяется. АКР финансирует национальные и многонациональные проекты в андских странах, предоставляет средства для оборотного капитала предприятий.

Активы АКР в 2002г. – 7,6 млрд.долл., а объем ее операций в 2001г. – 3,1 млрд.долл. Это наивысший показатель за всю историю существования корпорации (с 1968г.), несмотря на то, что 2001г. для мировой экономики был по существу кризисным.

Таким образом, АКР подтвердила свое значение в качестве антициклического фактора и важного источника финансирования андских стран. Ее доля в предоставлении кредитов международных финансовых организаций странам субрегиона в 2001г. – 61%. В том же году были завершены переговоры между АКР и Аргентиной, Испанией, Коста-Рикой, Уругваем, которые вступили в члены корпорации. Число ее акционеров достигло 16, включая 5 стран АСН, Чили, Бразилию, Мексику, Панаму, Парагвай, Тринидад и Тобаго, Ямайку.

В АКР, в отличие от МАБР, внерегиональные члены имеют право на получение кредитов от корпорации, являясь одновременно и донорами и заемщиками. Возможно, в будущем какая-то из крупных российских компаний, заинтересованная в ведении операций в зоне АСН, могла бы рассмотреть вопрос о покупке акций АКР, что позволило бы ей воспользоваться кредитами корпорации, которые могут превышать сумму подписки в 4 раза. (Устав АКР допускает участие не только государств, но и отдельных организаций или компаний в качестве внерегиональных членов). Следует отметить еще одну гипотетическую возможность получения российскими предприятиями кредитов АКР: к ее кредитным ресурсам допускаются организации и компании, расположенные в третьих странах, если в их деятельности заинтересованы одно или более государств АСН.

75% кредитов АКР – долгосрочные (на 5 и более лет), основные сферы кредитования – электроэнергетика, транспорт и связь, развитие банковской системы, обрабатывающая промышленность. Всего за годы своего функционирования АКР предоставила андским странам кредиты на сумму 25 млрд.долл.

В последнем десятилетии значительно возросли эффективность деятельности АКР, прибыли корпорации и ее международный авторитет. Повы-

сился рейтинг АКР как эмиссара ценных бумаг, что дало ей возможность беспрепятственного выхода на международные рынки капитала. В мае 2002г., несмотря на низкий спрос на латиноамериканские ценные бумаги, АКР разместила на европейских финансовых рынках облигации на 350 млн. евро благодаря высокому рейтингу, присвоенному ей ведущими международными рейтинговыми агентствами (категория А компаниями «Стандард энд Пуэрс» и «Фитч», и категория А3 компании «Мудис»). Все это произошло в сложной обстановке, когда экономический рост в Латинской Америке не достиг и 1%, а в главных мировых державах отмечалось замедление роста, что имело отрицательные последствия для регионального экспорта и для притока капиталов.

В условиях низкого экономического роста в регионе ухудшилось состояние государственных финансов, потребность в финансировании повысилась, а возможности сократились, особенно после кризиса в Аргентине и событий 11 сент. в США. Эти обстоятельства способствовали росту значения АКР для экономики субрегиона. АКР практикует использование схем совместного финансирования проектов, осуществляемых в рамках АСН, участие в которых могло бы облегчить экспорт российских товаров, необходимых для этих проектов.

Интерес АКР к сотрудничеству с Россией был продемонстрирован во время визита в нашу страну президента корпорации Энрике Гарсиа для участия в «круглом столе» на тему «Россия и страны Андского сообщества: перспективы развития торгового-экономического сотрудничества», организованном МИД РФ и Торгово-промышленной палатой РФ. Э.Гарсиа имел беседу с президентом ТПП акад. Е.М.Примаковым, замминистра экономического развития и торговли Р.Ф.Пископелем, замминистра иностранных дел РФ А.И.Денисовым, активно содействовал в ходе «круглого стола» деловым контактам между организациями и предпринимателями России и андских стран. В интервью журналу «Латинская Америка» Э.Гарсиа высказался за создание в будущем зоны свободной торговли между Россией и АСН, для чего необходимо расширять взаимные контакты в экономике, финансовой сфере, между предпринимательскими кругами, в частности, в рамках постоянно действующего форума «Россия – андские страны».

## Ростовары в Америке

**Перспективные товарные группы.** Одним из слабых моментов в деятельности российских экспортеров, проявляющихся в торговле в упомянутых странах, является недостаточное или откровенно слабое знание рынков, куда они поставляют свою продукцию. Изучение рынков, спроса и предложения на них тех или иных товаров, колебаний цен за предшествующие периоды на предполагаемые экспортные товары, должно стать предметом особого внимания и изучения экспортерами. Изучению и сопоставлению должны подвергаться качественные характеристики товаров, с которыми предстоит конкурировать, втискиваться на тот и или иной рынок и формировать свою собственную нишу на нем.

На основе изучения этих рынков должна строиться тактика проникновения на них. У экспортеров должно быть четкое представление о доступе

на рынок, а именно: об уровне тарифной защиты рынка, о возможности и практике применения нетарифной защиты, используемых в стране, в том числе использование антидемпинговых процедур и введения антидемпинговых и других запретительных тарифов. Необходимо также иметь ясность относительно возможности установления квот на импорт тех товарных групп, которые предназначены для экспорта из России. Крупные российские фирмы, имеющие свои представительства в этих странах, как правило, достаточно хорошо знают местный рынок для своих товаров. Они также знают своих конкурентов и их продукцию, их слабые и сильные стороны, а также могут сравнивать их с достоинствами и недостатками своих экспортных продуктов. Примером этому может служить рынок вертолетов в Латинской Америке.

В функции российских торгпредств и отделов торгового советника в российских посольствах должно быть включено изучение рынков в стране пребывания, в том числе, с помощью интернета. Прежде всего, должны изучаться рынки для реальных и потенциальных экспортных российских товаров, должны конкретно изучаться величина рынка (количество продаваемого товара или прогнозы на подготавливаемые к продаже новые группы), качество товара, цены на него и их колебания. Должны быть изучены поставщики и их количество (национальные и/или иностранные), доля их участия в ежегодных продажах.

Результаты этих изучений должны обновляться и быть всегда доступными для российских бизнесменов. В ежегодных отчетах торгпредств и отделов торговых советников об экономике и внешней торговле стран пребывания российских торговых миссий соответствующее место должно уделяться анализу упомянутых рынков. При этом объем отчета не должен возрастать, а перераспределяться в пользу упомянутого раздела и сокращения общих описаний или тех разделов состояния отраслей экономики, которые не имеют большого значения для российской торговли, ни в настоящем, ни в обозримом будущем. Иными словами, должны быть перераспределены акценты в работе торговых миссий за рубежом и, соответственно, в их отчетах.

*Создание совместных предприятий* в странах Западного полушария. Большое значение имеет предложение таких товаров, или с такими свойствами, которые возникают в результате внедрения новых технологий. Для этих групп еще не определен полностью размер рынка и не ясен размер тех товарных групп, которые будут вытеснены товаром с новыми свойствами. В качестве примера могут служить цифровые фотокамеры, которые вытесняют традиционные пленочные с использованием химических процессов. Подобные явления наблюдались и наблюдаются в текстильной и швейной отраслях. Однако экспорт российских товаров этих секторов в страны ЗП невелик.

Появление на рынке новых импортных товаров из малоизвестных стран всегда требует существенных рекламных затрат, а также нахождения местных торговых партнеров или представителей. Для этого требуется создавать совместные предприятия, осуществлять дополнительные капиталовложения, а также находить надежных партнеров. Даже конкурентоспособный товар трудно продать на современном рынке, насыщенном и пересыщенном разнообразными товарами, в том числе и в от-

носителю небольших странах Латинской Америки. Вначале для этого нужно убедить своих местных торговых партнеров, а потом довести до сведения покупателей. Эти тривиальные действия далеко не всегда представляются необходимыми и первостепенными для российских экспортеров, в том числе для тех, кто хочет пробиться на рынки ЗП. Российские экспортеры, которые пытаются продать тот или иной товар на зарубежном рынке, в том числе и в странах Америки, не прибегая к установлению доверительных взаимных долгосрочных связей с местным бизнесом, уподобляются уличным торговцам, которые живут только одним днем.

В истории экономических связей всех стран успешный экспорт многих товаров сопровождался экспортом капиталовложений, создавая во многих случаях необходимые условия для налаживания последующего производства, чему могут служить свободные экономические зоны во многих странах Латинской Америки. В российском экспорте данный процесс только обозначил это направление взаимодействия и развития торговли (отдельные сборочные предприятия в Латинской Америке). В условиях отдаленности стран АЛКА от России создание новых предприятий на основе капиталовложений может стать одной из важных форм российской торговой экспансии на континенте.

Этому будут способствовать соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения, подписанные между Россией и рядом стран ЗП.

Особое явление — экспорт штучных товаров большой стоимости, производство которых никогда не переносится из страны производителя. К этим товарам относятся энергетическое оборудование, крупные транспортные средства (пассажирские самолеты, вертолеты и теплоходы). Производство и поставка этих товаров осуществляется по заказу, который оформляется на основе торгов (tender/licitacion), а в ряде случаев принимается политическое решение. Российские фирмы, как и многие иностранные, для этих целей содержат свои конторы региональных представителей (например, «Энергомашэкспорт» — в г. Буэнос-Айресе, «Авиазапчастьэкспорт» — в г. Мехико и некоторые другие). Содержание региональных контор становится оправданным, когда реализуются первые крупные поставки оборудования или транспортных средств, нуждающиеся в техническом обслуживании и ведущие к установлению постоянных коммерческих связей.

В случае торговой экспансии России на рынки стран ЗП и поставки иных подобных товаров большой единичной стоимости, этот тип обеспечения и расширения связей (региональные конторы) должен быть использован в максимальном объеме. Однако для торговой экспансии на внешние рынки, в том числе и рынки ЗП, кроме решения проблем, упомянутых выше, необходимо создать систему поддержки российского экспорта товаров обрабатывающей промышленности.

Критериями для определения стран Западного полушария для российской торговой экспансии должны стать следующие: величина внутреннего рынка той или иной страны; наличие или возможности возникновения тарифных и/или нетарифных барьеров на пути российских товаров; желание властей развивать торговлю с Россией, кото-

рое может быть выражено в подписании новых торговых соглашений и/или признании рыночного статуса российской экономики; заинтересованность и желание влиятельных местных бизнесменов развивать торговое сотрудничество с российскими фирмами.

С точки зрения величины рынка для российских товаров, главное место принадлежит США и Канаде. Среди латиноамериканских стран следует выделить такие страны как Бразилия и Аргентина, а также страны Андского сообщества — Перу и Колумбию, а также Чили. Однако это не исключает возможность торговой экспансии в другие страны, в т.ч. и в те, которые в недалеком прошлом приобрели в основном советское оборудование. Развитие торговли и российский высокотехнологичный экспорт могут стимулировать инвестиционное и научно-техническое сотрудничество с крупными странами региона в различных отраслях (авиационной и космической, в телекоммуникациях, в развитии инновационных технологий в ядерной сфере, в т.ч. в рамках МАГАТЭ, в энергетике, транспорте).

Создание механизмов государственной поддержки экспорта. Негативным фактором воздействия на российский экспорт вообще, и в страны ЗП, в частности, является отсутствие кредитования экспорта и его страхования. В этих условиях российские экспортеры с самого начала находятся в невыгодном положении, особенно в случае поставок энергетического оборудования, т.к. конкуренты из других стран располагают долгосрочными кредитами под низкие % и могут поставлять свою продукцию в кредит. Страны, озабоченные продвижением своих товаров на внешние рынки, имеют соответствующие системы поддержки экспорта, например, Экспортно-импортные банки США и Японии.

В эпоху централизованной плановой экономики советские поставщики располагали долгосрочным и низкопроцентным государственным кредитом и могли продавать товары в кредит таким образом, что предоставляемый покупателю кредит был немного выше получаемого ими от государства. Таким образом, низкий уровень кредита и небольшая маржа обеспечивали конкурентоспособность различных продуктов в тот период, и главным образом, машин и оборудования.

Отсутствие в настоящее время эффективного механизма обслуживания российской торговли, существенно сдерживает развитие экспорта в страны Западного полушария. Использование американских и европейских банков для взаиморасчетов между фирмами удорожает финансово-кредитные услуги и ложится на стоимость российских экспортных товаров, понижая их конкурентоспособность.

В связи с этим, создание системы поддержки российского экспорта должно стать элементом торговой политики России, которая должна сыграть свою роль в осуществлении торговой экспансии на внешние рынки, в том числе на рынки Западного полушария. Система поддержки экспортеров будет противодействовать предполагаемому ухудшению условий торговли России со странами Америки в результате создания АЛКА. Создание подобной системы стало бы восстановлением имевшейся ранее положительной практики, и способствовало бы нормальной торговой экспансии России на рынки упомянутых стран.



Выделение на 2004г. на гарантии поставок промышленной продукции 500 млн.долл. представляет собой первый шаг в господдержке экспорта, но пока очень маленький. Для достижения реальных результатов в поддержке российских экспортеров нужно создать реальную госсистему, обеспеченную ресурсами, используя для этого уже существующие государственные кредитные учреждения, например, Внешторгбанк. Отсутствие данной поддержки затрудняет не только российский экспорт, но тормозит рост всей экономики страны.

*Использование свободных экономических зон.* Одним из методов расширения доступа российских экспортеров на рынки стран Латинской Америки могло бы стать использование свободных экономических зон (СЭЗ), действующих в основном в портовых городах Южной, Центральной и Карибской Америки.

В этом регионе насчитывается более 100 СЭЗ различных видов. Они специально предназначены для развития международной торговли и привлечения иностранных инвестиций в обход существующих барьеров, для создания благоприятных условий осуществления экспортно-импортных операций.

СЭЗ, действующие в ЛКА, предоставляют иностранным экспортерам и инвесторам большие возможности, используемые нашими предпринимателями в еще недостаточной мере. Их широкое освоение позволит российским экспортерам преодолеть негативные последствия создания АЛКА и во многих случаях получить свободный доступ на интегрирующиеся рынки, воспользоваться их преимуществами.

СЭЗ весьма разнообразны по характеру своей деятельности, но в целом их можно разделить на две основных разновидности: зоны свободной торговли и экспортно-производственные зоны. Зоны свободной торговли отличаются, прежде всего, наличием беспошлинного ввоза и вывоза товаров. Их функции сводятся главным образом к складированию, хранению, сортировке, упаковке товаров и их незначительной переработке с целью реэкспорта. Экспортно-производственные зоны сочетают в себе производственную и внешнеторговую функции. Они характеризуются наличием льготного налогового и таможенного режима, направленного на стимулирование экспортных производств.

Создание в СЭЗ постоянно действующих российских торговых и промышленных предприятий позволит им значительно облегчить доступ на рынки не только страны местонахождения, но и соседних государств и перейти от разовых сделок к систематическому освоению рынков ЗП.

Наибольший интерес для российских предпринимателей представляют свободные торговые зоны. Среди последних следует отметить Свободную зону Колон в Панаме, зону Пунта-Аренас в Чили, многочисленные свободные порты на островных государствах Карибского бассейна, зону Индекс в столице Никарагуа Манагуа, Манаус в Бразилии.

Складские комплексы, центры контроля качества и выставочные зоны, размещаемые в пределах данного вида СЭЗ, могли бы служить своеобразными дистрибуторными центрами по сбыту продукции в определенном регионе. О реальности данного варианта свидетельствует многолетний опыт деятельности в зоне Колон панамской компании «Моторес интернасьоналес» – агента российских заводов ВАЗ и КАМАЗ в странах Латинской Америки.

Вывоз товаров через СЭЗ должен осуществляться на основе тщательного анализа возможных рынков сбыта, соответствия экспортируемых товаров местным условиям и требованиям. Со временем важным направлением использования латиноамериканских СЭЗ российским бизнесом может стать налаживание собственного производства в экспортных производственных зонах в целях льготного доступа на рынки латиноамериканских стран, США и Канады (через СЭЗ Мексики и карибских государств).

СЭЗ стран Центральной Америки и Карибского бассейна, доля которых в общем числе действующих в ЗП превышает 50%, представляют собой удобный канал для доступа на рынки данного региона, пока еще слабо освоенного российскими экспортерами.

В СЭЗ Латинской Америки представлены сотни промышленных и торговых предприятий США, Западной Европы, Японии, Гонконга, Тайваня, Южной Кореи. Наряду с крупными компаниями в освоении латиноамериканских СЭЗ все более энергично действуют небольшие фирмы из латиноамериканских и других развивающихся стран, набирающих опыт зарубежного инвестирования.

Внимания российских компаний заслуживают в первую очередь свободные зоны Бразилии (Манаус, Макапа, Табатинга), Аргентины (Ла-Плата), Чили (СОФРИ), где можно было бы разместить предприятия по сборке на основе поставки российских узлов и компонентов энергосилового оборудования, автомобилей, троллейбусов, электромоторов, передвижных электростанций, навигационного оборудования для речных и морских судов и др.

Сотрудничество с региональными и субрегиональными интеграционными группировками. Анализ интеграции в ЗП свидетельствует о том, что создание под эгидой США ЗСТ Америк сопровождается сложными противоречивыми процессами, укреплением ряда существующих субрегиональных группировок и стремлением их членов диверсифицировать свои внешнеэкономические связи, ослабить зависимость от рынков США и ЕС.

Современная интеграция не обязательно ведет к абсолютному сокращению торговли с внерегиональными партнерами. Подобные исследования проводились в 90г. в отношении НАФТА, Меркосур и АСН, и во всех случаях рост взаимного товарооборота между странами-членами указанных торговых блоков сопровождался увеличением их торговли с третьими странами. В наибольшей степени это было характерно для АСН. В перспективе США, видимо, будут стремиться использовать АЛКА для повышения своей роли в решении вопросов безопасности на региональном уровне и для выработки совместно с латиноамериканскими странами общих подходов к ключевым мировым экономическим и политическим проблемам.

Однако было бы неверно недооценивать объективно существующих противоречий между США и их латиноамериканскими партнерами, которые будут подталкивать латиноамериканские страны искать альтернативы для создания известных противесов североамериканскому влиянию. По мере роста экономического потенциала латиноамериканских стран, прежде всего, крупнейших стран Южной Америки – Бразилии, Аргентины, Венесуэлы, Колумбии, Перу – будет крепнуть их стремле-



ние играть все более самостоятельную роль в мировой политике и диверсифицировать систему своих экономических связей. В этой связи можно предположить сохранение и даже усиление действий стран региона по координации своих позиций по международно-экономическим вопросам, главным образом, через механизмы Группы Рио, НАФТА, ЛАЭС, АСН, Меркосур.

Поэтому представляется целесообразным укрепление контактов с этими организациями для выявления общих интересов с Россией по вопросам международных экономических отношений. Эти контакты могли бы быть полезными для согласования позиций и последующего взаимодействия на международных форумах. Что касается торгово-экономических группировок (Меркосур и АСН), их страны-члены являются нашими основными торговыми партнерами. Их руководящие органы неоднократно заявляли о своем интересе к развитию отношений с Россией. Необходимо укреплять с этими организациями контакты, превратив их из спорадических в постоянные.

Возможной формой таких контактов может быть участие в них в статусе наблюдателя с использованием аппарата посольств России в Перу и Бразилии. Из других форм сотрудничества с интеграционными группировками в качестве основной следует отметить подписание рамочных соглашений, которые со временем по мере развития взаимных отношений будут наполняться конкретным содержанием. Кроме того, целесообразно продолжить практику рабочих встреч, существующую в отношении России с Меркосуром и АСН, проведения совместных семинаров и конференций, обмена информацией.

Подобные контакты помогут воспользоваться огромным объемом информации о состоянии внешнеэкономических связей стран-членов и регулировании этих связей, включая торговое и инвестиционное законодательство, о товарных потребностях и экспортном потенциале той или иной страны, основных компаниях-производителях и экспортерах и т.д.

Работа по налаживанию отношений с региональными экономическими группировками могла бы строиться на четырех важнейших направлениях: политическое взаимодействие по международным экономическим вопросам, включая общее регулирование российско-латиноамериканских экономических отношений; расширение сотрудничества по различным конкурентным направлениям с региональными группировками; содействие сотрудничеству на уровне предприятий, включая создание совместных предприятий, работающих на латиноамериканских рынках; установление контактов и развитие сотрудничества с отраслевыми региональными организациями в области инфраструктуры, промышленности, финансов. Особое значение может иметь сотрудничество с МАБР и Андской корпорацией развития.

Иностраный опыт противодействия негативным последствиям. Бурное развитие региональной интеграции с начала 90-х гг. XX столетия при одновременном нарастании процессов глобализации мировой экономики поставили перед Россией и другими странами-гигантами (Индия, Китай) и государствами второго эшелона (Нигерия, ЮАР, Индонезия и другие), которые по разным причинам оказались за рамками региональных зон сво-

бодной торговли новую проблему: как оградить свои интересы за рубежом и минимизировать угрозы, неизбежно возникающие для их позиций на обширных интегрированных рынках.

Иные побудительные мотивы использовать более широко внешний фактор у стран – активных участников региональных союзов. По большей части их поиски новых партнеров за пределами «своей» зоны объясняются стремлением ослабить асимметрию внутриблокового соотношения сил и увеличить долю, получаемую от интеграционного «пирога».

В условиях XXI в. традиционные средства: прямые инвестиции за рубежом, создание дочерних предприятий, открытие филиалов, и смешанных компаний оказываются недостаточными. И дело не столько в том, что интеграционные торгово-экономические блоки могут отгородиться от аутсайдеров более высоким частотом таможенных пошлин. Создатели АЛКА неоднократно подчеркивали, что зона свободной торговли от Аляски до Огненной земли не предусматривает введения дискриминационных пошлин для внерегиональных стран. Угрозы для аутсайдеров создаются, во-первых, тем, что обширные интегрированные экономические пространства притягивают потоки иностранных капиталовложений и, во-вторых, вследствие того, что производители стран-участниц интеграционных блоков имеют возможность быстрее наращивать свою конкурентоспособность, чем их соперники извне в результате получаемых преференций. К тому же им меньше приходится заботиться о правилах происхождения товара.

Использование традиционных средств внерегиональными партнерами дополняется двухсторонними соглашениями так называемого «второго поколения», которые, устанавливая режим свободной торговли, охватывают также такие сферы как инвестиции, услуги, интеллектуальная собственность, высокие технологии, миграции населения. Общее число такого рода преференциальных соглашений в мире уже приближается к 130, в том числе 30 подписано странами ЗП.

В силу того, что в мире сегодня есть две группы государств: участники региональной интеграции и страны аутсайдеры, возникло несколько моделей соглашений второго поколения. Это, во-первых, соглашения между страной-участницей и аутсайдером (например, Сальвадор – Панама), во-вторых, между интеграционным объединением и аутсайдером (ЕС – Чили), в третьих, между странами, принадлежащими к двум разным союзам (Мексика – Коста-Рика), в-четвертых, между двумя объединениями (ЕС – Меркосур). Заключение каждого из соглашений нового поколения потребовало длительных дипломатических усилий, измеряемых не месяцами, а годами.

Анализ этих соглашений позволяет охарактеризовать некоторые принципиальные подходы при подборе партнеров для свободной торговли. Это – значительная экономическая взаимодополняемость, устойчивое развитие при сравнительно высоких темпах роста, финансовая стабильность, приверженность демократическим ценностям. Не последнюю роль играют геополитические соображения. Особое значение придается подбору стран-союзников в регионе.

Проблема «региональная интеграция и интересы третьей стороны» обретает новую актуальность в связи с возможным вступлением в силу соглашения

по АЛКА 1 янв. 2006г. Авторы исследования о латиноамериканской интеграции пришли к заключению, что «новая латиноамериканская политика ЕС представляет собою стратегический ответ на вызовы создаваемые АЛКА». Разворот ЕС лицом к АЛКА произошел в середине 90г. и получил обоснование в документе «Европейский союз и Латинская Америка. Современное положение и перспективы более широкой ассоциации 1996-2000». С тех пор состоялись две встречи в верхах ЕС – АЛКА и подготавливается третья в 2004г., были подписаны соглашения второго поколения с Мексикой и Чили, заключено рамочное соглашение с Меросур (1995) и далеко продвинулись переговоры относительно создания трансатлантической зоны свободной торговли ЕС – Меркосур. По оценкам, выигрыш от межконтинентальной зоны для ЕС составил бы 6,2 млрд.долл., и для Меркосур – 5,1 млрд.долл.

Сравнительно скромный объем торгово-экономических связей России со странами Западного полушария делает особо актуальным принятие ею всех возможных мер и шагов по нейтрализации угроз российским позициям в регионе, порождаемых скорым вступлением в силу соглашения АЛКА. Поэтому при заключении новых торговых соглашений России со странами АЛКА и ее партнерами необходимо учитывать и использовать имеющийся опыт, накопленный этими странами в договорно-правовой сфере. Для этого есть благоприятный политический фон, поскольку в международных вопросах Россия находит общий язык с большинством государств ЗП.

Через два года ЗП может стать первым в мире регионом «сплошной интеграции». Это произойдет, если «строителям» Зоны свободной торговли Америк, оказавшимся в цейтноте, удастся успешно «разрулить» накопившиеся нерешенные проблемы и 34 государства подпишут, ратифицируют и введут в действие соглашение по АЛКА в запланированный срок, до 1 янв.2006г.

Учитывая макроэкономические характеристики АЛКА и тот факт, что ее лидером выступают США – единственная на сегодня супердержава, появление нового торгово-экономического объединения американских государств следует расценивать как масштабный прорыв в развитии региональной интеграции, который будет иметь далеко идущие геостратегические и геоэкономические последствия и затронет в той или иной степени интересы всех участников современной мирохозяйственной системы, включая и Россию.

Как представляется, наиболее вероятными являются два сценария дальнейшего развития событий. Первый – это формирование АЛКА в форме «союза союзов» (по крайней мере на начальном этапе ее деятельности), для которого характерен гибкий механизм функционирования, отсутствие жесткой регламентации и тем более наднациональных органов, сохранение за отдельными участниками и субрегиональными объединениями свободы маневра и возможности автономных действий в глобализирующейся мировой экономике. При таком сценарии ущерб для российских интересов будет минимальным и не исключено, что для России могут возникнуть возможности установления партнерских отношений с некоторыми участниками АЛКА, которые по примеру Мексики стремятся укрепить свои позиции за счет развития вне-региональных связей.

Второй вариант «пробивают» США при поддержке союзников и попутчиков из числа латиноамериканских стран. Свою стратегию они обозначают формулой НАФТА+ и ВТО+. По их замыслам, это означает, что соглашение по АЛКА должно явиться шагом вперед в расширении применения неолиберальных подходов и схем по сравнению с более ранними региональными и глобальными соглашениями по регулированию торгово-экономических отношений. Кроме того, решения, выносимые органами АЛКА, наделяются приоритетом в отношении любых решений на субрегиональном и двухстороннем уровнях. Второй вариант, который чреват для третьих стран гораздо большими осложнениями и угрозами, является более вероятным.

Для России потенциальные угрозы, связанные с АЛКА, преимущественно затрагивают три области ее взаимоотношений со странами Западного полушария. Во-первых, это ухудшение условий конкуренции. Практика региональной интеграции свидетельствует о том, что сама по себе отмена или снижение взаимных торговых и инвестиционных барьеров между странами-членами объединения способны существенно сократить присутствие на их рынках товаров из стран не входящих в ЗСТ. В данном же случае России придется вести конкурентную борьбу с североамериканскими ТНК, которые будут обладать преимуществами беспоплатного ввоза своих товаров и благоприятными условиями инвестиционной деятельности на огромном экономическом пространстве от Аляски до Огненной земли. Компании США намерены развернуть наступление в южном направлении после вступления в силу соглашения по АЛКА. Вместе с тем с новыми угрозами РФ может столкнуться на рынках США и Канады, куда после отмены пошлин и нетарифных барьеров начнут поступать дешевые латиноамериканские товары. Страны ЛКА намерены ускорить темпы своего развития за счет торговой экспансии на рынках США и Канады. В этих условиях традиционные слабости торгово-экономического присутствия России на товарных рынках ЗП (расширение торговли преимущественно за счет сырья и материалов с низкой степенью переработки при сокращении доли машин и оборудования, слабая вовлеченность в международную кооперацию, торговлю услугами, прямое инвестирование и т.д.) будут проявляться особенно наглядно. Россия рискует потерять латиноамериканские рынки или столкнуться с возрастающими трудностями при доступе и действиях на них. Не исключена возможность отката в военно-техническом сотрудничестве, могут остаться не реализованными перспективные проекты по инвестиционному и научно-техническому сотрудничеству. Для облагораживания своего экспорта, особенно продвижения машинотехнической продукции на североамериканском и южноамериканском направлениях, России потребуется приложить больше целенаправленных усилий. Определенный резерв времени для этого имеется, т.к. взаимные хозяйственные связи в рамках АЛКА, учитывая хронограмму отмены тарифов, далеко не сразу достигнут такого уровня, который создавал бы серьезные и тем более непреодолимые препятствия для развития связей между членами этого объединения и третьими странами, хотя соглашение по

АЛКА несколько сузит свободу их маневра в отношениях с внерегиональными партнерами.

Вторая область потенциальных осложнений и вызовов для России связана с возможными последствиями создания АЛКА для международных финансов. Как свидетельствует функционирование современной мирохозяйственной системы, мощные полюсы влияния обладают способностью притягивать иностранные инвестиции. АЛКА несомненно претендует на роль экономического полюса, способного развернуть на себя крупные международные финансовые потоки. В этой ситуации такие аутсайдеры, как Россия будут сталкиваться с новыми трудностями при привлечении инвестиций или проведении заимствований на международном рынке капиталов.

В-третьих, в дальнейшем необходимо учитывать характерные черты соглашения по АЛКА (НАФТА+), которое наделяет частные компании правом «тягаться» с правительствами стран-членов и добиваться от них угодных им решений. Вряд ли будет большим преувеличением заметить, что при желании подобного рода права открывают дорогу к «недобросовестной конкуренции».

Чтобы противостоять этим негативным явлениям для российского экспорта в страны ЗП, необходимо принятие целого ряда общих мер, направленных на развитие конкурентного производства, а также мер специфического характера, предназначенных для экспансии российского экспорта в страны ЗП. Эти меры ввиду ограниченности российских финансовых ресурсов должны быть избирательными, т.е. иметь четкий региональный аспект. В преодолении негативных последствий АЛКА следует ориентироваться в первую очередь на США, Канаду, а в Латинской Америке – Бразилию, Аргентину, Перу, Венесуэлу, а также Чили. Объектом приложения данных мер могли бы стать и некоторые малые страны, в первую очередь те из них, куда в последние годы поставлялись российская техника и оборудование.

В свете изложенного выше России необходима стратегия защиты наших торгово-экономических интересов в ЗП, которая объединяла бы усилия всех заинтересованных ведомств и представителей российского бизнеса и учитывала бы складывающуюся новую обстановку в этой части мира вследствие создания АЛКА. В основу такой стратегии, как представляется, должен быть положен ключевой тезис о том, что несмотря на географическую отдаленность от России, преобладающее влияние США в регионе и сравнительно скромный объем отношений со странами будущими членами АЛКА, у России есть в ЗП комплекс экономических и политических интересов, которыми нельзя пренебрегать. В арсенале средств противодействия негативным последствиям АЛКА для России одно из первых мест должно принадлежать двусторонним соглашениям второго поколения и активному использованию потенциала многосторонних форм сотрудничества со странами этого региона. Для такого сотрудничества могут быть использованы каналы ВТО, МАБР, АКР, Меркосур, АСН, Группы Рио. Перечисленные меры будут наиболее эффективными при условии интенсификации всей системы экономических отношений РФ со странами региона.

## Межамериканские связи

Интеграционные процессы, развивающиеся в Западном полушарии с конца 50гг., прошли два крупных этапа, отличающихся по масштабам, охвату стран, глубине, стратегии и стилю интеграции. На первом из них, начавшемся в 1958г. созданием ЗСТ стран Центральной Америки на основе «Договора Тегусигальпы», были образованы Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) в составе 5 центральноамериканских республик и Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ), объединившая Мексику и все независимые страны Южной Америки. Это были первые интеграционные союзы в развивающемся мире, целями которых было преодоление узости внутренних рынков, использование преимуществ крупномасштабного производства, стабилизация состояния внешнего сектора экономики, укрепление позиций Латинской Америки во взаимоотношениях с промышленными державами. Они действовали в рамках модели импортзамещающей индустриализации и высоких импортных тарифов для третьих стран, что противоречило общемировым тенденциям развития конкуренции и многосторонней либерализации торговли.

На этом этапе процессы интеграции охватили лишь Латинскую, и позднее, Карибскую Америку. США и Канада оставались от них в стороне и относились настороженно к попыткам своих южных соседей наладить взаимное сотрудничество.

После относительно быстрого развития взаимной торговли в начале 60гг. в ЛАСТ и ЦАОР возникли серьезные противоречия между участниками, наступил застой. Усилились различия между государствами в понимании целей интеграции, в национальной экономической политике, что привело к необходимости отложить выполнение таких амбициозных целей, как создание ЗСТ и общих рынков, осуществление мероприятий глобального и регионального характера. На рубеже 60-70гг. возникла тенденция к сотрудничеству в выполнении более ограниченных, конкретных целей, а также к образованию менее многочисленных субрегиональных группировок, объединивших страны, близкие по уровню экономического развития и географическому положению. В 1969г. возникли Андская группа (АГ) и Ла-Платская группа. На основе Ла-Платской группы позднее был создан Меркосур. ЛАСТ в 1980г. была реорганизована в ЛАИ, где отношения между государствами стали строиться главным образом на двусторонней основе, что было шагом назад по сравнению с ЛАСТ.

Кризис 80гг., спровоцированный мировым экономическим спадом и резким увеличением внешней задолженности региона, положил конец модели импортзамещающей индустриализации и заставил страны региона предпринять крупные структурные реформы для перехода к модели «открытой экономики», к которой их призывали ГАТТ, МВФ и МБРР.

Переход к новой модели развития в конце 80гг. совпал с наступлением качественно нового этапа развития интеграционных процессов в ЗП, их возрождения на обновленных концептуальных и организационных основах. В 90гг. в ЗП наблюдался настоящий интеграционный бум. Возникли новые интеграционные группировки, в том числе в Северной Америке, возродилась деятельность груп-

пировок, существующих с 60г., между ними укрепилась связь. Система субрегиональных союзов приняла современный вид. Были заключены десятки соглашений о свободе торговли и других формах сотрудничества между отдельными странами, между отдельными странами и группировками, между латиноамериканскими союзами и объединениями других регионов и континентов. Сотрудничество латиноамериканских стран поднялось на новый уровень в связи с образованием Группы Рио. Структура интеграционных связей чрезвычайно усложнилась. Возрождение и быстрое развитие интеграции в ЗП связано с тем, что государства региона рассматривали интеграцию как дополнительный способ ускорения процесса структурных реформ в эпоху высококонкурентной глобализации, путь к большему участию в мировой экономике, стимулированию инвестиций и экономического роста. Данный этап характеризуется рядом особенностей и изменениями в природе и стиле интеграции, обусловленными новым мировым и региональным политико-экономическим контекстом конца XX-начала XXI вв.

Следует отметить такие ведущие тенденции международного развития, как глобализация рынков, производства и инвестиций, регионализация, а также проведение неолиберальных экономических реформ, направленных на открытость национальных рынков, защиту конкуренции, дерегулирование экономической жизни в сочетании с развитием и укреплением демократических институтов. На новом этапе интеграции существенно изменились не только условия ее осуществления, но и концептуальные подходы к этому процессу, ее стратегия и ориентация. Если ранее она была ориентирована «вовнутрь», на регион, то теперь она направлена главным образом на мировой рынок, на создание условий для повышения конкурентоспособности национальных экономик и региональных объединений в мировом хозяйстве.

Теоретики ЭКЛАК выдвинули новое понимание региональной интеграции, которая представляет собой не альтернативу интеграции в мировое хозяйство, а наилучшую основу для развития связей Латинской Америки с другими районами мира. Большое влияние на новую концепцию латиноамериканской интеграции оказал принцип «открытого регионализма», положенный в основу АТЭС и поддержанный в ГАТТ, а затем и ВТО. Этот принцип предполагает региональное сотрудничество, основанное на низких таможенных барьерах и более открытое для мирового рынка.

Среди важнейших особенностей нового этапа интеграции следует отметить следующие.

– Изменение роли США: из внешнего фактора, противостоявшего региональной интеграции, которая развивалась лишь к югу от Рио-Гранде, они превратились в активный системообразующий элемент, объединяющий различные компоненты сложного механизма многосторонних и двусторонних связей. На основе инициативы Дж.Буша-старшего о создании ЗСТ ЗП, выдвинутой в 1990г., возникли тенденции к тесному взаимодействию всех латиноамериканских экономических группировок с США.

– Интеграционный процесс охватил все ЗП. Переговоры о создании общекирибской ЗСТ (АЛКА), ведущиеся систематически с 1994г. главами всех стран континента, включая США и

Канаду, превратился в важный фактор политической, социальной и экономической жизни государств региона. События 11 сент. 2001г., изменившие многие приоритеты политики США, казалось, могли затормозить создание АЛКА, тем более что предложения о переносе сроков выдвигались южноамериканскими странами в процессе переговоров. В действительности произошла активизация деятельности США по скорейшей реализации проекта, так как администрация Буша рассматривает данное торговое соглашение в качестве важного фактора безопасности страны, укрепления стабильности и лидерства США в мире. «Расширение международной торговли, – подчеркивалось в Законе о торговле 2002г., – имеет жизненно важное значение для национальной безопасности США, экономического роста и лидерства в мире. Стабильные торговые отношения способствуют безопасности и процветанию. Торговые отношения в настоящее время служат тем же целям, что и договора о безопасности во времена холодной войны, связывая страны рядом взаимных прав и обязательств», ст. XXI.

– Огромный прогресс достигнут в либерализации торговли в ЗП. Это была наиболее успешная среди проводимых в регионе структурных реформ. Она включала политику односторонней торговой либерализации, поощряемой многосторонними переговорами в рамках Уругвайского раунда ГАТТ. Средний уровень тарифов в регионе сократился к 2000г. до 10% против 40% в среднем в 80г.

– В связи с новыми тенденциями и изменением ориентации региональной интеграции ЛАИ стала терять свое былое значение основы данного процесса. После вступления Мексики в НАФТА, образования Меркосур и реорганизации АСН интеграционные процессы стран-членов ЛАИ происходят теперь в основном в рамках указанных группировок.

– Углубление интеграционных процессов во всех субрегиональных группировках. Наряду с ведением переговоров с США и другими странами НАФТА о создании АЛКА государства ЗП отнюдь не собираются отказываться от интеграции в рамках своих традиционных союзов, как это первоначально предполагали США, выдвигая инициативу общекирибской ЗСТ. В преддверии создания АЛКА во всех группировках форсируют завершение создания ТС и переход к общим рынкам. Более того, ведутся переговоры о создании нового крупного интеграционного объединения в Южной Америке – путем образования совместной ЗСТ между АСН и Меркосур.

– Одной из наиболее примечательных тенденций современного этапа стало образование двух полюсов и зон интеграции – северной и южной. Северная интеграционная зона формируется вокруг США и НАФТА, она включает центральноамериканские и карибские страны, в своих экономических связях традиционно тяготеющие к США. В последнем десятилетии значительно расширилось их сотрудничество с Мексикой, проявляющей возрастающую активность в этом регионе. Между Мексикой и ЦАОР подписаны соглашения о ЗСТ и взаимодополняемости экономик. Между КАРИКОМ и США с 1991г. действует торговое соглашение о преференциях, предоставляемых администрацией США карибским странам в рамках известной «Карибской инициативы» Рейгана.

Другая крупная интеграционная зона формируется в Южной Америке. Ее основой служит Меркосур, где лидерство принадлежит Бразилии. К этой зоне примыкают некоторые страны АСН, которое в целом занимает промежуточное положение между двумя зонами.

Эти процессы оказывают большое воздействие на развитие интеграции в рамках всего ЗП, а также на общую политико-экономическую ситуацию, соотношение сил на континенте. Бразилия, стремящаяся объединить вокруг себя все страны Южной Америки, в переговорах о будущей ЗСТ в Западном полушарии, отстаивает свой подход к интеграции, отличный от подхода США. Подобное развитие событий не только усиливает лидирующую роль Бразилии в Южной Америке, но и может иметь положительное значение для всех стран субконтинента, так как способствует интенсификации регионального сотрудничества и укреплению позиций стран Латинской Америки в переговорах с НАФТА и США.

— Заметным явлением в процессе интеграции в ЗП в 90гг. было заключение множества двусторонних так называемых «соглашений нового поколения». Наряду с либерализацией торговли товарами они предусматривали новые моменты по сравнению с договорами 60–80гг. — либерализацию торговли услугами, создание специальных механизмов для разрешения споров, поощрение взаимных инвестиций. Наибольшее количество таких соглашений подписали Мексика и Чили.

— Начиная с соглашения о присоединении Мексики к ЗСТ США–Канада, все более частыми становятся соглашения типа Север–Юг, тогда как на первом этапе интеграции ее фокус концентрировался на отношениях Юг–Юг. Главная цель подобных соглашений — поиски новых рынков для регионального экспорта и привлечение дополнительных капиталов и технологий. Участие Чили, Мексики и Перу в Организации Тихоокеанского экономического сотрудничества преследует те же цели.

— Углубление интеграции привело к развитию, наряду с такими традиционными формами сотрудничества, как расширение взаимной торговли, новых форм, прежде всего укреплению политико-экономического взаимодействия, координации макроэкономической политики. Существенно продвинулись вперед кооперация в области финансов и инфраструктуры, основы которой были заложены в 60–70гг. Результатом развития политического сотрудничества стало укрепление системы региональной безопасности. Наиболее заметными явлениями в этом смысле стали прекращение военных конфликтов в Центральной Америке, преодоление традиционных противоречий между Аргентиной, Бразилией и Чили благодаря интеграции в рамках Меркосур. Расширилось финансовое сотрудничество между странами-членами интеграционных союзов через посредство региональных банков развития. Значительное развитие получила система органов интеграционных союзов.

Второй этап развития интеграции в ЗП близится к завершению. Успешное окончание переговоров о создании общекинтинентальной ЗСТ будет означать начало новой фазы интеграционного процесса, многие основные тенденции которого будут определяться развитием и интересами США.

Для всех стран ЗП 2001–05гг. являются переходным периодом, когда они должны одновременно

участвовать в многосторонних переговорах в рамках ВТО (раунд Доха), в континентальных и субрегиональных переговорах, а также в переговорах с внерегиональными партнерами (Меркосур–ЕС).

Наиболее сложную проблему данное сочетание представляет для стран Латинской Америки, особенно малых и бедных, которые должны мобилизовать финансовые и кадровые ресурсы, чтобы одновременно вести эффективные переговоры по стольким направлениям.

Многосторонние переговоры в ВТО имеют большое значение для континентального интеграционного процесса. Латиноамериканские страны стремятся получить доступ на рынки тех товаров, где они имеют сравнительные преимущества, но где в течение десятилетий существует протекционизм. Главную проблему для стран региона во всех этих переговорных процессах составляет международная торговля с/х товарами, условия которой дискриминируют латиноамериканские страны. Последние выражают озабоченность и недовольство тем, что они активно освобождают свои рынки от всех барьеров, а развитые страны нарушают принципы свободной конкуренции, применяют незаконную торговую практику и препятствуют полному включению развивающихся стран в мировую экономическую систему.

Свободная общекинтинентальная торговля открывает новые возможности и существенные выгоды, но рыночный механизм имеет тенденцию к неравномерному их распределению. Латиноамериканские страны ставят вопрос о необходимости дополнения договора об АЛКА компенсационными механизмами для ослабления этой неравномерности, подобно региональному и социальному фондам, действующим в Европе. По мнению исполнительного секретаря ЭКЛАК Хосе Антонио Окампо, «в целях развития необходима гибкость в выполнении общих правил АЛКА, осуществление активной политики развития производства с целью повышения конкурентоспособности, использование движения капиталов в качестве инструмента макроэкономического регулирования. Кроме того, необходимы новые, амбициозные инициативы, например, создание специальных интеграционных фондов, механизмов повышения мобильности трудовых ресурсов».

Международные и общекинтинентальные переговоры представляют собой фактор, усиливающий заинтересованность государств региона в интеграции и стимулирующий их деятельность, направленную на ее укрепление и углубление. Латиноамериканские страны ясно понимают, что эффективность указанных переговоров зависит от единства их позиций на основе крупных интегрированных рынков.

Целью четырех основных субрегиональных экономических союзов (АСН, Меркосур, Кариком и ЦАОР) является создание общих рынков, и в преддверии образования АЛКА они вынуждены форсировать движение к общим рынкам и к завершению формирования таможенных союзов как необходимому шагу в этом направлении.

Эти процессы происходят в условиях, не благоприятствующих интеграции. В 2002г. ВВП региона сократился на 0,5% после ряда потрясений, затронувших Аргентину и Бразилию и периода низких темпов экономического роста в 1998–2001гг., составивших в среднем 1,7%, а в расчете на душу на-

селения ВВП упал ниже уровня 1997г. Это дало основание многим аналитикам говорить о «потерянном десятилетии» по аналогии с «потерянным десятилетием» 80гг., когда латиноамериканская экономика испытала глубокий кризис. За последние 5 лет экономический рост в странах ЛКА был наименьшим из всех крупных регионов мира, в результате чего увеличилось отставание в развитии от передовых стран. Ослабление экономической активности в большинстве стран региона привело к сокращению внутрирегиональной торговли на 16%.

События последнего десятилетия показали, что интеграция, несмотря на высокую динамику и большие достижения 90гг., не стала серьезным антициклическим фактором, напротив, ее развитие носит проциклический характер и она сама становится жертвой спада. По сравнению с предыдущими периодами экономических кризисов, в 1998-2003гг. спад в интеграции не был тотальным, в некоторых случаях (в АСН и ЦАОР) в отдельные годы внутрирегиональная торговля увеличивалась более высокими темпами, чем торговля с третьими странами.

Примечательно, что латиноамериканские страны не потеряли веру в необходимость интеграции и продолжали напряженную работу по сотрудничеству во многих областях. Существенный прогресс был достигнут в переговорах о пограничном развитии, о сотрудничестве в социальной сфере, в вопросах региональной безопасности. В дек. 2002г. страны АСН и Меркосур после семилетних переговоров подписали рамочное соглашение о создании совместной ЗСТ к концу 2003г.

Значение нового объединения будет связано не только с либерализацией торговли в масштабе целого южноамериканского субконтинента (возможно подключение к ЮАЗСТ Гайаны и Суринама). Не меньшее значение имеет укрепление позиций южноамериканских стран в международных переговорах, прежде всего, с США.

Следует ожидать, что выполнение этих преимущественно геополитических задач будет наталкиваться на противодействие со стороны Вашингтона и потребует от южноамериканских стран политической воли и решимости в защите своих коллективных интересов.

Движение к углублению интеграции предполагает решение таких задач, как либерализация торговли услугами, либерализация движения капиталов и рабочей силы, координация экономической политики, институциональное развитие, более тесное политическое сотрудничество. Движение капиталов в Южной Америке уже в основном либерализовано. Существенное продвижение вперед отмечено в последние годы в области координации макроэкономической политики. Интерес к этой теме был вызван такими факторами, как успехи макроэкономической координации в ЕС, необходимость выравнивания макроэкономических условий в латиноамериканских странах в связи с перспективой реализации проекта АЛКА и вопросом о степени готовности отдельных стран к участию в данном проекте. Главным фактором явилось понимание того, что современные условия торговых и финансовых рынков, как региональных, так и международных, ограничивают эффективность чисто национальных ответов на глобальные вызовы. В ситуации растущей торговой и финансовой

взаимозависимости индивидуальные решения проблем кризиса без согласования с партнерами по торгово-экономическим союзам не дают положительных результатов.

Важным фактором макроэкономической устойчивости является стабилизация колебаний цен и обменных курсов. Они способствуют долгосрочным торговым отношениям и растущей торговой взаимозависимости. Вместе с тем это сложные проблемы, которые обычно решаются на наиболее продвинутых этапах интеграции. Идея введения единых валют уже обсуждается в Меркосур и АСН, но при нынешнем уровне взаимной торговли до решения этой проблемы еще далеко.

Дальнейшее развитие региональной интеграции требует также решения ряда институциональных вопросов, что имеет особенно важное значение для малых стран. Рост взаимной торговли и инвестиций невозможен без соблюдения законов и правил, механизмов разрешения торговых споров и уважаемого всеми сторонами арбитражного суда.

В мире существует две модели институциональных структур интеграции — межправительственная (минималистская) и наднациональная (или максималистская). При первой из них процесс интеграции основан на взаимодействии между правительствами, а интеграционным институтам делегируется мало полномочий. Они представляют собой технические агентства, обслуживающие страны. Крупные страны фактически имеют право вето и это часто ведет к невыполнению соглашений. При наднациональной модели правительства стран-участниц интеграции передают широкие полномочия наднациональным органам, которые играют стратегическую роль в процессе интеграции, опираясь на установленные законы и правила.

В ЗП процессы интеграции развиваются на базе как межправительственной, так и наднациональной модели. В НАФТА с самого начала страны-члены приняли решение о том, что это будет строго торговое соглашение и что межгосударственные институты будут сведены к минимуму. Другим примером минималистской модели является Меркосур, несмотря на то, что это таможенный союз, который в будущем может превратиться в общий рынок. Слабость институциональных механизмов этого союза стала очевидной в связи с трудностями, возникшими при введении ЕВТ, недостаточным прогрессом в отмене тарифных барьеров.

АСН, ЦАОР и Кариком по примеру ЕС создали разветвленную сеть национальных органов. Тем не менее, некоторые из действующих институтов не имеют достаточно законных полномочий для противостояния интересам отдельных стран и предпринимательских групп. Слабым местом в институциональной структуре большинства объединений являются суды, которые должны улаживать споры. В ЦАОР только 3 страны ратифицировали статут о Суде. Несмотря на многочисленность интеграционных соглашений в ЗП, только 3 из них имеют процедуры решения споров — НАФТА, АСН и Меркосур. Наиболее часто данный механизм применяется в АСН.

Большие задачи стоят перед субрегиональными группировками в социальной сфере, где пока еще сделаны первые робкие шаги. Ждут своего решения проблемы миграции, которые в силу своей сложности постоянно откладываются на будущее.

При нынешних темпах снижения тарифов в

континентальной торговле, по оценке МАБР, к 2005г. 80% от всей торговли в рамках ЗП будет полностью либерализовано, а основные трудности в переговорах о дальнейшей либерализации будут касаться 10% внутриконтинентальной торговли. Это в основном с/х товары и продукция автомобильной промышленности.

Можно ожидать, что внутриконтинентальная торговля будет развиваться с разной степенью интенсивности в Северной зоне интеграции, включающей НАФТА, Центральную и Карибскую Америку, и в Южноамериканском субрегионе. Страны Южной Америки, прежде всего, государства Меркосур, традиционно менее связаны с рынками Севера, их экономики менее взаимодополняемы с США. В отличие от Мексики, Центральной Америки и стран Карибского бассейна, где в промышленности преобладают макиладорас – сборочные предприятия, составляющие часть производственных структур США, а в с/х – продукты тропического земледелия, страны Южного конуса со своей продукцией, зачастую однотипной с товарами северных стран не имеют однозначно благоприятных перспектив для их реализации в США и Канаде. Кроме того, географическая отдаленность от североамериканских рынков снижает выгоды от либерализации этих рынков

Поэтому следует ожидать, что темпы роста внутриконтинентальной торговли в южной зоне будут меньшими, и вытеснение третьих стран с рынков Юга будет в результате создания АЛКА менее интенсивным. Отсюда можно сделать вывод о большей перспективности для России южноамериканского направления внешней торговли, в первую очередь со странами Меркосур и нового создающегося объединения ЮАЗСТ в случае его создания.

В товарной структуре экспорта будет увеличиваться доля легкой промышленности. Особенно значительным будет рост экспорта текстиля из стран Центральной Америки и Карибского бассейна. Следующими статьями латиноамериканского экспорта, удельный вес которых возрастет после создания АЛКА, по мнению экспертов МАБР, будет продукция пищевого сектора, в частности, мясо, сырьевого компонента (металлоизделия, нефтехимия), а также сырьевые товары.

Что касается экспорта США в страны Латинской Америки, его рост, будет связан не столько со снижением тарифов, тарифы в торговле США с Латинской Америкой уже низкие, сколько с ростом инвестиций США в данный район. Улучшение инвестиционного климата в Западном полушарии, и в частности в Латинской Америке, значительно повысит конкурентоспособность этих районов в привлечении иноинвестиций, и этот фактор может негативно сказаться на интересах России.

В отношении условий допуска российских товаров на рынки стран Западного полушария можно с уверенностью утверждать, что они ухудшатся вследствие усиления конкуренции со стороны стран-членов АЛКА, ожидаемого повышения их доли на этих рынках на 5-10%, а также новых инвесторов, привлеченных в ЗП из других регионов мира. Важным фактором ухудшения доступа на рынки ЗП может стать распространение на весь континент внетарифных ограничений и законов, действующих в США в отношении антидемпинговых процедур, технических стандартов, соблюдения трудовых и экологических законодательств.

## 10 лет НАФТА

Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), в которую вошли США, Канада и Мексика, представляет собой региональное интеграционное объединение, по многим экономическим параметрам приблизительно равное или сопоставимое с Европейским Союзом, или превосходящее его. Договор о его создании вступил в силу 1 янв. 1994г. Подписанием Договора о свободной торговле и его вступлению в силу, предшествовал многолетний переговорный процесс между упомянутыми странами. Многоотомный договор содержит описание целей и общих принципов функционирования НАФТА, а также конкретных механизмов реализации поставленных задач для устранения торговых и инвестиционных барьеров и обеспечения свободного движения товаров, услуг и капиталов через границы упомянутых стран.

Каждая из стран-участниц, вступая в НАФТА, преследовала свою цель. США рассчитывали с помощью улучшения доступа на внешние рынки укрепить свои конкурентные позиции на них. НАФТА представляет собой первый шаг на пути американской стратегии создания Зоны свободной торговли Америк (АЛКА) от Аляски до Огненной Земли. Цели Канады в этой интеграции связаны с решением задачи повышения конкурентных позиций своих товаров на рынках своих соседей и решением некоторых социальных проблем. Цели Мексики состоят том, чтобы с помощью НАФТА ускорить реформы и темпы экономического роста и модернизировать страну и укрепить позиции на внешних рынках в условиях глобализации.

Страны-члены НАФТА имеют неодинаковый уровень экономического развития, различный экономический вес в рамках данной ассоциации, особую специализацию в производстве и во взаимной торговле. Наибольшее влияние НАФТА оказывает на экономически менее развитого члена – Мексику, которой уделяется особое внимание.

Согласно упомянутому Договору, процесс либерализации экономических отношений с целью обеспечения свободного движения товаров, услуг и капиталов в географических рамках данной ассоциации, предусматривает ликвидацию почти всех торговых и инвестиционных барьеров во взаимной торговле в течение 15 лет. Кроме того, устанавливается единый внешний тариф на различные товарные группы, а либерализация осуществляется поэтапно. В договоре также были оговорены списки исключений и по срокам введения нулевого тарифа и отмены всех ограничений с учетом особенностей каждой страны, уровня «уязвимости» ее производителей. Введение нулевого тарифа было разбито на четыре этапа: с 1 янв. 1994г.; через 5 лет; через 10 лет и через 15. Немедленному освобождению от таможенных тарифов подлежало 80% мексиканского экспорта в США и Канаду и 42% экспорта США и Канады в Мексику. Через 5 лет 60% внутрizonальной торговли должно осуществляться на беспошлинной основе, а с 2004г. этот показатель определен в 99%. Самые так называемые «чувствительные» продукты освобождаются от таможенных пошлин к концу пятнадцатилетнего срока, а отдельные товары еще позднее.

Большая часть таможенных тарифов была элиминирована со вступлением в силу данного договора и в первые 5 лет его существования. Вступле-



ние в силу упомянутого договора означало устранение или ограничение квот в торговле на те или иные продукты. Согласно статьям упомянутого договора, США сразу же устранили квоты для экспорта мексиканского и канадского текстиля, а также 45% мексиканского текстиля и одежды оказались освобождены от американских тарифов.

В 2001г. 70% стоимости импорта США не подвергалось обложению таможенными пошлинами. Для импорта из региона этот показатель составил 79%, а для Мексики он был равен почти 87%. Средневзвешенный импортный тариф США (эквивалент *ad-valorem-EAV*) в 2000-01гг. был 1,64%, в то время как для Латинской Америки он снизился с 0,87% до 0,60%. *EAV*-средний тариф, представляет собой % от сопоставления объема собранных пошлин с величиной всего импорта США. Для Мексики этот показатель был значительно ниже – 0,18%. Это означает, что импортные пошлины выполняют определенную протекционистскую роль, но не фискальную. В то же самое время, характерным явлением для таможенной политики является повышение уровня таможенных тарифов по мере увеличения степени обработки продуктов и возрастания добавленной стоимости импортируемых товаров.

С 1 янв. 2003г. почти все продукты с/х в торговле между тремя странами НАФТА освобождаются от таможенных тарифов и тарифных контингентов. Вместе с тем, отдельные продукты (фасоль, кукуруза, сахар, порошковое молоко), остаются под защитой таможенных пошлин до 1 янв. 2008г.

США довольно широко используют нетарифные барьеры для защиты своего рынка (санитарные и фитосанитарные нормы, технические стандарты, статьи внутреннего законодательства и антидемпинг). Использование нетарифных барьеров имеет негативные последствия не только для Мексики, и в ряде случаев для Канады, а также для других стран, жалобы которых рассматриваются во ВТО.

Характерным признаком снижения таможенных тарифов в рамках НАФТА является асимметричный характер данного явления, предусмотренного настоящим договором. США и Канада снижают пошлины на товары мексиканского экспорта раньше и более быстрыми темпами, чем Мексика на американские и канадские товары. Таким образом, Мексика получала известное преимущество в рамках НАФТА в первые годы экономической интеграции с США и Канадой.

Процесс экономической интеграции в рамках НАФТА существенно отличается от интеграции в рамках Европейского Союза, в котором используются средства бюджета этого объединения для подтягивания экономически менее развитых стран, в частности, для развития инфраструктуры. В рамках же НАФТА используется компенсационный механизм асимметрии таможенных тарифов в пользу Мексики.

Договор НАФТА также способствует процессу интеграции в сфере услуг (финансовый сектор, торговля, транспорт, коммуникации, здравоохранение и коммуникации) и в вопросах охраны интеллектуальной собственности. Он устраняет препятствия для деятельности частного капитала и защищает частных предпринимателей в «инвестиционной деятельности, относящейся к торговле» и защищающие «права на интеллектуальную собст-

венность, относящуюся к торговле» (патенты и торговые марки). Однако следует подчеркнуть, что в открытии национальных финансовых центров предусматривались отсрочки. При этом не снимаются ограничения на инвестиции в мексиканскую нефтяную промышленность.

### Успехи Мексики

Последнее десятилетие XX в. характеризуется проростом прямых иностранных инвестиций в экономику Мексики. В 1990-94гг. их среднегодовой объем составил 5430 млн.долл.; а в 1995-99гг. – 11184 млн.; в 1999г. – 12478 млн.; в 2000г. – 14192 млн.; в 2001г. – 24731 млн. В 2002г. указанные инвестиции сократились до 13626 млн.долл. в результате стагнации североамериканского рынка и ревальвации мексиканского песо. Рост указанных инвестиций осуществлялся за счет североамериканских и канадских, доля которых в 1994г. составила 50%, а в 2000г. возросла до 79% их годового объема.

Изменилась структура иностранных инвестиций в 2002г.: сократились инвестиции в предприятия-макиладорас (*maquiladoras*) в результате переноса их работы в страны Азии с более низкими ценами рабочей силы. Возросли инвестиции в сектор услуг, главным образом, в сектор финансовых услуг, за которым следовал транспорт и связь, а также розничная торговля. Следует подчеркнуть, что в 1994г. только 1% активов мексиканской банковской системы принадлежал иностранным банкам, а в 2001г. иностранные банки уже владели 90% всех банковских активов Мексики. Этот процесс еще в большей степени укрепил господствующее положение США в НАФТА и в регионе в целом. Макиладорас (*maquiladoras* – исп.) – предприятия, построенные в северной приграничной зоне Мексики, как правило американскими фирмами, имеют специальный статус, закрепленный законодательно. Они производят сборку и производство товаров на основе узлов и комплектующих поступающих из США. Эти импортируемые комплектующие и узлы освобождены от таможенных тарифов, но вся продукция упомянутых предприятий должна экспортироваться. Макиладорас создаются в тех секторах экономики, где требуются большие затраты ручного труда (швейная и обувная отрасли, а также некоторые сектора электротехники и электроники и т.п.). На упомянутых предприятиях в июне 2003г. было занято 1081 тыс.чел. В Мексике цена рабочей силы (зарплата) в несколько раз ниже, чем в США.

Североамериканское соглашение о сотрудничестве в сфере трудовых отношений в рамках НАФТА обязывает подписавшие его страны улучшать условия труда, уровень жизни, защищать права трудящихся. В соглашении предусмотрено трехстороннее сотрудничество при переговорах с предпринимателями и соблюдения трудовых прав работников. Однако нет единых трудовых стандартов для всех этих стран.

Североамериканское соглашение об экологическом сотрудничестве в рамках НАФТА направлено на повышение мексиканских экологических стандартов. Параллельно действует двусторонняя американо-мексиканская Комиссия приграничного экологического сотрудничества, которая утверждает инфраструктурные проекты, покрываемые кредитами и грантами Североамериканского банка развития.



В процессе разработки, обсуждения и подписания НАФТА в каждой из стран-участниц проходили важные политические дискуссии относительно полезности и выгоды подписания упомянутого договора и участия в данном интеграционном процессе. Оппозиционные силы в этих странах пытались противостоять и воспрепятствовать подписанию и ратификации НАФТА. Однако, официальные власти во всех странах-участницах сумели получить большинство в законодательных органах власти при ратификации этого договора, понимая, что сама НАФТА объективно рождает новые проблемы.

В 1995г. в Мексике имел место глубокий экономический кризис, сопровождавшийся падением производства, и вызванный бегством капиталов из страны. По данной проблеме было много критических заявлений и спекуляций со стороны мексиканских и иностранных экономистов относительно роли НАФТА в этом процессе. Вместе с тем, партнеры Мексики по НАФТА не допустили ее падения в пропасть, т.к. не были в этом заинтересованы, и предоставили ей вместе с международными финансово-кредитными институтами и некоторыми другими странами крупные стабилизационные займы. Проведенная девальвация мексиканского песо, а также ряд изменений в законодательстве страны вместе с предоставленными извне финансовыми ресурсами способствовали преодолению кризиса к 1997г.

Создание и функционирование НАФТА было направлено, прежде всего, на развитие торговли между странами-участницами. В 1994-2001гг. НАФТА оказала существенное влияние на динамику, структуру и географическое распределение внешней торговли стран-участниц, и в особенности, Мексики. Экономика США и Канады срастались на протяжении длительного времени и представляли собой своеобразный комплекс. Договор НАФТА его расширил и законодательно закрепил, что дало новый толчок процессу углубления интеграции.

Все страны-участницы НАФТА увеличили свою торговлю, в том числе, взаимную торговлю. Ведущая роль США в этом интеграционном объединении очевидна: в 1990г. доля этой страны в совокупном экспорте данных государств была 71%, Канады – 24% и Мексики – 5%. Однако, весь экспорт Канады и Мексики развивался более высокими темпами, чем американский. В результате, доля США в совокупном экспорте трех стран сократилась до 66,8% в 1995г. и до 64,3% в 2001г. Доля Канады возросла, но незначительно с 24% до 25% в 2001г. Наиболее динамичным был экспорт Мексики: его доля возросла с 5% до 10% и 15,4%. Подобное явление наблюдалось и во внутризональном экспорте. Темпы роста всего экспорта Мексики, и в особенности внутризонального, возрастали значительно быстрее североамериканского, канадского и всего экспорта указанной группировки. В результате, мексиканский экспорт в господствующей степени стал сориентирован на НАФТА, и главным образом, на США.

В импорте каждой из стран-участниц наблюдался рост его объемов, а также доли НАФТА. Доля США в совокупном импорте трех стран сократилась с 78% в 1990г., до 76,5% в 1995г. и 67% в 2001г.; доля Канады сократилась с 17,5% до 16,3% и до 12,5%. В свою очередь, доля Мексики возрос-

ла с 4,5% до 7,2% и до 10,8%, соответственно. Во взаимном импорте эта тенденция была менее заметна, так как в 2001г. было отмечено обратное явление: сокращение доли торговли между этими странами, возникшее в результате падения объема американских капиталовложений в производственной сфере (макиладорас). Таким образом, еще раз проявилась господствующая позиция американской экономики и ее доминирующая роль в НАФТА. В целом, внутризональная торговля развивалась более быстрыми темпами, чем вся совокупная торговля этих стран.

В связи с интеграционными процессами в рамках НАФТА, представляется показательным сопоставление динамики торговли Мексики и всего региона (33 страны). Это сопоставление показывает, что в 1994-2001гг. экспорт Мексики в денежном выражении имел более высокие темпы роста, чем экспорт всего региона (14,7% и 9,1%, соответственно). При этом, за указанный период доля этой страны в экспорте региона возросла с 34% до 48%. Аналогичное явление наблюдается при сопоставлении темпов роста импорта Мексики и всего региона (13,3% и 8,9% соответственно). Доля этой страны в импорте всего региона также возросла с 39% до 52%. В то же время, высокие темпы роста экспорта и импорта всего региона в значительной степени были определены участием в нем Мексики. Характерно, что эти же показатели стран региона, подсчитанные без ее участия, были равны 5,4% и 5,3%, соответственно.

Опережающие темпы роста экспорта Мексики по сравнению со всем регионом имели место как по сырьевым товарам (7,5% и 6,2% соответственно), так и в еще более высокой степени по промышленным группам (16% и 10,1%). Эти же показатели стран региона, подсчитанные без участия Мексики, для экспорта сырья и промтоваров были 5,9% и 5,1%, соответственно, а для импорта – 6% и 5,5%.

Динамичный экспорт сырья из Мексики имел место благодаря росту поступлений от нефти и нефтепродуктов и частично от агропродуктов. Ускорение экспорта промтоваров страны было достигнуто за счет продуктов с высокой степенью обработки и длительного пользования.

Сравнение импортных потоков выявляет ту же тенденцию: темпы роста импорта сырьевых товаров Мексики были 10,6%, а региона – 7,2%. Динамика импорта промышленных изделий характеризовалась ростом в 15,2% и 9,8%, соответственно. Это было достигнуто в результате роста импорта инвестиционных товаров, олицетворяющих технический прогресс.

Изменения в структуре экспорта и импорта достаточно убедительно прослеживаются при анализе торговли промтоварами. Они разбиты на четыре группы: промтовары на основе сырья, низкого, среднего и высокого технологического уровня. Сопоставления экспорта и импорта указанных групп товаров Мексики и Латинской Америки выявляют определенные тенденции, которые в значительной степени отражают интеграционные процессы в рамках НАФТА.

Участие промышленных товаров на основе сырья во всем экспорте Мексики значительно ниже, чем в регионе в целом, и чем в регионе без участия этой страны. Темпы роста экспорта промышленных товаров Мексики на основе сырья в 1994-

2001г. опережали темпы роста подобных товаров всей Латинской Америки и региона, исключая Мексику, были равны 10%, 5,8% и 5,1%, соответственно. Эти показатели говорят о том, что Мексика в значительной степени определяет общую тенденцию регионального экспорта протмтоваров на основе сырья, несмотря на то, что в ее экспорте эта доля снижается.

Аналогичные или похожие процессы наблюдаются при сопоставлении экспорта товаров различного технологического уровня этой страны и всего региона. Доля протмтоваров всех технологических уровней в экспорте Мексики превышает долю этих же товаров в экспорте всего региона, и в особенности, этого же региона взятого без Мексики. Кроме того, относительно высокие темпы роста экспорта протмтоваров различного технологического уровня всего региона в значительной степени определяются участием Мексики. Весьма важную роль в этом экспорте играют предприятия-макиладорас (maquiladoras), на долю которых приходилось 40% всего экспорта.

Доля импорта протмтоваров на основе сырья имеет тенденцию к снижению в Мексике и во всем регионе, хотя в регионе, взятом без Мексики, этот показатель не сокращается, а остается на определенном уровне. Это говорит о том, что Мексика в значительной степени определяет общую тенденцию снижения доли регионального импорта протмтоваров на основе сырья, несмотря на то, что в ее импорте эта доля снижается, а темпы ее роста остаются более высокими, чем в других странах региона.

Темпы роста импорта мексиканских протмтоваров различного технологического уровня опережают аналогичные показатели Латинской Америки и всего региона, взятого без Мексики. Такое же явление наблюдается при сопоставлении доли участия этих товаров в импорте упомянутой страны и всего региона. Импорт протмтоваров различного технологического уровня всего региона в значительной степени определяется тенденциями мексиканского импорта.

Географическое распределение экспорта Мексики также претерпело существенные изменения. Значительно возросла доля США в мексиканском экспорте: значительный скачок наблюдался в 1990-94гг., а последующий рост до 2001г. был плавным. Однако эта тенденция еще в большей степени подтвердила, что экспорт Мексики ориентирован в преобладающей степени на США, на долю которых в 2001г. пришлось 89% всей его суммы в денежном выражении. Доля всех остальных регионов в экспорте Мексики значительно сократилась.

Менее значительные колебания наблюдались в географическом происхождении импорта, хотя и здесь роль США достигла трех четвертей и претерпела некоторые конъюнктурные колебания, например, в 2001г в результате сокращения прямых иностранных инвестиций в производственной сфере. Существенно сократилась доля мексиканского импорта из ЕС. Некоторые сокращения и колебания в мексиканском импорте претерпела доля Латинской Америки. Доля Японии сокращалась до 1998г., однако потом появилась противоположная тенденция. Доля Азии в данном импорте возрастала и достигла в 2001г. 1/10 его части.

Динамичное развитие торговли между Мексикой и США, в частности, протмтоварами среднего и высокого технологического уровня, имело место

благодаря внутрифирменным поставкам, на долю которых приходится более всей торговли между Мексикой и США. Североамериканские корпорации, имеющие свои предприятия в США, располагают филиалами в Мексике. Между ними осуществляется торговля узлами, комплектующими и готовыми изделиями.

Интеграция в рамках НАФТА способствовала развитию торговли, специализации производства и внедрению передовых технологий в различных секторах мексиканской экономики. Однако результаты интеграции представляют собой многостороннее и, в ряде случаев, противоречивое явление.

Как критики НАФТА, так и ее защитники, используют различные критерии для ее оценки. Существенную роль играют интересы тех или иных социальных групп, выражаемые их критиками или защитниками. Большинство критиков делает упор на обострение социальных и экологических проблем, возникших, по мнению этих критиков, в результате действия НАФТА. Однако реальные экологические и социальные проблемы (уменьшение реальной зарплаты; рост безработицы, в том числе некоторое сокращение занятости на предприятиях-макиладорас; возрастание разрыва в уровне доходов между богатыми и бедными, и т.п.) не столько связаны с функционированием НАФТА, сколько с иными социально-экономическими процессами или политикой правительств. В то же время устранение протекционистских барьеров в торговле неизбежно ведет к разорению и/или вытеснению слабых конкурентов с рынка со всеми негативными для них последствиями, которые являются имманентными для рыночной экономики.

Вступление в силу НАФТА и ее развитие оказали наиболее существенное воздействие на торговлю Мексики со странами ЕС. Однако, в марте 2000г. Мексика и ЕС подписали широкое торговое соглашение, которое охватывает торговлю товарами, включает вопросы политики в области конкуренции и решения споров, а также правила, регулирующие торговлю услугами, инвестиции и вопросы интеллектуальной собственности. Данное соглашение было выработано на основе юридических документов, подписанных в 1997г., которые позволили провести необходимые переговоры (Соглашение об экономической ассоциации, Соглашение о согласии и Соглашение о кооперации между Мексикой и Европейским союзом и его членами — Acuerdo de Asociacion Economica, Acuerdo de Concertacion Politica y Acuerdo de Cooperacion entre Mexico y la Union Europea y sus miembros)

В соответствии с упомянутым договором устанавливается зона свободной торговли, предусмотренная в рамках статьи XXIV ГАТТ 1994г., которая охватывает 95% двусторонней торговли, и статьи V Общего соглашения о торговле услугами. В соответствии с упомянутым соглашением, оно вступает в силу в 2003, однако, устанавливаются переходные периоды для протмтоваров и признаются различия в уровнях развития между договаривающимися сторонами. Поэтому доступ протмтоваров на рынки друг друга устанавливается асимметричным: Мексика получает преференциальный режим для своих протмтоваров на рынки ЕС с 1 янв. 2003г., в то время как процесс постепенного понижения таможенных тарифов для европейских промышленных товаров на рынок Мексики продлится

до 1 янв. 2007г. Вместе с тем, понижение и устранение таможенных пошлин на продукты сельского хозяйства продлится до 2010г.

Соглашение о торговле услугами охватывает все сектора за исключением аудиовизуального, морского каботажного и воздушного транспорта. Морской транспорт и кредитно-финансовые услуги считаются «чувствительными секторами». Соглашение устанавливает календарь будущей либерализации, в том числе установлен срок в 10 лет для полной либерализации в торговле услугами между Мексикой и ЕС. В то же время в данном соглашении отсутствуют ясные положения, касающиеся субсидий, монопольной практики и временных таможенных пошлин.

Соглашения между ЕС и Мексикой может быть рассмотрено как своеобразный противовес Соединенным Штатам в борьбе за расширяющийся рынок Мексики. Однако первые результаты воздействия данного соглашения на торговлю между Мексикой и ЕС и в рамках НАФТА можно будет оценить через 3-5 лет после его вступления в силу.

### Россия – Мексика

Рынки стран Америки различны по своей величине, структуре спроса и доступа на них различных товаров и услуг со стороны торговых контрагентов. В 2002г. на рынки стран Западного полушария пришлось 7,1% российского экспорта и 11,9% импорта. При этом доля США и Канады составила 3,8% по экспорту и 6,9% по импорту. На долю Латинской Америки пришлось 3,3% российского экспорта и 5% импорта. Сальдо торгового баланса России со странами Америки было положительным и в 2002г. составило 2076 млн.долл. Положительное сальдо торговли с Латинской Америкой было 1203 млн.долл., а с США и Канадой – 873 млн.долл.

Основным направлением торговли России в ЗП является североамериканское (США, Канада и Мексика), на которое приходится более половины российского товарооборота со странами ЗП. Российская заинтересованность проистекает из желания импортировать необходимые инвестиционные товары, а также из возможностей объемного североамериканского рынка, способного поглотить конкурентоспособные российские товары.

Хотя относительные объемы торговли со странами ЗП невелики, по ряду товаров эти страны занимают важное место в российской торговле и весьма важны для российских производителей и потребителей. В страны ЗП направляется существенная доля минеральных удобрений, энергоносителей (главным образом нефти и нефтепродуктов), черных металлов и изделий из них, цветных металлов (главным образом алюминий и изделия из него). Однако экспорт российского машиностроительской продукции в 2002г составил всего около 3%. В то же время страны ЗП стали основными поставщиками на российский рынок некоторых с/х и продовольственных товаров (из Латинской Америки): бананы, сахар-сырец, растительное масло, апельсиновый сок, живые цветы. Российский импорт машин и оборудования из стран ЗП (Северной Америки и частично из некоторых наиболее крупных стран Латинской Америки) в 2002г. составил 26% всего объема импорта из этих стран.

Договорно-правовая база торгово-экономического сотрудничества представлена документами, подписанными между СССР и Мексикой в 70 и

80гг., в том числе и торговым соглашением, подписанным в 1973г. В 90гг. были обновлены и подписаны ряд соглашений по расширению базы экономического сотрудничества между Россией и Мексикой. Однако подписание соглашения о торговле и экономическом сотрудничестве было отложено и с учетом ведущихся переговоров с ВТО. Был подготовлен и согласован целый ряд новых соглашений (О поощрении и взаимной защите капиталовложений, Об избежании двойного налогообложения и др.), которые парафированы или готовы к подписанию, но не подписаны.

Торговое соглашение между СССР и Мексиканскими Соединенными Штатами представляет собой типовое рамочное соглашение, принципиальную статью которого составляет положение о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования. В то же время доступ на мексиканский рынок определяется Законом о внешней торговле. Законом о таможене, а так же регламентами к упомянутым законам.

Для товаров из стран с режимом наибольшего благоприятствования действуют следующие пошлины:

- беспошлинно ввозятся товары, попадающие под почти треть таможенной номенклатуры (отдельные виды машин и оборудования, некоторые виды полуфабрикатов и сырья, используемых в тяжпроме); сырьевые товары и полуфабрикаты – 5%;

- полуфабрикаты, используемые в нефтехимической, фармацевтической, металлургической, кожевенной и пищевой промышленности, а также прокат и удобрения – 10%; компоненты и части для транспортных средств, оптические приборы – 15%.

Запретительные пошлины применяются на ввоз готовых автомобилей и сахара. Нетарифные ограничения используются редко. В административном порядке введены минимальные цены на некоторые продукты металлургической промышленности. Против ряда российских товаров металлургической промышленности применяются антидемпинговые пошлины, что противоречит режиму наибольшего благоприятствования, закрепленному в межправительственном Торговом соглашении.

Ограничения доступа российских товаров на мексиканский рынок коснулись горячекатаного и холоднокатаного стального проката в рулонах и не в рулонах различной толщины. Размер антидемпинговых пошлин варьируется в пределах от 30% до 88%, а срок действия составляет 5 лет. Первые антидемпинговые пошлины на указанные товары начали вводиться в 1998г.

Антидемпинговые процедуры по отношению к российским товарам являются более жесткими, а вводимые антидемпинговые пошлины являются более высокими, чем на товары из других стран. Это связано с тем, что официальные мексиканские органы власти относят Россию к категории стран с «централизованно планируемой экономикой». Решение вопроса о признании рыночного характера российской экономики со стороны мексиканских властей, несмотря на все старания российской стороны, может представлять собой весьма длительный процесс. Это связано с тем, что некоторые критерии определения экономики в качестве рыночной могут трактоваться весьма субъективно.

Вопросы развития экономических связей между Россией и Мексикой обсуждаются также на заседаниях Российско-Мексиканской смешанной

комиссии по экономическому, торговому, научно-техническому сотрудничеству и морскому судоходству. Однако ее заседания проводятся нерегулярно (в 1998г. и 2002г.) и носят консультативно-информативный характер.

Анализируя торговлю России и Мексики следует отметить, что статистика внешней торговли этих стран дает совершенно несопоставимые данные внешнеторгового оборота, где величины экспорта и импорта, взятые по отдельности, отличаются в десятки раз. Доля этой страны в российском экспорте в 2001г. и 2002г. составила 0,68% и 0,59%, соответственно, а в импорте – 0,12% и 0,11%, соответственно. Доля России в мексиканском экспорте и импорте, согласно мексиканской статистике, в отмеченные годы были близкими к нулю. В предыдущие годы доля России в мексиканском экспорте достигла максимума равного 0,16% в 1996г., и в мексиканском импорте – 0,20% в 1998г. Исходя из данных только российской статистики, торговля с Мексикой не играет существенной роли во внешнеторговом обороте России и, в масштабах всей российской экономики. Доля России во внешнеторговом обороте Мексики, согласно данным мексиканской статистики, имеет еще меньшее значение, за исключением отдельных лет, когда были закуплены партии российских вертолетов. Данное несоответствие объясняется различиями в подходах определения страны происхождения товара и использованием различных «серых» схем прохождения товаров через порты третьих стран, прежде чем прибыть в страну назначения.

Российско-мексиканская торговля характеризуется положительным сальдо торгового баланса, за 6 лет с 1997г. по 2002г. – 230 млн.долл. Некоторый рост товарооборота в один год сменяется его сокращением в последующие годы. Это связано с тем, что в результате ряда важных причин Мексика представляет собой рынок для весьма ограниченной номенклатуры российских товаров. Среди этих причин следует выделить слабую конкурентоспособность многих российских товаров обрабатывающих отраслей (соотношение цена/качество) и использование традиционных форм и методов работы на рынке (отсутствие соответствующих капиталовложений для создания совместных предприятий с привлечением местного предпринимательства для реализации и последующего обслуживания товаров длительного пользования).

В российском экспорте в Мексику доминируют удобрения (группа – 31), на долю которых в 2002г. пришлось около 63% всего российского экспорта в эту страну. При этом половина всего экспорта пришлось на мочевины (код ТН ВЭД – 31.02.10.). 31% экспорта пришлось на черные металлы (группа 72), среди которых 19% всего российского экспорта составил чугун перелесный нелегированный (72.01.10.). На остальные довольно многочисленные подгруппы и партии в рамках данной группы пришлось 12% всего экспорта. Величина экспорта каждой из вышеназванных товарных позиций в группе 72 была от нескольких десятков тысяч долларов до нескольких миллионов.

Эти относительно небольшие объемы экспорта каждой из товарных позиций черных металлов не формируют какую-либо тенденцию, а меняют свои величины из года в год, в том числе временно исчезают из числа экспортных товаров. Это означает, что российский экспорт данных товарных

позиций закрывает относительно небольшие ниши, которые возникают в спросе на те или иные товарные подгруппы. В этих случаях экспорт данных товаров осуществляется на основе разовых контрактов российских экспортеров, а подобные ниши появляются sporadически. Поэтому данные товарные группы не являются и не могут составить существенную часть российского экспорта в Мексику в будущем. Применение антидемпинговых тарифов против целого ряда российских сортов стального проката привело к тому, что в 2002г. некоторые виды проката (72.08.27., 72.09.16., 72.09.17. и другие), перестали экспортироваться, но резко возрос российский экспорт перелесного чугуна (72.01.10.), на который применяется таможенный тариф в 3%.

Стоимость машин, оборудования, транспортных средств и их частей и принадлежностей (группы с 84 по 90) в российском экспорте в Мексику в 2002г. – 1380 тыс.долл., а его доля соответствовала 1.4% всего объема экспорта. В 2001г. эта доля также составила 1.4%. В качестве сравнения стоит отметить, что импорт из Мексики машинотехнической продукции в 2002г. составил 16077 тыс.долл. или 32% всего импорта из упомянутой страны. Таким образом, российский импорт машинотехнической продукции из Мексики был в 11 раз больше, чем ее экспорт. В российском экспорте преобладали детали машин, в том числе, подшипники, электротехническая аппаратура, измерительная аппаратура, контрольно-измерительные приборы, навигационная аппаратура и т.п., а также один токарный станок (84.59.) ценой в 18,7 тыс. долл. Поставка этих товаров, за исключением отдельных, не сопровождается их техническим обслуживанием и поставкой запасных частей и расходных материалов.

Экспорт упомянутой продукции также представляет собой sporadические явления. Стоимость каждой из этих групп колеблется в пределах 10-20 тыс.долл. и только экспорт отдельных групп достигает величин 100-200 тыс.долл. Например, в 2002г. экспорт генераторов сигналов (85.43.20.) составил 98 тыс.долл., а контрольно-измерительных приборов (90.31.20) – 266 тыс.долл.; геодезических, топографических, гидрографических и геофизических инструментов (90.15.) – 165 тыс.долл. Однако, даже экспорт упомянутых товарных групп представляет для России величины малозначительные. Экспорт этих или подобных групп в Мексику не может быть существенно увеличен или даже поддерживаться из года в год на том же самом уровне в силу различных причин (ограниченный спрос, конкуренция и поставки конкурентов, весьма длительный срок службы приборов).

Негативное влияние на российский экспорт в Мексику продуктов обрабатывающей промышленности, и в первую очередь, машинотехнических изделий, оказывает целый ряд факторов объективного и субъективного характера: слабая конкурентоспособность российских товаров на мексиканском рынке в соотношении цена/качество, по условиям финансирования, в организации послепродажного обслуживания, обеспечения запасными частями (проще иметь близкую и налаженную американскую или европейскую систему снабжения); антидемпинговые меры, применяемые мексиканцами в отношении ряда товаров из России; использование российскими компаниями традиционных методов

торговых связей, когда поставщик товара слабо заинтересован в послепродажном обслуживании своих изделий (для этого необходимо вкладывать капиталы, обеспечивать каналы продвижения товаров, изучать рынок и спрос на нем и иметь надежных партнеров и контрагентов).

Традиционная ориентация Мексики на связи с США и наличие соглашения НАФТА, а также соглашения с Европейским Союзом и рядом других стран не оставляет больших надежд на значительное увеличение объема российского экспорта в Мексику. Однако, поставки высокотехнологичной продукции (машин и оборудования) приводят к установлению долгосрочных связей, возникающих из необходимости обеспечения их обслуживания, поставки запасных частей и расходных материалов. Но для этого необходимо иметь, прежде всего, конкурентоспособную продукцию. Например, поставка российских вертолетов в Мексику, осуществленная в предыдущие годы, ведет к необходимости их техобслуживания, поставки запчастей. Будущее участие «Энергомашэкспорта-Силловые машины» в строительстве ГЭС «Эль Кахон» (в результате выигранных торгов на поставку гидротурбин и генераторов для упомянутой ГЭС в 2003г.), создает условия для последующего долгосрочного сотрудничества и российского экспорта технологии и запчастей.

Задача увеличения экспорта машинотехнической продукции предполагает изменение работы всей системы внешней торговли: прежде всего это означает изучение рынка, доступа на него, знание конкурентов и технических характеристик их продукции, методов конкурентной борьбы.

Присутствие той или иной страны в других странах проявляется, прежде всего, на рынках потребительских товаров. Присутствие российских марок на рынке потребительских товаров Мексики почти незаметно. Вместе с тем, пробиться на рынок Мексики, равно как и других стран, найти и уверенно удерживать там свою товарную нишу может только крупная компания, чье имя становится известным во всем мире. Однако, создание таких компаний, которые могли бы стать транснациональными, в значительной степени, является внутренней проблемой России.

## Торговля РФ с США

Договорно-правовую базу российско-американского торгового сотрудничества составляет Соглашение о торговых отношениях между бывшим СССР и США, подписанное в 1990г. и вступившее в действие в отношениях с Россией в 1992г. С 1994г. действует Договор об избежании двойного налогообложения между двумя странами. Договор о поощрении и взаимной защите капиталовложений, прошедший процедуру подписания и не вступивший в силу в результате его несоответствия принятому российскому законодательству, нуждается во взаимных консультациях, и его повторное подписание и ратификация займут определенное время.

В торговле с США у России нет режима наибольшего благоприятствования на постоянной основе из-за не отмененной поправки Джексона-Вэника. Этот режим действует на временной основе. В то же время в июне 2002г. произошло признание рыночного статуса российской экономики, что является положительным фактором для вступления России в ВТО.

Существенным фактором сдерживания российско-американской торговли является применение антидемпинговых процедур к ряду российских экспортных товаров. Например, антидемпинговые пошлины на российский экспорт мочевины (карбамид) и феррованадия (31.02.10. и 72.02.92. соответственно), сделали невозможным экспорт этих товарных групп из России в США. В то же время нормальный тариф на эти товары был равен 0% и 4,2% соответственно. Антидемпинговое расследование против экспорта карба-мидно-аммиачной смеси (31.02.80.), начатое в 2002г. было приостановлено и отменено в 2003г. на основе рыночного статуса российской экономики.

В целом уровень тарифной защиты большинства товаров в США не высокий. Однако в торговле с Россией США использует количественные ограничения на доступ российских продуктов на рынок этой страны. Прежде всего, это касалось российской продукции черной металлургии. Для этой цели в 1999г. было заключено Всеобъемлющее соглашение, устанавливающее квоты на российский экспорт широкой номенклатуры металлургической продукции и в увязке с Соглашением о приостановке антидемпинговой процедуры в отношении горячекатаной стали из России. В 2002г. и в 2003г. были подписаны Дополнения к упомянутому соглашению, увеличивающие квоты на российские полуфабрикаты: стальные слябы и заготовки из чугуна. Следует отметить, что продукция черной металлургии является одной из важнейших составляющих российского экспорта в США. Имеют место и другие дискриминационные меры по отношению к иным российским товарам, в том числе и ограничения по номенклатуре разрешенной к ввозу в США (спортивно-охотничье оружие, некоторая одежда). Целый ряд вопросов торгово-экономических отношений увязывается с вопросами поставки мяса птицы и т.п.

В решении ряда вопросов торгово-экономических отношений России и США большую роль играет Российско-американский деловой диалог (РАДД). В рамках РАДД работает Американско-российский деловой совет, который проводит ежегодные собрания. Для улучшения работы в рамках РАДД с каждой стороны был назначен специальный представитель. РАДД рассматривает такие вопросы, как улучшение условий доступа на рынки, инвестиционный климат, сотрудничество в области высоких технологий, содействие развитию малого и среднего бизнеса. Участники РАДД поддерживают признание рыночного статуса российской экономики.

Торговля России с США нуждается в более развитой договорно-правовой базе. Вступление России в ВТО позволило бы решать многие возникающие проблемы в рамках правил ВТО и облегчило бы доступ российских товаров на рынки США без необходимости вести переговоры и/или предоставлять документы для процедур антидемпингового расследования против тех или иных российских товаров.

Статистика внешней торговли России и США дает неодинаковые, но вполне сопоставимые данные внешнеторгового оборота, которые соотносятся как 82:100. Доля этой страны в российском экспорте в 2001г. и 2002г. — 4,2% и 3,8%, соответственно, а в импорте -7,8% и 6,4%, соответственно. Доля России в экспорте США, согласно американ-

ской статистике, в 2000-01гг. были 0,31% и 0,39%, а в импорте — 0,64% и 0,55%, соответственно. Исходя из данных российской статистики торговля с США играет существенную роль во внешнеторговом обороте России и, в масштабах всей российской экономики. Значение России в американской торговле было в несколько раз меньше. Российский экспорт в США в 2002г. был 7 по величине после Германии, Италии, Нидерландов, Китая, Украины и Белоруссии. Российский импорт из США был 4 по величине после Германии, Белоруссии и Украины. Объем товарооборота внешней торговли России с США занимал 7 место после Германии, Белоруссии, Италии, Китая, Украины и Нидерландов.

Российско-американская торговля (по данным ГТК России) характеризуется положительным сальдо торгового баланса, за 5 лет с 1998г. по 2002г. — 6000 млн.долл. С 1998г. по 2002г. не наблюдалось роста товарооборота, имели место колебания и тенденция снижения объемов торговли. Некоторый рост товарооборота в течение 1-2 лет сменяется его сокращением в последующие годы. С 1998г. экспорт обнаружил явную тенденцию к сокращению, в то время как импорт имел колебания как вверх, так и вниз. Среднегодовые значения российского экспорта в США и импорта оттуда в течение этого периода колебались вокруг 4500 и 3200 млн.долл.

Отсутствие положительной динамики в российской торговле с США связано с целым рядом ранее упомянутых факторов. Среди этих факторов нужно выделить: отсутствие режима наибольшего благоприятствования между двумя странами, введение антидемпинговых тарифов на ряд российских товаров, а также слабая конкурентоспособность многих российских товаров обрабатывающих отраслей (соотношение цена/качество) и использование традиционных форм и методов работы на рынке или попыток проникновения на рынок, насыщенный всем разнообразием товаров.

Структура российского экспорта в США не претерпевает существенных изменений: 80% его объема в денежном выражении приходится на сырье и полуфабрикаты. В 2002г. российский экспорт в США на 16% состоял из нефти (10%) и нефтепродуктов (6%) (группа 27), на 23% из продуктов неорганической химии (группа 28). Черные металлы и изделия из них (группы 72 и 73) составили 10% всего экспорта. На алюминий и изделия из него (группа 76) пришлось 28% всего экспорта, а на иные цветные металлы и изделия из них (группы 74, 75 и 81) пришлось 3,5%. Кроме того, экспорт древесины и изделий из нее (группа 44) составил около 3% всего его объема.

В то же время в группе черных металлов доминировал экспорт различных сортов проката, а на долю передельного чугуна, феррохрома и лома черных металлов с небольшим содержанием добавленной стоимости пришелся 1% всего российского экспорта или 1/10 всего экспорта черных металлов. Среди продукции черной металлургии, которая экспортируется в США, следует выделить полуфабрикаты из железа или нелегированной стали прямоугольного поперечного сечения, содержащей менее 0,25% углерода (72.07.20.). Таможенный тариф на эту товарную группу составляет 0,8%, а основные поставщики данного товара — Бразилия и Мексика, на долю которых приходится более 60% импортируемого продукта. Доля России составляет

менее 1/5 части. Очень низкий тариф и признание за Россией рыночного статуса практически делают невозможным применение каких-либо тарифных санкций по данному продукту, кроме введения нетарифных (введение количественных ограничений), что противоречит правилам ВТО.

Подобное явление наблюдается и в случае с российским экспортом передельного чугуна (72.01.10.) в США, тариф на который 0%. 3/4 всего американского импорта данного продукта происходит из Бразилии и 1/10 из России. Поэтому в силу упомянутых выше обстоятельств, какие-либо санкции против этого экспортного товара в США маловероятны. Также маловероятны какие-либо негативные воздействия на торговлю этими продуктами в результате создания АЛКА.

Большая часть упомянутых экспортных групп представляла собой продукты с малой степенью обработки и относительно небольшой добавленной стоимостью. В группе 76 доминировал экспорт алюминия нелегированного и необработанного (76.01.10), а также необработанных алюминиевых сплавов (76.01.20.), — 25% всего экспорта из упомянутых 28%, приходящихся на эту группу. Средний тариф на эти продукты составил 1,3% и 1,6% соответственно. Основная доля импорта данных товарных групп происходила из Канады (46% и 64% соответственно) и из России (37% и 10% соответственно). На долю американского импорта из нескольких стран Латинской Америки приходилось 10%.

Импортный тариф на листы, полосы и ленты из алюминиевых сплавов толщиной более 0.2 мм (76.06.11.) составил 2,8%. 2/3 американского импорта данного продукта происходило из Канады; приблизительно 20% — из Германии; 10% — из других индустриальных стран (Австрия, Италия, Нидерланды и Япония). На долю России приходилось менее 1% всего американского импорта данного продукта. В целом, маловероятно, что создание АЛКА, может изменить статус-кво в американском импорте алюминия и изделий из него.

На долю экспорта российской машинотехнической продукции (группы с 84 по 90) в США в 2002г. пришлось всего 3%. Значения экспорта упомянутой продукции также представляют собой величины неустойчивые, резко меняющиеся из года в год. Стоимость экспорта каждой из этих групп представляет для России величины малозначительные. Экспорт этих или подобных групп в США не сможет быть существенно увеличен или даже поддерживаться из года в год на том же самом уровне в силу различных причин (слабая конкурентоспособность российских товаров и недостаточное знание данного рынка со стороны российских экспортеров).

В 2002г. российский импорт из США на 43.4% состоял из машинотехнической продукции (группы с 84 по 90), на 21% — из с/х сырья и продовольствия (группы с 01 по 23). 9% пришлось на продукты неорганической химии. Российский экспорт машинотехнической продукции в США (118527 тыс.долл.) был в 10.8 раз меньше соответствующего импорта из США (1289033 тыс.долл.). Отмеченные абсолютные и относительные показатели торговли между Россией и США объективно приводят к выводу о необходимости изменения структуры российского экспорта в предстоящие годы в пользу увеличения доли продуктов обрабатывающих отраслей.

Негативное влияние на российский экспорт в США продуктов обрабатывающей промышленности, и в первую очередь, машинотехнических изделий, оказывает целый ряд факторов, упомянутых выше при анализе торговли с Мексикой. К ним относятся слабая конкурентоспособность российских товаров на американском рынке в соотношении цена/качество, антидемпинговые меры, использование российскими компаниями устаревших методов проникновения на рынки. Все упомянутое выше при анализе торговли с Мексикой еще в большей степени относится к российской торговле с США.

### Торговля РФ с Канадой

Договорно-правовую базу российско-канадского торгового сотрудничества составляет Соглашение о торговых и коммерческих отношениях (подписано в 1992г.); Соглашение об экономическом сотрудничестве (подписано в мае 1993г., вступило в силу в дек. 1994г.); Соглашение об избежании двойного налогообложения (вступило в силу в янв. 1998г.). Кроме того, с 1989г. действует Соглашение между бывшим СССР и Канадой о поощрении и взаимной защите капиталовложений, по которому проходят переговоры с целью согласования нового текста с учетом необходимости соответствия нового соглашения будущим обязательствам России в рамках ВТО.

В соответствии с упомянутым Соглашением об экономическом сотрудничестве была создана Межправительственная Российско-Канадская экономическая комиссия (МЭК), возглавляемая председателями-министрами правительства с каждой стороны. Цель данной комиссии состоит в анализе состояния и развития торговли, доступа на рынки обеих стран, проблем инвестиционного сотрудничества. В рамках МЭК действуют несколько рабочих групп (по топливу и энергетике, по строительству, по горнодобывающей промышленности, по сотрудничеству в Арктике и на Севере, по сотрудничеству в высокотехнологичных отраслях промышленности, а также подкомиссия по агропромышленному комплексу).

Кроме упомянутых документов в 2000г. было подписано Соглашение о воздушном сообщении и Соглашение о сотрудничестве между субъектами РФ с провинциями и территориями Канады. В 2002г. закончены согласования Соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах, которое готово к подписанию. Среди других соглашений следует упомянуть несколько кредитно-платежных соглашений, которые реструктурируют российские долги перед Канадой и способствуют финансированию импорта машин и оборудования из Канады.

В соответствии с упомянутым Соглашением о торговых и коммерческих отношениях, между странами устанавливался режим наибольшего благоприятствования. В рамках переговоров с Канадской корпорацией по развитию экспорта были снижены ставки по кредитно-страховой линии. С другой стороны, в 1999г. Канада признала частично (только в металлургическом секторе) рыночный статус российской экономики. Несмотря на наличие режима наибольшего благоприятствования в торговле между двумя странами и признание Канадой рыночного характера российской металлургии, именно в этом секторе Канада начала при-

менять антидемпинговые процедуры и тарифы против горячекатаного и холоднокатаного российского проката.

В целом, тарифные ставки для импортных товаров в Канаде, как и в США, не велики. Импортный тариф на горячекатаный прокат в рулонах толщиной менее 3 мм (72.08.27.) – 1%; тариф на холоднокатаный прокат в рулонах толщиной более 1 мм, но менее 3 мм (72.09.16.) – 1,3%. В то же время антидемпинговый тариф для этих товарных групп составил 77% и 34% соответственно. Эти запретительные пошлины, действующие с 1999г. свели к нулю экспорт данных сортов российского проката в Канаду.

В целом, торговля России с Канады нуждается в более развитой договорно-правовой базе, а также в признании рыночного статуса российской экономики. Вступление России в ВТО позволило бы решать целый ряд возникающих проблем в рамках правил ВТО и устранило бы целый ряд проблем доступа российских товаров на канадские рынки.

Анализируя торговлю России и Канады, следует отметить, что статистика внешней торговли этих стран дает различные денежные выражения внешнеторгового оборота, где величины экспорта и импорта взятые по отдельности отличаются в несколько раз. Взаимные торговые обороты друг с другом в 2001г. относятся как 70:100. Доля этой страны в российском экспорте в 2001г. и 2002г. составила 0,06% и 0,08%, соответственно, а в импорте – 0,56% и 0,49%, соответственно.

Доля России в канадском экспорте и импорте в 2001г. согласно канадской статистике составляла 0,07% и 0,11%. В предыдущие годы доля России в канадском экспорте достигла максимума равного 0,91% в 1992г., и в канадском импорте – 0,25% в 1993г. Торговля между двумя странами не играет существенной роли во внешнеторговом обороте каждой из них в масштабах их экономик.

Согласно данным российской статистики, российско-канадская торговля характеризуется отрицательным сальдо торгового баланса, за 5 лет с 1998г. по 2002г. – 230 млн.долл. Кроме того, анализ торговли не выявил какой-либо явно выраженной тенденции: объем ежегодного товарооборота характеризовался некоторыми колебаниями из года в год. Объем российского экспорта в Канаду в 1998–2002г. характеризовался заметной тенденцией к сокращению (148,7 млн.долл. в 1998г. и 85,9 млн.долл. в 2002г.). Объем импорта обнаружил некоторые колебания в течение данного периода, но без признаков роста. В целом, все соглашения, подписанные в 90гг. между Россией и Канадой и направленные на развитие торговоэкономического сотрудничества между двумя странами, оказались недостаточными для более или менее динамичного развития торговли между ними.

В структуре российского экспорта в Канаду доминируют металлы: 42% в 2002г., в том числе черные металлы (группа 72) на долю которых пришлось 34% всего российского экспорта в эту страну. Основную часть экспортных товаров этой группы составили некоторые виды стального проката. 11% пришлось на долю минерального топлива (группа 27), куда вошли антрацит и нефтепродукты, а доля продуктов неорганической химии (группа 28) составила 10% всего экспорта. Среди других товарных групп российского экспорта в



Канаду выделяются удобрения (группа 31) с долей 7%, каучук, резина и изделия из них (группа 40) с участием 7%, древесина и изделия из нее (группа 44) с долей 4%.

Машинотехнические изделия (группы с 84 по 90) составили 8,3% российского экспорта в Канаду. Российский импорт из Канады на 46% состоял из машинотехнических изделий. Этот импорт более чем в 14 раз превосходил упомянутый экспорт. Таким образом, Россия поставляет на экспорт в Канаду в основном мало обработанные продукты с относительно небольшой добавленной стоимостью, импортирует разные продукты обрабатывающих отраслей, главным образом инвестиционные товары.

Как и в случаях российской торговли с Мексикой и США, отмеченный структурный перекося в торговле с Канадой имеет те же самые причины: слабую конкурентоспособность многих российских товаров обрабатывающих отраслей (соотношение цена/качество) и использование традиционных форм и методов работы на рынке, и отсутствие должной поддержки экспортеров со стороны государства.

Подводя итоги анализу торговли России со странами НАФТА, следует отметить, что договорно-правовая база торгово-экономических отношений России с каждой из рассмотренных стран этой интеграционной группировки в целом недостаточно развита и нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании. Наблюдается определенный порочный круг: неучастие России в ВТО препятствует и/или затрудняет совершенствование договорно-правовой базы двусторонних отношений и негативно влияет на практику этих связей, а недостаточно отрегулированные двусторонние отношения создают помехи для вступления в ВТО. Кроме того, непризнание за Россией статуса страны с рыночной экономикой также, в ряде случаев, затрудняет выход из упомянутого порочного круга.

Структура российского экспорта в страны НАФТА (несмотря на некоторые особенности каждой страны) характеризуется преобладанием сырьевых товаров и полуфабрикатов с относительно небольшой долей добавленной стоимости. Доля машин и оборудования (группы с 84 по 90) колеблется (в зависимости от страны) от 3% до 8% объема стоимости всего экспорта.

Каждая из стран НАФТА имеет свою собственную систему поддержки и стимулирования экспорта и его страхования. В то же время у России нет никакой специально созданной системы для упомянутых целей.

Важнейшей причиной слабой конкурентоспособности российских товаров обрабатывающей промышленности является низкий уровень качества (соотношение цена/качество), а также упомянутое отсутствие системы поддержки и стимулирования и страхования экспорта. Важным негативным фактором для российского экспорта в упомянутые страны НАФТА является отсутствие достаточных знаний о рынках и конкурентах, необходимых связей с местными коммерческими структурами, а также совместных капиталовложений необходимой величины и структуры.

Некоторые российские компании с мировым именем имеют региональные представительства в странах Западного полушария. Как правило, эти компании имеют более глубокие и точные представления как о рынках, так и о перспективах их

роста, об изменениях спроса на нем под воздействием целого ряда экономических и/или политических факторов. Это связано с тем, что для покупки ряда российских товаров высоких технологий или двойного назначения (например, вертолеты в странах Латинской Америки), принимаются политические решения, которые, однако, обосновываются экономически. Данные покупки осуществляются, как правило, для армии или иных государственных структур, для которых ранее делались закупки исключительно у американских или западноевропейских фирм.

При подписании договора АЛКА возрастает возможность того, что на рынке упомянутых стран российским фирмам придется конкурировать с рядом аналогичных товаров, происходящим из стран ЗП, которые будут иметь определенные преимущества, проистекающие из схем интеграции. Проникновение на эти рынки с другими товарами станет задачей еще более сложной и дорогостоящей. Поэтому проведение политики стимулирования российского экспорта становится важнейшей задачей правительства в области торговой политики, и в частности, в направлении экспорта в страны ЗП.

### Меркосур в кризисе

Меркосур — крупнейшая в Южной Америке интеграционная группировка с населением 250 млн. человек, территорией — 14 млн. кв.км. и ВВП — 1 трлн.долл., с конца 90гг. вступила в кризисную полосу. К этому времени с момента возникновения в 1991г. был пройден немалый путь: создана солидная основа взаимодействия в промышленности, инфраструктурных отраслях, возросли сотрудничество в гуманитарной сфере, в вопросах безопасности, укреплении демократических институтов, борьбе с наркобизнесом. Меркосур превратился в ТС, к изначальным участникам (Аргентине, Бразилии, Парагваю и Уругваю) присоединились Чили и Боливия — на правах ассоциированных членов. В АЛКА Меркосур отводится роль одного из важнейших составляющих элементов. Все это факты, свидетельствующие о потенциале, жизнеспособности, авторитете и международном признании.

Но в последние годы группировка утратила былой динамизм, интеграция в экономической сфере замедлилась, расширение приостановилось. Создание ЮАЗСТ откладывалось неоднократно. Все труднее становится договариваться о снижении тарифов, поскольку речь идет, как правило, об особых товарах, так называемых «чувствительных». Крайне медленно осуществляется поиск договоренностей о координации макроэкономической и финансовой политики. Зональный товарооборот, увеличивавшийся в 1991–98гг., резко сократился. Все это несомненные проявления кризиса, важнейшей причиной которого — крайне сложное состояние экономик основных участников, провал курса неолиберальных реформ. С наибольшей отчетливостью и полнотой это проявилось в коллапсе аргентинской экономики в дек. 2001г., последовавшем после сорокамесячной депрессии. Бразилия за последние 5 лет дважды испытала натиск финансового кризиса (в 1998 и 2002гг.), темпы роста снизились, страна на грани депрессии. Неолиберальный курс и здесь, по словам нового президента Луиса Инасиу Лулы да Силвы, нуждается в «обширном хирургическом вмешательстве».



Похоже, однако, выход из кризиса и восстановление интеграционного динамизма связаны не только с ревизией неолиберальных реформ, но и с реформированием Меркосуровской интеграционной модели, в которой узка сфера экономического взаимодействия, фактически не проводится увязка макроэкономических ориентиров, слабы или отсутствуют демпферные механизмы согласованного противодействия финансово-экономическому обвалу, что нередко оборачивается «цепной реакцией», — переносом трудностей, испытываемых сильными участниками, на более слабых.

Аргентина-Бразилия. В каждой группировке есть «узкие места», безусловный элемент, атрибут развития. В рассматриваемом случае «болевы точки», которые могут усилить или спровоцировать интеграционный кризис, по-видимому, во многом локализованы в плоскости аргентино-бразильских отношений, составляющих фундамент Меркосур. В этих отношениях акцент делается на взаимодействии в промышленности, прежде всего в машиностроении, энергетике, с тем, чтобы обеспечить благоприятные условия расширения зональной торговли. Традиционно меньше внимания уделяется сближению финансовых и банковских систем. Идея единого рынка рабочей силы не выдвигается вовсе. Интеграция в социальной и гуманитарной сфере продвигается медленно, а проблемы безопасности как первоочередные (даже после событий 11 сент. в Нью-Йорке и Вашингтоне) не стоят на повестке дня. Роль наднациональных органов решения конфликтов не велика. Наднациональные органы финансирования развития (например, наподобие АКР в АС) не существуют. Данный подход — одна из характерных особенностей Меркосуровской интеграционной модели — закреплен в Асунсьонских соглашениях 1991г. — договорной базе группировки и не подвергался существенному пересмотру.

Наиболее последовательно в интересах хозяйственного сближения используется взаимодополняемость экономик в энергетике, которая стала серьезным катализатором интеграционных процессов. В Меркосур гарантируется — по мировым ценам — стабильность поставок энергоносителей. Развиваются не только торговля, но и инвестиционное сотрудничество. Например, «Петробраз» ведет разведку и эксплуатацию газовых месторождений в аргентинской провинции Сальта. К сер. 90гг. основой отраслевого взаимодействия стала нефть, Аргентина превратилась в важнейшего поставщика этого товара северному соседу. В последние годы — с открытием крупных месторождений нефти на шельфе (в районе Рио-де-Жанейро) — ситуация меняется весьма существенно: все большую роль в отраслевом сотрудничестве играют природный газ, отчасти электроэнергия. Газопровод связал провинцию Сальта и штат Сан-Паулу. В 2001г. Бразилия получила возможность импортировать электроэнергию из Аргентины. Но положение последней как партнера в энергетике теперь не является исключительным. Бразилия ориентируется и на поставки боливийского природного газа, электроэнергии из Парагвая.

Фактическое прекращение экспорта нефти в Бразилию, безусловно, вносит свою лепту в падение товарооборота двух стран и подпитывает противоречия на важнейшем направлении — в зональной торговле. Нынешняя ситуация — как и старто-

вые условия сотрудничества — в немалой степени определяются заметным отставанием производительности труда в некоторых отраслях промышленности Аргентины (например, в машиностроении). Правда, внутризональные товаропотоки в Меркосур регулируются не только рыночными механизмами, но отчасти прямыми мерами по резервированию рынка: «списками исключений» по особо защищаемым товарам, соглашениями о кооперации, в том числе на уровне отдельных фирм и предприятий. Эти соглашения, в частности, регламентируют разграничение номенклатур выпускаемых изделий, что нередко позволяет ослабить конкуренцию, снизить и упразднить тарифные и нетарифные ограничения в зональной торговле.

Кооперацию и сотрудничество, в которые вовлечены крупнейшие промышленные объединения «Групо Архентино» и «Групо Бразил», заметно облегчали проводившиеся в 80-90гг. структурные реформы и прежде всего приватизация, создававшая дополнительные возможности для взаимных инвестиций, объединения пакетов акций и капиталов близких по профилю или связанных в производственной цепочке компаний. Аргентино-бразильские прямые инвестиции (ПИ) в 90гг. составили 2 млрд.долл. — заметный рывок вперед, несомненное отражение нового качества кооперации и сотрудничества (хотя, конечно, это все еще небольшая часть — порядка 1% всех ПИ, полученных Меркосур в данный период. Всплеск последних вряд ли напрямую связан с интеграцией. Скорее с либерализацией экономики, приватизацией и благоприятной конъюнктурой (до 1998-99г.г.) в Аргентине и Бразилии, получивших львиную долю, почти 98% названных ПИ.

Проблема повышения конкурентоспособности аргентинской промышленности не снята. Ее решение — основной лозунг экономической политики в новом столетии, как и в начале 90гг. Определенный рост эффективности производства как следствие разрушительного кризиса и снижения уровня жизни вряд ли решит эту проблему полностью. Ее накал сейчас, безусловно, много ниже, чем в 1999-2001г.г., но важнейшими являются причины временные — невысокая конъюнктура, снижение зонального товарооборота, а в первую очередь — «освобождение» песо и его девальвация. Все это имеет мало общего с преодолением межстрановых различий в производительности труда.

Другое направление аргентино-бразильских противоречий — координация макроэкономической политики. Трудности здесь во многом понятны: речь идет о частичном отказе от экономического суверенитета, — шаг, на который правительства идут крайне неохотно, особенно в кризисные периоды. Но проблема признана на самом высоком уровне. В 2000г. на встрече президентов стран-участниц во Флорианополисе достигнута договоренность о согласовании некоторых важнейших макроэкономических параметров: темпов инфляции, дефицита госбюджета, внутреннего долга (рост последнего ограничивается лишь с 2010г.). Сроки увязки паритетов валют пока не устанавливаются.

Третье направление противоречий — Единый внешний тариф (ЕВТ), достраивание — в соответствии с хронограммой соглашений Оуру-Прету к 2006г. — его «верхних этажей» (это в частности капиталные товары, средства телекоммуникаций).

Трудности в этой области — отражение существенных различий в экономической стратегии стран-участниц. Бразилия — государство-гигант, обладающее весьма разнообразными ресурсами, стремится развивать широкий круг самых современных отраслей, которые на определенном этапе формирования требуют защиты от внешней конкуренции. Аргентина (а в еще большей степени — другие участники) ориентируются и в длительной перспективе на импорт многих видов сложного оборудования и технологий. Установление высокого ЕВТ означает для них резкое торможение процесса модернизации. А на другом конце отраслевого спектра — многие сложившиеся давно, нередко нуждающиеся в техническом переоснащении так называемые традиционные производства, на защите которых от внешней конкуренции больше настаивает Аргентина: прокат черных металлов, бумага, одежда, обувь — список, включающий в общей сложности несколько сотен наименований.

Строительство ЕВТ знало и откаты: например, в 1996г. в период бума Бразилия в одностороннем порядке поднимала таможенные пошлины на 150 групп товарных наименований. Сейчас в условиях постепенного выхода из тяжелейшего кризиса требования частичной ревизии (понижения) ЕВТ настойчиво звучат в Аргентине.

Чили + малые страны. На долю остальных четырех участников приходится менее пятой части потенциала, населения и зонального товарооборота. Их внешнеторговая ориентация — за исключением Чили — в незначительной степени зональная (особенно по товарам, прошедшим основательную промышленную переработку), отсюда же идет значительная часть технологий и иностранных ПИ, — в частности в Уругвай за 90-е гг. — 25%, в Парагвай — почти 40%. Чили и Боливия, как отмечалось, ассоциированные члены, то есть входят в Меркосур как ЗСТ, не принимая ТС (и ЕВТ). Боливия остается одновременно в АСН, а Чили заключила параллельные соглашения о ЗСТ с ЕС, а теперь и с США.

В рассматриваемой группировке каждая малая страна имеет какой-то ресурс (Боливия — природный газ, Уругвай — выгоды географического положения, Парагвай — источник дешевой электроэнергии), вокруг использования которого строятся или могут строиться стратегии поиска нового ампула и внутриблоковая специализация. Положение Парагвая, по-видимому, сложнее всего, темпы развития низкие, политическая нестабильность и экономическая депрессия подпитывают и усиливают друг друга. В Меркосур — в отличие, скажем, от ЕС — страна, признанная отстающей, не может рассчитывать на значительные финансовые вливания, а скорее на пролонгацию адаптационного периода, — отсрочки в применении обязательных для остальных участников законов и норм. Так, список исключений в зональной торговле для Парагвая и Уругвая насчитывает сотни наименований, для Боливии — 1200 позиций, действующие в Чили ограничения на ввоз аграрной продукции сохраняются до 2012-14гг. Несомненно, эти меры ослабляют ударную волну внутриблоковой «стыковки» в экономической сфере, вряд ли они достаточны, чтобы обеспечить слабейшим возможность скачка и устойчивых темпов роста.

Пожалуй, важнейшая уступка настойчивым требованиям «новичков» — возможность вступле-

ния на началах ассоциации. Создан прецедент, который нельзя недооценивать, дальнейшее расширение пойдет скорее всего в том же русле; положено начало формированию «периферии», состоящей из стран, которые уже сейчас принадлежат или в скором времени будут входить в различные интеграционные блоки; имеет место определенное размягчение структуры Меркосур в период строительства ТС, когда требуется все большее сближение участников. Эта ситуация чревата усилением трений и конфликтов, особенно в моменты ухудшения экономической конъюнктуры. В то же время и выгоды получены немалые: вступление Боливии содействует стабилизации поставок топлива, прежде всего в Бразилию. Участие Чили облегчает выход к рынкам Тихоокеанского бассейна. Таким образом достигнуты важные стратегические цели — усиливается экономический потенциал Меркосур, укрепляются его международные позиции.

Два-три новых участника из ближайших соседей не могут кардинальным образом изменить расстановку сил в Меркосур и не ведут на сегодняшний день к заметному усложнению наднациональных органов управления: оперативную поддержку и отчасти руководство текущими делами, как 10 лет назад, осуществляет Административный секретариат в Монтевидео, а решения готовятся в Группе Комуны и ей подчиняющихся Рабочих подгруппах и принимаются — с соблюдением принципа единогласия — на министерском уровне в Совете общего рынка или на саммитах президентов, когда речь идет о выработке стратегии. Перед Меркосур — в отличие от ЕС — все еще не стоит головоломная задача преобразования механизма принятия решений: «новички», пока они не принимают соглашения Оуру-Прету, обладают совещательным голосом. Правом вето пользуются только изначальные участники. И, как показывает опыт, если есть аргентино-бразильский консенсус, Парагвай и Уругвай крайне редко идут наперекор.

Упомянутые выше механизмы (льготы, скидки, пролонгации) дают определенный эффект и в зональной торговле, и в строительстве ЕВТ, пока экономическая ситуация в блоке развивается достаточно плавно. В неординарных случаях (теперь очень нередких), когда круто меняются в Аргентине, либо в Бразилии валютные курсы, режимы функционирования банковской системы (например, замораживают вклады), малые страны защищены от внешних потрясений намного слабее. Проблемы самой развитой из них — Уругвая в этом плане, по-видимому, сложнее всего: здесь шире отраслевой спектр взаимодействия с основными участниками, экономическое переплетение распространяется на финансовую сферу, — направленное, на котором в Меркосуровской интеграционной модели практически отсутствуют демпферные механизмы согласованного противодействия обвалу. Кризис в Аргентине в дек. 2001г. не стал исключением: наиболее велико — на «периферии» — его негативное воздействие было в Уругвае: экономика сократилась в 2002г. почти на 15%, национальная валюта обесценилась, отток капиталов поставил банковскую систему на грань катастрофы. Реакция в Монтевидео, в том числе на президентском уровне, была резкой, — вплоть до угроз выхода из блока. Но более реалистичной представляется другая альтернатива — реформы интеграционной модели. Вектор последних в целом понятен —

частичный отказ от экономических суверенитетов: это откроет дорогу согласованной макроэкономической и финансовой политике, укрепит наднациональные органы оперативного управления, приподнимет роль арбитража и обеспечит большую, чем до сих пор, стабильность, прежде всего малым странам в экстремальных ситуациях.

Среднесрочная перспектива Меркосур. С улучшением экономической конъюнктуры (заметнее всего оно пока в Аргентине) наступит скорее всего подъем в зональной торговле. Переклечение бразильских товаропотоков за пределы блока замедлится или даже приостановится, чилийских — в связи с подписанием соглашений о ЗСТ с ЕС, а теперь и с США — возрастет. Позиции Аргентины в зональном товарообороте частично восстановятся. Важнейшая, как отмечалось, причина временного повышения конкурентоспособности аргентинских товаров — «освобождение» песо и его девальвация, — средство паллиативное, вызывающее почти незамедлительное неудовольствие соседей. С 1999г., когда был введен плавающий курс реала, таким же способом пробивала дорогу своему экспорту и Бразилия. (В Аргентине, в том числе на правительственном уровне, девальвации реала не раз называли «политикой ограбления соседей»). Несомненно, архитектура регулирования зональных товаропотоков, включающая в частности названные ранее соглашения о кооперации и резервировании рынков, нуждается в важном дополнительном демпферном элементе — увязке паритетов валют. Похоже, возвращение зонального товарооборота на уровни 1997-98гг. и последующий рост будут в предстоящие 4-5 лет зависеть далеко не только от конъюнктуры, а гораздо больше, чем до сих пор, от долговременных факторов: динамики межстрановых различий в производительности труда, подвижек в согласовании курсов валют, а также от перемен в структуре импорта энергоносителей Бразилии, вплотную приблизившейся к самообеспечению нефтью и многими ее производными.

Среднесрочные перспективы координации макроэкономической и финансовой политики и даже сам вектор движения (то есть к координации или от нее) во многом определяются сложностью нынешней ситуации в субрегионе: Аргентина уже больше года как объявила дефолт, долговая проблема остается весьма острой и в Бразилии. Жесткая экономия, выполнение упомянутых соглашений 2000г. по ограничению дефицита госбюджета и инфляции, казалось бы, — рецепт №1 получения поддержки и кредитов МВФ. Но Аргентина на этот путь не встала. Причина — в многогранном характере кризиса: он и социальный, и политический (а не только финансово-экономический). Правительство не без основания опасается непопулярных мер, жесткой экономии и рецептов МВФ, следование которым по мнению многих (в т.ч. в элите) в дек. 2001г. привело к обвалу. Все это в немалой степени перекликается с положением в Бразилии — финансовая нестабильность, запущенная социальная сфера, по меркам ООН общество находится в состоянии гражданской войны (ежегодно в столкновениях с полицией и внутренних разборках преступных группировок гибнут десятки тысяч людей). Сейчас, когда политический маятник резко качнулся влево, и у власти впервые президент от ПТ, блок социальных программ и с ними связанных расходов, безусловно, займет гораздо более

высокое место в правительственной политике. В этих условиях сближение в Меркосур основных макроэкономических показателей в установленных на саммите 2000г. границах, — скажем, по дефициту госбюджета — затруднительно, почти непозволительная роскошь, пока это не получается и в более благополучной Европе.

В то же время после «освобождения» песо возникли определенные предпосылки согласования валютных курсов: не исключено, через год-два песо и реал будут «плавать» однонаправленно, а затем и в пределах некоторого коридора, как это было в ЕС на начальном этапе движения к евро. Увязка с долларом или корзиной валют (претендентов два — доллар и евро) возможна в более отдаленной перспективе, как представляется, только в рамках достаточно широких торгово-экономических соглашений с США (в том числе в формате АЛКА) и с ЕС. Успех Чили, подписавшей соглашения о ЗСТ с ЕС и США, — не открывает для Меркосур как единого целого существенных новых возможностей в движении к панамериканской и трансатлантической ЗСТ. Шансы на осуществление последнего интеграционного проекта даже через 4-5 лет весьма невелики, поскольку кардинального пересмотра аграрного бюджета ЕС, резкого сокращения аграрных субсидий и таможенных пошлин на с/х товары не ожидается.

Старт трансатлантическому проекту дан в Мадриде еще в 1995г. подписанием Рамочного межрегионального договора (РМД). РМД ставил важнейшую среднесрочную задачу — это разработка и вступление в силу, как предполагалось до 2001г., Договора Ассоциации (ДА), регламентирующего собственно интеграционную фазу — устройство и дальнейшее развитие ЗСТ. РМД предусматривал также образование Совета по кооперации (СК), на который возложены функции наблюдения и контроля за ходом выполнения РМД. В его состав входят члены высших административных органов ЕС и Меркосур, заседания СК созываются не реже одного раза в год.

Прошло 7 раундов переговоров. Только на 5 и 6 — в июле и окт. 2001г. в Монтевидео и Брюсселе — представлены предложения по внешнеторговому тарифам на товары и услуги, а на 7 раунде, в апр. 2002г. в Буэнос-Айресе, завершена подготовка глав ДА, связанных с внешнеполитическим диалогом и координацией экономической и социальной политики. На саммите ЕС — Латинская Америка в Мадриде в мае 2002г. решено приподнять планку переговоров в СК и вести их на министерском уровне. Первая такая встреча состоялась в 2002г. в Рио-де-Жанейро, вторая планируется в конце 2003г. в Брюсселе. Но прорыва на важнейшем направлении — в торговле — пока не обозначилось. Камень преткновения, основное препятствие — все те же, что и в начале переговорного процесса: аграрный потенциал Меркосур значителен, себестоимость продукции низкая, это мощный конкурент, что весьма осложняет поиски компромисса.

Сделанный выше вывод о среднесрочных перспективах трансатлантической ЗСТ основывается на принятых на саммите ЕС в дек. 2002г. решениях: а) продолжать увеличение аграрного бюджета до 2006г., начать его уменьшение лишь с 2011г.; б) сохранить практически в полном объеме на ближайшие годы полагающиеся на развитие сельского хозяйства дотации нынешним участникам блока;

в) платить «новичкам» (это 10 стран Восточной и Центральной Европы) в тот же период только от 0,25 до 0,5 упомянутых дотаций. Эти решения в частности означают, что реформирование аграрной политики, открытие аграрного рынка, а, стало быть, и сближение с Меркосур (это стороны одной медали) будут скорее всего весьма медленными и постепенными. Евро в системе валютных ориентиров Меркосур останется, по всей вероятности, на втором плане. Идея введения единой субрегиональной валюты (гаучо), в свое время обсуждавшаяся — и в т. ч. на президентской встрече на Огненной Земле в 1998г., но затем отвергнутая К. Менемом, теперь вновь находит поддержку на президентском уровне — со стороны Луиса Инасиу Лула да Силвы, но более как долгосрочная цель, чем программа действий.

Каковы в среднесрочном плане шансы сглаживания противоречий по ЕВТ, которые с повышением экономической конъюнктуры, по-видимому, всплывут на поверхность? После сорока месяцев застоя и кризиса неизбежно произойдет заметное увеличение физического объема импорта, импортные цены — с «освобождением» песо — тоже подрастут, и Аргентина скорее всего решительнее, чем до сих пор, будет настаивать на ревизии — в сторону снижения — ЕВТ и, как кажется, пойдет на решительные односторонние меры в защите национальных экономических интересов.

Но более вероятно согласованное решение проблем, связанных с ЕВТ и пролонгацией сроков сближения макроэкономической политики — так видится сегодня ход событий в среднесрочной перспективе. Бразилия, скорее всего, проявит склонность к уступкам, заинтересованность в сохранении Меркосур здесь велика: это не только рынок, но и тыл, опора, ключ к переговорам по АЛКА («судьба» — по образному выражению Ф.Э.Кардозу, — позиция, которую разделяет новый президент Луис Инасиу Лула да Силва). Кроме того, относительно стабильная внутренняя ситуация оставляет руководству большее поле маневра и компромисса.

На встрече президентов в г.Бразилиа в дек. 2002г. подтверждено намерение расширять сотрудничество и продолжать процесс объединения. Трудности и проблемы оцениваются как временные и конъюнктурные. Наконец, последний по счету, но не по важности элемент в анализируемом раскладе — новое руководство в Аргентине и Бразилии. Оба президента — Нестор Киришнер и Луис Инасиу Лула да Силва — активные сторонники идеи укрепления группировки. Сейчас несомненны определенные признаки интеграционного оживления, но они больше касаются развития «вширь» — новых ЗСТ (например, с Перу — соглашения подписаны в авг. 2003г., почти тогда же озвучена программа строительства ЗСТ Чили-Боливия), однако пока каких-либо конкретных шагов по реформированию интеграционной модели (в плане координации макроэкономических ориентиров и увязки валютных курсов) не сделано.

Нельзя полностью сбрасывать со счетов и неблагоприятный сценарий — это затяжной характер интеграционного кризиса, весьма постепенное увеличение кредитов МВФ, вялая конъюнктура, частичный демонтаж ЕВТ в одностороннем порядке с последующим понижением де факто ранга группировки. Антибразильские настроения в Аргентине довольно сильны. Многие не без основа-

ния считают девальвации реала одной из важнейших причин, ускоривших нынешний кризис. Эти настроения могут кристаллизоваться, если подходы Бразилии к названному кругу спорных вопросов окажутся недостаточно конструктивными. Но и в этом случае распад группировки не реален — слишком велика степень переплетения экономик участников: для Аргентины — это основное направление экспорта, для Бразилии — важный рынок промышленных товаров, испытывающих растущую конкуренцию в ЕС и США, надежный источник энергоносителей.

Предстоящие пять лет по каждой намеченной альтернативе будут для Меркосур трудными, по всей вероятности более трудными, чем любой равный по длительности период в прошлом. Интеграционный процесс пробуксовывает, как будто, в ожидании импульса извне, каковым вполне могла бы стать АЛКА. Строительство последней — на сегодня траектория вполне вероятная, срок завершения переговоров (2004г.) — очень близкий, если учесть отмеченную ранее весьма неодинаковую готовность Бразилии и других участников к открытию различных сегментов своей экономики. Противоречия, которые могут возникнуть на этой почве, пока блок идет в АЛКА как единое целое, не исключены, как не исключено использование этих противоречий администрацией США. Представляется, движение к АЛКА составит нелегкое испытание целостности Меркосур.

### Меркосур-Россия

Меркосур — важнейшее направление российского экспорта в Латинской Америке — 356 млн.долл. в 2002г. Цифра заниженная. Статистика ГТК имеет «черную дыру»: реэкспортируемые в ЗП многомиллиардные поставки нефти и нефтепродуктов (2,5 млрд.долл. в 2002г.) на Виргинские острова. Например, сведения об импорте Аргентины из РФ, даваемые ЭКЛАК, заметно (в 2000-01гг. — в несколько раз) превосходят данные по ГТК о нашем экспорте в названную страну, — расхождения, которые не могут быть объяснены различиями в методике счета.

В истекшее десятилетие, после коллапса 1992-93гг. происходило постепенное восстановление торгово-экономических позиций РФ в группировке, но эта, безусловно, основная тенденция не всегда оставалась устойчивой. В 1992г. экспорт и импорт — крайне низкие, но если взять за базу их средние значения в 1995-97гг., то увеличение за последующие шесть лет соответственно 40 и 49%. Дефолт 1998г. на экспорте особенно резко не сказался, по импорту — откат почти на 90% в 1998-2000гг.. В 2000-02гг. темпы роста субрегионального экспорта снизились до 4%.

Состав субрегионального экспорта, в котором доминируют промышленные товары с невысокой добавленной стоимостью (ДС), определяется отчасти их конкурентоспособностью, но в неменьшей степени особенностями рынка: огромными размерами и относительной ненасыщенностью. Здесь в отличие от США и ЕС и конкуренция ниже, и представлены страны разновеликие и весьма разнородные по характеру спроса, а, следовательно, могут найти свою «нишу» и высокие технологии, и несложное оборудование и полуфабрикаты. Немалую роль в подборе товаров, безусловно, играет расстояние: происходит «отсев» более дешевых из

них в расчете единицу веса и объема, чаще это сырье. Основу вывоза в группировку составляют удобрения – 44,5% в 2002г., дизельное топливо – 20,9%, прокат черных металлов – 4,1%, присутствует машинотехническая продукция – 6,9%, в том числе средства транспорта, энергетическое оборудование и запчасти к нему. В пределах названных групп как по машинотехнической продукции (гр. 84-90 ТН ВЭД), так и по удобрениям (гр. 31), прокату черных металлов (гр. 72) товарный спектр год от года заметно меняется даже в крупнейших странах. Поставлявшиеся в Бразилию в 2001г. полуфабрикаты из железа и нелегированной стали (72.07) исчезают полностью в 2002г., но находится «ниша» для прутков горячего качения (72.14). В Аргентине в гр. 31 в тот же период ротация касается 3 из 5 товарных наименований, в Уругвае в гр. 72 – 7 из 10, в Чили только в подгруппе 72.14 – 3 из 10. Иными словами, речь нередко идет об одноразовых небольших спорадических сделках. Стабильно другое – вывозятся главным образом изделия с самой низкой ДС: в частности, удобрения, содержащие лишь один питательный элемент, прокат без покрытия.

Взаимодополняемость экономик РФ и стран Меркосур реализуется пока, по крайней мере, в торговле наиболее полно в плоскости ИАК: одна из ведущих статей российского экспорта – уже упомянутые удобрения. Еще более отчетливо эта линия взаимодействия прослеживается в импорте, впервые превысившем в 2002г. 1,5 млрд.долл.: его подавляющая часть (90%) – аграрная продукция, продовольствие, в том числе кофе, сахар, растительные масла, мясо, вина, фрукты, данные масированные закупки в значительной степени обуславливают постоянно отрицательное сальдо торгового баланса. Если анализировать это явление шире, не ограничиваясь торговлей, то следует добавить, что многие СП так или иначе замыкаются на названную сферу. В качестве примера можно привести аргентино-российские СП, связанные с генетическими исследованиями в области новых сортов зерновых, со сборкой и продажей сельскохозяйственной техники, прорабатываемый сейчас с уругвайской стороной проект по разведению осетровых.

По размерам товарооборота с РФ участники блока распределяются более или менее в соответствии с их потенциалом: впереди с большим отрывом Бразилия – 1534, млн.долл., с ней же наибольшее по абсолютной величине отрицательное сальдо торгового баланса, далее Аргентина – 218,6 млн.долл., Чили – 75,3 млн.долл., Уругвай – 75 млн.долл., затем со значительным отставанием Парагвай – 5,1 млн.долл. «Вес» Уругвая заметно приподнимается поставками российской техники в счет погашения внешней задолженности СССР. В 2002г. в экспорте РФ в Бразилию и Аргентину на удобрения приходится 63,9% и 27,4%, на машинотехническую продукцию только 1,4% и 5,2% соответственно. Экспорт в пострановом разрезе не варьирует сообразно уровню развития «реципиентов», наблюдается даже инверсия: доля машинотехнической продукции в вывозе в Уругвай – 50,8%, Чили – 20,7% на порядок выше, чем в Бразилию. В импорте крупнейших стран блока роль российских поставок последней категории пренебрежимо мала, по удобрениям сохраняются весомые позиции, а по прокату – вектор на их ослабление в пользу Бразилии в последние годы.

Товарооборот с конца 90гг. почти постоянно превышает 1 млрд.долл. – вежа важная, особенно в психологическом плане, но для экономических образований континентальных масштабов это и по абсолютной величине немного, а в отношении к суммарному экспорту или импорту Меркосур или РФ – ничтожно мало. Позиции субрегиона в промышленном экспорте РФ – 1,2% в 2002г.

Каковы определяющие качественные параметры нынешнего состояния торговли? Первое и самое существенное – она развивается экстенсивно, при хронической нехватке капиталов, инвестиций, небольших объемах сотрудничества, не сложившихся структурах финансирования торговых операций. При проведении последних приходится прибегать к услугам посредников, чаще всего банков и других и организаций США и ЕС, – с заметным ухудшением не только цены, но и надежности и предсказуемости, особенно в отраслях, где сильна конкуренция Запада. В Меркосур негативное воздействие рассматриваемого фактора наиболее сильно именно на главном направлении нашего экспорта, т.е. в Бразилию, поскольку южноамериканский гигант, крупнейший в регионе импортер оборудования и технологий, может – в силу масштабов соответствующих сделок – добиваться на рынках Запада в плане финансирования условий, которые недостижимы для других участников группировки.

Серьезная проблема – ограниченность или отсутствие информации о потенциальных партнерах в группировке, например, на уровне средних предприятий, на периферии, «в глубинке», связана отчасти с выходом на авансцену (в ходе и вследствие сокращения централизованных государственных закупок за рубежом в 90гг.) новых акторов – различных частных компаний, которым не всегда хватало знаний и опыта внешнеэкономической деятельности. Но и расстояние даже в век глобализации играет немалую роль, определяя сравнительно большую остроту данной проблемы для расширенного Меркосур: от Калининграда и Новороссийска до Рио-де-Жанейро 11 тыс.км., от Владивостока до Вальпараисо 15 тыс. км., дальше, чем до какой-либо другой части ЗП).

Организационно-правовая инфраструктура торгово-экономических отношений с Меркосур нуждается в значительном совершенствовании. Пока она продвинута только с Аргентиной: подписаны Соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций в 1998г., Конвенция об избежании двойного налогообложения доходов и капитала в 2001г., многочисленные межрегиональные торгово-экономические соглашения, их около десятка. Между Москвой и Буэнос-Айресом, Краснодарским краем и Мендосой, Ленинградской областью и Кордовой, Челябинской областью и Сальтой. Со всеми странами группировки имеются Соглашения о торговле и экономическом сотрудничестве, содержащие в частности положения о предоставлении режима наиболее благоприятствуемой нации в торговле, о расчетах в свободно конвертируемой валюте. Такие соглашения, например, заключены с Аргентиной, Чили, Парагваем в 1993г. Препграда развитию экономических отношений и их организационно-правовой базы с Уругваем – до сих пор не выплаченная полностью задолженность бывшего СССР. Соглашение об урегулировании этой задолженности (1997г.) предусматривает в счет ее час-

тичного погашения ежегодные поставки российских транспортных средств.

С Бразилией, единственной в группировке, действует Комиссия высокого уровня (КВУ). На ее первом заседании, проходившем в Москве летом 2001г., стояли на повестке дня Соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, таможенное и между ЦБ о взаимном предоставлении кредитных линий, но с тех пор дело с мертвой точки не сдвинулось. Соглашения о торговле и экономическом сотрудничестве на региональном уровне, подобные упомянутым выше с Аргентиной, отсутствуют: Конституция Бразилии не наделяет штаты соответствующими полномочиями. Межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (МПК) созданы с Аргентиной, Бразилией, а теперь и с Чили, но они, как, кстати, и КВУ, собираются редко и не стали эффективным инструментом разработки стратегии экономического взаимодействия. В целом имеющиеся с большинством участников Меркосур наработки в организационно-правовой сфере пока заметно отстают от того, что достигнуто не только в российско-аргентинской деловой практике, но и в практике наших отношений с некоторыми другими странами ЗП, в частности с США, Канадой.

В расширенном Меркосур Чили — страна с наиболее открытой экономикой, здесь действует единая таможенная пошлина на все виды товаров и услуг, ежегодно снижаемая на 1%, с 11% в 1998г. до 6% в 2003г. Четыре изначальных участника интеграционного объединения вводят ЕВТ, он установлен с 1995г. на 85% товарной номенклатуры и уже сейчас распространяется на важнейшие статьи российского субрегионального экспорта. Средняя взвешенная величина ЕВТ — 14%, разброс по различным товарным группам от 0 до 20%, срок согласования по оставшимся так называемым «чувствительным» позициям — 2006г. К этому моменту Бразилия, например, уменьшит пошлины на продукцию информатики и телекоммуникационное оборудование до 16%, а Аргентина поднимет их с 0% до той же отметки.

Для России, безусловно, существенно, что на основном рынке в группировке, в Бразилии, тарифы — по крайней мере, в процессе формирования ЕВТ — снижаются, это основная тенденция. Запретительные пошлины, намного превосходящие названный выше 20% максимальный уровень, — довольно нередкое явление. В Бразилии в 1996г. такие тарифы выставлялись во время бума даже в зональной торговле по 150 товарным наименованиям. Аналогичные меры в период, предшествовавший кризису 2001г., когда курс песо был резко завышен, практиковались в Аргентине. Здесь вследствие неконкурентоспособности ряда промышленных отраслей больше всего в сравнении с другими участниками блока нетарифных ограничений (НТО). Они касаются проверок и сертификации ввозимых товаров. Например, такие проверки проходит прокат, используемый в гражданском строительстве. Интегральный относительный показатель количества НТО, приводимый МАБР, в 2001г. в Аргентине — 0,73, Бразилии-0,42, Чили-0,31, Боливии-0,18.

В 1999–2000г.г. в Буэнос-Айресе против российских компаний по инициативе «Сидерара» проводились судебные расследования по обвинению в

демпинге черных металлов, их экспорт из РФ в Аргентину в последние годы нулевой. Несомненно, в Меркосур ситуация с тарифами заметно более сложная, чем, скажем, в США, где Россия включена в орбиту ГСП, что делает беспрошленной значительную часть наших поставок.

Экстенсивный путь развития торговли с Меркосур, связываемый, прежде всего, как отмечалось, с крайне ограниченными объемами инвестиций и сотрудничества, все больше входит в противоречие с характером задач, стоящих сейчас перед РФ, среди которых одна из первоочередных — диверсификация экспорта, отход от «экономики трубы». В решении этой стратегической сверхзадачи роль Запада еще долго будет ограниченной, а, следовательно, заинтересованность в ненасыщенных рынках, безусловно, возрастет.

В этом контексте Меркосур должен занять более высокое место в шкале российских приоритетов.

### Андское сообщество

Андское сообщество наций уже в самом своем названии предполагает цель достижения наиболее высокой степени интеграции по типу ЕС. Если создание политико-экономического союза, подобного ЕС, является отдаленной целью, сроки выполнения которой не определены, то ближайшая задача 5 стран-членов АСН — образование общего рынка, намеченное на 2005г.

Чтобы создать общий рынок, андские страны должны, прежде всего, укрепить взаимные торговые отношения, либерализовать торговлю услугами, движение рабочей силы и эффективно координировать экономическую политику. По всем этим направлениям в последние годы в АСН велась активная работа, и, несмотря на неблагоприятные внешнеэкономические условия после азиатского экономического кризиса 1997г., в ряде областей достигнут существенный прогресс.

В АСН уже в течение почти целого последнего десятилетия либерализовано движение товаров и капитала, создана разветвленная институциональная система, утвержденная в 1997г., когда объединение получило свое нынешнее название. До этого оно называлось Андской группой или Андским пактом. Андский субрегион располагает значительной территорией (4,7 млн.кв.км.) богатыми и разнообразными природными ресурсами, особенно сырьевыми и энергетическими.

За годы деятельности АСН андские страны добились значительного экономического прогресса, которому интеграция в значительной мере способствовала, несмотря на все трудности этого процесса, связанные с торговыми и пограничными спорами, различиями в политических режимах, моделях развития, с длительными периодами экономических спадов, особенно в 80 гг.

Суммарный ВВП АСН вырос в 9 раз при росте населения в 2 раза. Внутризональная торговля увеличилась в 47 раз, а ее доля в общем экспорте стран-членов — почти в 5 раз. Обращает внимание рост такого показателя, как взаимный обмен промтоварами — в 94 раза. Взаимная торговля на 90% состоит из готовых промизделий. Это говорит о существенном значении интеграции для развития промышленности субрегиона.

Внутризональная торговля составляет все еще незначительную часть товарооборота андских стран, и ее влияние на их экономическое развитие

ограничено. Несмотря на улучшение ряда экономических и социальных показателей, около половины населения государств АСН живет в условиях бедности. Страны субрегиона, опробовавшие различные модели развития и интеграции, по словам президента Андской корпорации развития (АКР) Энрике Гарсиа, «не достигли результатов, позволяющих сделать рывок к стабильному экономическому росту в интересах большинства населения и равенства».

В АСН функционирует зона свободной торговли, которая согласно экономической теории считается первым этапом интеграционного процесса. Андские страны начали либерализацию взаимной торговли в 1969г. в момент образования Андской группы и только в 1993г. официально объявили о создании ЗСТ. Выполнение программ либерализации зональной торговли проходило очень медленно и трудно из-за существования различных сроков и форм отмены пошлин для разных стран и отдельных групп товаров. В 1989г. этот процесс был ускорен, когда президенты стран-членов решили упростить либерализацию, уравнив условия для разных стран и товаров. В результате этого Боливия, Венесуэла и Колумбия открыли свои рынки для товаров стран-членов к 30 сент. 1992г., а Эквадор завершил этот процесс 31 янв. 1993г.

Андская ЗСТ отличается от всех других схем интеграции на континенте самой высокой степенью либерализации, поскольку освобождена от пошлин взаимная торговля всеми товарами. В АСН нет списка исключений из режима либерализации торговли, которые существуют в других объединениях. Создание ЗСТ не завершено, Перу еще не полностью либерализовала свою торговлю с другими членами союза. Эта страна в авг. 1992г. приостановила свое членство в объединении и в Программе либерализации из-за постоянного дефицита в торговле со странами субрегиона. В июне 1997г. было достигнуто соглашение о присоединении Перу к ЗСТ, после чего она начала постепенно отменять пошлины в торговле с партнерами по АСН. В середине 2002г. пошлины были уже отменены более чем на 90%, и в 2003г. этот процесс должен быть завершен.

Особенностью Андской ЗСТ является то, что ее создание для андских стран было не самоцелью, а средством и этапом для достижения более глубокой интеграции путем образования Таможенного союза и Общего рынка. Таможенный союз андским странам удалось создать к фев. 1995г., когда после трудных и интенсивных двухлетних переговоров Колумбия, Эквадор и Венесуэла смогли достичь Соглашения о введении единого внешнего таможенного тарифа (ЕВТ) и он вступил в силу. Для различных групп товаров размеры тарифа составляют 5,10,15 и 20%. До начала 1995г. андские страны применяли в торговле с третьими странами свои национальные тарифы.

Кроме того, существует нулевой тариф для товаров, не производящихся в субрегионе. Средний номинальный ЕВТ в АСН составляет 13,6%, самый низкий уровень тарифов у Боливии – 9,6%, у Колумбии и Перу – 11,6, Венесуэлы – 11,9, Эквадора – 11,2%. Боливия пользуется преференциальным режимом, она применяет в торговле со странами, не входящими в субрегион, тарифы только низкого уровня – 5% и 10%. Заинтересованность Боливии в большей открытости своей экономики для

третьих стран вызвана стремлением к удешевлению импорта и отсутствием отраслей производства, нуждающихся в защите от иностранной конкуренции. Применение ЕВТ способствует стабильности, уравниванию условий конкуренции, повышает международный авторитет и позиции субрегиона в международных переговорах. Создание ТС означает увеличение размеров рынка товаров и инвестиций.

Перу по тем же причинам, что и в случае с ЗСТ, не подписала соглашения о ЕВТ. В настоящее время идут переговоры между Перу и другими андскими странами об условиях ее присоединения к ТС. В «Декларации Санта-Крус» президенты государств АСН заявили, что все 5 стран-членов будут применять ЕВТ не позднее 31 дек. 2003г. В преддверии создания Общего рынка и образования АЛКА страны АСН решили снизить действующий ЕВТ. Андский президентский совет на своем заседании в янв. 2002г. в г.Санта-Крус (Боливия) принял новую схему ЕВТ, состоящую из 4 уровней: нулевой тариф для капитальных товаров, не производящихся в зоне, 5%-ный тариф для полуфабрикатов и сырья, 10% – для готовых товаров и 20 – для особо «чувствительных» товаров.

В рамках андского ТС действует Андская таможенная номенклатура НАНДИНА, разработанная на основе международной системы классификации и кодификации товаров, принятой Международной таможенной организацией. Разработаны также нормы и процедуры таможенной оценки, которые позволяют странам-членам АСН облагать пошлинами импортируемые товары, исходя из одной базы.

Для совершенствования и удовлетворительного функционирования зонального рынка правительства андских стран принимают меры, направленные против всех видов практики, мешающей свободной конкуренции – демпинг, субсидии, ограничения экспорта и т.д. Этим целям отвечают и принятые в АСН нормы происхождения товаров (Решение № 416, июль 1997г.). Товары, в производстве которых используются внерегиональные материалы и части, считаются национальными и пользуются выгодами свободной торговли, если стоимость в ценах СИФ этих материалов не превышает 50% конечной стоимости товаров в ценах FOB для Венесуэлы, Колумбии и Перу и 60% для Боливии и Эквадора.

За последнее десятилетие взаимная торговля стран АСН развивалась, как их экономика в целом, неравномерно. В 1992-97гг. она росла высокими темпами – на 640 млн.долл. в год, и увеличилась на 3,4 млрд.долл., достигнув 5628 млн.долл., что прямо или косвенно способствовало созданию 323 тыс. новых рабочих мест. В 1997г. число занятых, связанных с внутризональной торговлей, достигло наивысшего уровня – 530 тыс. чел. В 1998г. и особенно в 1999г. торговля снизилась до 4 млрд.долл. вследствие кризиса в экономике субрегиона. В этот период почти во всех странах-членах АСН было зафиксировано падение ВВП.

Новый рост взаимной торговли темпами, сопоставимыми с началом 90гг. отмечен в субрегионе в 2000-01гг. Наиболее примечательной особенностью ее развития в начале нового десятилетия была противоположность тенденции с развитием торговли с другими странами мира. Внутризональный экспорт быстро возрастал, тогда как экспорт в дру-



гие районы мира сокращался. В 2001г. последний уменьшился на 12%, соответственно доля взаимного товарооборота к общему объему внешней торговли повысилась до 11% против 9% в 2000г.

За исключением Венесуэлы, все страны существенно увеличили свой экспорт в субрегион. Таким образом, АСН превратилась в важный рынок для стран-членов, особенно для некоторых из них. Так, в 2002г. Боливия направляла в АСН 32,5% своего экспорта, Колумбия – 21%, Эквадор – 16%. Наименьшее значение рынок АСН имеет для Перу (7%) и Венесуэлы (5%).

Важной характеристикой внутризональной торговли является высокая степень ее диверсификации (она охватывает 4276 статей таможенной номенклатуры НАНДИНА).

В то время как в США и страны Западной Европы государства АСН экспортируют относительно ограниченный набор товаров, внутризональный экспорт отличается большим разнообразием. Если экспорт в развитые страны состоит главным образом из сельскохозяйственного и минерального сырья, то в субрегион страны-члены АСН поставляют в основном промышленные товары, в 2001г. они составили 91% внутризонального экспорта.

Львиная доля внутризональной торговли в АСН приходится на две страны – Колумбию и Венесуэлу (соответственно 48% и 23% товарооборота сообщества в сумме более 70%). В самые последние годы удельный вес Венесуэлы снизился из-за сокращения ею экспорта нефти в субрегион. Наряду с главной осью внутризональной торговли, которой традиционно является двусторонний товарообмен между Венесуэлой и Колумбией, в последние годы заметно выросла колумбийско-эквадорская и перуано-эквадорская торговля.

АСН стало для стран-членов столь же значимым рынком, как и ЕС. Учитывая, что в 2001-02гг. внутризональная торговля росла быстрее, чем торговля с остальным миром, очевидно, что субрегион является после США вторым по важности рынком андских стран.

Путь к общему рынку и единой экономической политике является одним из важнейших направлений интеграции андских стран. Задача координации экономической политики была провозглашена в основополагающем документе при создании группировки в 1969г. – Картахенском договоре. Выполнение этой задачи оказалось на практике не менее сложным делом, чем либерализация взаимной торговли. Уже к середине 70гг. различия в политических режимах и в моделях экономического развития привели к острому кризису объединения. Кризис был связан с выходом из объединения в 1976г. Чили, которая первой из андских стран перешла от десаролистской, этатистской модели к неолиберальной.

В 1989г. после многих лет застоя в интеграционном процессе была разработана новая программа интеграции, основанная на либерализации внутренней экономической политики и большей открытости в отношении мирового рынка. Основные усилия стран АСН в 90гг. были сконцентрированы на создании ЗСТ и таможенного союза. К концу 90гг. благодаря деятельности Вспомогательного совета министров экономики, руководителей центробанков и ответственных за экономическое планирование в андских странах стали разрабатываться планы макроэкономической конвергенции.

В 1999-2000гг. Вспомогательный комитет разработал критерии макроэкономической конвергенции, т.е. единые задачи в области макроэкономической политики. В качестве первого такого критерия была поставлена цель снижения уровня годовой инфляции во всех странах региона до 1%. Кроме того, определено, что первичный дефицит госбюджета не должен превышать 3-4% начиная с 2002г., а отношение сальдо внешнего долга к ВВП не должно превышать 50%. Для выполнения задачи в отношении внешнего долга каждая страна может сама установить срок, однако, не позднее 2015г. За выполнением этих задач наблюдает Постоянная техническая группа, действующая при Вспомогательном совете.

Экономическая и внутривнутриполитическая ситуация в андских странах в начале текущего десятилетия не благоприятствует осуществлению амбициозных планов координации политики.

Вновь усилились различия в финансовой и экономической политике отдельных стран-членов. Эквадор, ранее отстававший в проведении неолиберальных реформ, перешел к радикальной либерализации и долларизации экономики. В Венесуэле правительство Чавеса склоняется, напротив, к усилению госвмешательства в экономику. Перу в 2000-01гг. пережила острый кризис власти, связанный со скандальной отставкой Фухимори и дискредитацией его неолиберального курса. Новое правительство вынуждено поводить очень осторожную политику с упором на социальные аспекты. Колумбия погружена в ожесточенную гражданскую войну, все более подрывающую ее экономику и лидирующую роль в АСН. В связи с сочетанием внешних и внутренних факторов везде в субрегионе, за исключением Эквадора, в 2000-01гг. темпы экономического роста были очень низкими. Отрицательно повлияли на финансово-экономическую стабильность латиноамериканских стран снижение спроса на мировом рынке на товары латиноамериканского экспорта, события 11 сент. 2001г. в США и кризис в Аргентине.

Экономический рост в андских странах в 2000-02гг. составил соответственно: Боливия – 2,4, 0,98% и 2%, Венесуэла – 3,2%, 2,7% и 7%, Колумбия – 2,2, 1,5% и 1,6%, Перу – 3, 0,2% и 4,5%, Эквадор – 2,3, 5,4% и 3,4%. В области инфляции задачи макроэкономической конвергенции выполнены в Боливии, Перу, а также в Эквадоре. В Колумбии в 2001-02гг. инфляция была умеренной 6-7%, но превышала намеченный уровень. Наивысший уровень инфляции в 2002г. отмечен в Венесуэле (31%).

Критерии в отношении дефицита госбюджета в 2001г. выполнены в Перу, Венесуэле, Колумбии и Боливии. В Эквадоре в 2001г. было достигнуто равновесие бюджета. В 2002г. ухудшилось состояние бюджетов в Колумбии и Перу в связи с осуществлением пенсионной реформы и с проведением в Колумбии и Боливии президентских выборов, а в Венесуэле из-за нестабильности внутривнутриполитической ситуации, а также резкого спада экономической активности.

Что касается показателей внешнего долга, они находятся в пределах коллективных наметок в Перу, Венесуэле и Боливии, которая благодаря переговорам с кредиторами о пересмотре задолженности снизила коэффициент до 40%. Наихудшие показатели (выше 50%) имеют Эквадор и Колумбия, где ситуация резко ухудшилась в последние годы.



На XII Андском совещании в верхах, состоявшемся в мае 1999г. в колумбийском городе Картахена президенты андских стран приняли документ «Индикативные действия по созданию Андского общего рынка», где были намечены цели достижения к 2005г. свободного движения услуг, товаров и капиталов между странами АСН.

В области обмена услугами особое внимание андские страны уделяют телекоммуникациям. В мае 1999г. было принято Решение № 462 о либерализации всех телекоммуникационных услуг с 1 янв. 2002г. разработан Стратегический план развития телекоммуникаций на 2001–06гг., который содержит приоритеты, цели развития отрасли для ориентации деятельности правительств в этой сфере. План принят в марте 2001г. Андским комитетом телекоммуникаций. Кроме того, ряд Решений Комиссии АСН устанавливает юридическую базу для запуска и функционирования андского спутника «Симон Боливар». В частности, Решением № 480 (2000г.) одобрен запрос многонационального андского предприятия Andesat Simon Bolivar, в которое входят 44 компании 5 андских стран, об осуществлении проекта запуска андского орбитального спутника «Симон Боливар». «Андесат» образовал консорциум Bolivarsat с французской компанией Alcatel Spacocom.

Большое внимание страны АСН уделяют либерализации транспортных услуг и развитию транспортной инфраструктуры в субрегионе. Недостаточное развитие транспорта в связи со сложным гористым рельефом андского субрегиона всегда было препятствием для развития интеграции андских стран. Поэтому в конце 90гг. АКР провела исследование дорожной сети стран-членов АСН и наметила 45 проектов, осуществление которых позволит создать надежную систему путей сообщения в сообществе. Из этих 45 проектов андские министры транспорта и связи отобрали 14 наиболее приоритетных на 650 млн.дол. Их выполнение практически уже закончено с финансовой помощью АКР.

Одним из направлений совместной политики стран АСН является поощрение развития внутризонального туризма. Оно осуществляется путем либерализации соответствующих услуг, разработкой проектов в области туризма в масштабах сообщества и устранения препятствий развитию туризма в субрегионе. Значительно упрощены формальности, связанные с туристическими поездками в рамках субрегиона. В 2001г. Совет министров иностранных дел АСН принял решение № 503 о признании национальных документов идентификации личности единственным документом, необходимым для туристических поездок в пределах сообщества гражданам 5 его стран-членов.

Наиболее актуальные и приоритетные задачи единой политики стран сообщества были определены новым генеральным секретарем АСН Гильермо Фернандесом де Сото, избранным на этот пост 7 июля 2002г. сроком на 5 лет. В своей программной речи при вступлении в должность 19 сент. 2002г. он призвал страны-члены скорее реализовать новый ЕВТ. Он указал также на приоритетность развития региональной инфраструктуры, а также на необходимость единства в переговорах об АЛКА. Он отметил важность связей с Меркосур, с США, успешного проведения переговоров о стратегической ассоциации с ЕС, а также развития отношений с Канадой, Китаем и Россией.

Страны АСН существенно продвинулись в переговорах с Меркосур о создании совместной ЗСТ и образовании ЮАЗСТ. Эти переговоры ведутся с 1996г. медленно и трудно, поскольку кроме общих «межблоковых» противоречий существует несоответствие мнений внутри АСН и Меркосур по ряду вопросов, прежде всего, по поводу торговли сельскохозяйственными товарами и продукцией автомобильной промышленности. В дек. 2002г. в результате VII раунда переговоров АСН-Меркосур было подписано рамочное Соглашение о взаимодополняемости экономик, предусматривающее совместное развитие физической интеграции в Южной Америке, поощрение взаимных инвестиций и подписание договора о создании ЮАЗСТ не позднее 31 дек. 2003г.

Для андских стран чрезвычайно важен рынок США, значение которого в последнее время повышается. Доля США в товарообороте АСН составляет около 50%, причем экспорт существенно превышает импорт. Положительный торговый баланс АСН с США обычно тем больше, чем выше цены на нефть, т.к. нефть является главным экспортным товаром. На нефть и нефтепродукты приходится в последние годы более половины экспорта АСН в США, на кофе и бананы – по 1,5%. Кроме того, экспортируются очищенная медь, краски, морепродукты, золото и уголь. Андские страны пользуются значительными льготами на рынках США в соответствии с Генеральной системой преференций и с Законом о преференциальной торговле с андскими странами, разработанным для стимулирования нетрадиционного экспорта в качестве средства борьбы с экспортом наркотиков из региона. Последний закон, включенной в Закон о торговле 2002г., был пересмотрен, в него был включен дополнительный ряд товаров, которые ранее не пользовались преференциями: обувь, часы, текстиль и одежда. При этом текстиль и одежда пользуются преференциями в том случае, если они прошли заключительную стадию производства (окраску и т.д.) в США. Новые правила будут действовать до 2006г.

Импорт из США диверсифицирован, наиболее значительные статьи – кукуруза, телефонные аппараты и телефонное оборудование, пшеница, транспортные средства. Первым экспортером в США является Венесуэла (нефть), за ней следуют Колумбия, Перу, Эквадор и Боливия.

В свою очередь ЕС также имеет определенные интересы в АСН и также предоставил андским странам торговые льготы в рамках Генеральной системы преференций с янв. 2002г. по конец 2004г., которые в дальнейшем предполагается продлить до 2015г.

Страны АСН активно участвуют в переговорах о проекте АЛКА, занимая неоднозначные позиции. До последнего времени большинство из них (Венесуэла, Перу, Боливия) склонялось к бразильскому проекту создания АЛКА, однако ослабление позиций Бразилии и Меркосур в целом в результате экономических трудностей способствовало изменению соотношения сил внутри АСН в пользу североамериканского проекта.

Боливия официально заявила о своем желании в ближайшее время подписать закон о свободной торговле с США, подобный американо-чилийскому, и стремится одной из первых андских стран присоединиться к НАФТА. Колумбийское прави-

тельство очень тесно сотрудничает с США в вопросах борьбы с партизанами и наркобизнесом и склонно поддержать позицию США по проекту АЛКА. Наименьшую заинтересованность в этом проекте проявляет президент Венесуэлы Уго Чавес, стремящийся к объединению с Меркосур, поскольку отношения с администрацией США у него более чем прохладные, а либерализация рынка США мало что даст Венесуэле, экспорт которой туда на 80% состоит из нефти и нефтепродуктов, ввозимых практически беспрошлинно.

В отношении проекта АЛКА у стран АСН существует много вопросов. Главный из них – возможность сохранения торговых преференций при доступе на рынок США после 2006г., что является их главной целью в переговорах о ЗСТА. С другой стороны, значение этих преференций, очевидно, будет элиминировано при полной либерализации торговли в ЗП.

Поэтому одной из основных линий политики андских стран во внешнеэкономических отношениях в ближайшее время и, по-видимому, в будущем останется курс на всемерную диверсификацию торговых связей. Наибольший интерес, кроме партнерства с НАФТА и Меркосур, страны АСН проявляют к связям с ЕС и государствами Тихоокеанского бассейна. В последнее время возрастающее внимание стран АСН привлекает быстро развивающийся рынок России.

### Ростовары в Андах

Торговые отношения нашей страны с государствами АСН, в прошлом Андской группы, стали активно развиваться в конце 60гг. и особенно в 70гг. как на двусторонней, так и многосторонней основе. В указанный период со всеми странами-членами группировки были подписаны торговые соглашения (с Колумбией – в 1968г., Перу – в 1969г., Эквадором – в 1970г., Боливией – в 1970г., с Венесуэлой в 1976г. было подписано соглашение об экономическом и промышленном сотрудничестве, а в 1985г. – о торговом сотрудничестве). В 1978г. с помощью ЮНКТАД были установлены контакты в области плановой деятельности между Госпланом СССР и Советом по планированию Андской группы, делегация которого ознакомилась с методикой и практикой составления планов в Советском Союзе. В 1990г. члены руководства Андской группы в ходе визита советской торговой делегации высказали предложение о желательности получения нашей страной статуса наблюдателя при Андской группе, что могло бы содействовать развитию сотрудничества СССР с андскими странами.

Торговля со странами андской группы развивалась успешно вплоть до распада СССР, когда она резко сократилась. С середины 90гг. идет процесс восстановления связей России с этим субрегионом, активизировавшийся в последние годы.

В 2000г. делегация АСН посетила Москву и вела переговоры в минэкономразвития, минфине и Центральном банке РФ. Был подписан протокол о намерениях между Андским предпринимательским консультативным советом и Национальным комитетом содействия экономическому сотрудничеству со странами Латинской Америки. В 2001г. между Россией и АСН заключен Протокол о создании механизма сотрудничества. Он предусматривает расширение консультаций по международным и региональным проблемам, по вопросам двусторонних

отношений и другим темам, представляющим взаимный интерес. Намечена также активизация диалога и сотрудничества в рамках ООН и других международных форумов, включая ВТО. В качестве основных задач механизма сотрудничества в Протоколе указаны поощрение обменов в сферах экономики, финансов, науки и технологии. Предусматривается взаимная помощь в организации конференций, семинаров, обмен специалистами, взаимодействие в борьбе с незаконным оборотом наркотиков, с контрабандой культурных ценностей. Эти виды деятельности должны осуществляться на основе соглашений между сторонами. В настоящее время в андских странах обсуждается проект документа «Взаимопонимание в области сотрудничества в торговле и инвестициях между РФ и АСН». В 2002г. во исполнение положений Протокола делегация российских деловых кругов нанесла визит в Боливию, Венесуэлу, Перу и Эквадор. В нояб. 2002г. штаб-квартиру Генерального секретариата АСН в Лиме посетил замминистра экономического развития и торговли РФ Р.Пископел и вел там переговоры с руководителем Секретариата Гарча Белаунде, который подчеркнул необходимость подписания в ближайшем будущем документа о сотрудничестве в области торговли и инвестиций между Россией и странами-членами АСН.

На двустороннем уровне в последние годы также активизировались усилия по торговому сотрудничеству. Прорабатываются возможности обновления договорно-правовой базы двустороннего сотрудничества, созданной еще до распада СССР, с Боливией, Венесуэлой, Перу, Эквадором. (Россией заключено торговое соглашение лишь с Колумбией в 1995г. Подписаны соглашения о военно-техническом сотрудничестве с Колумбией в 1996г., Эквадором в 1997г. и Венесуэлой в 2001г.). Ведется подготовка к заключению новых соглашений о торговле и экономическом сотрудничестве, о поощрении и взаимной защите капиталовложений с Боливией, Венесуэлой, Колумбией, Перу. С Эквадором готовится соглашение о торговле, а также об экономическом и техническом сотрудничестве. Развитию взаимных торговых отношений должно способствовать предполагаемое подписание соглашения об избежании двойного налогообложения с Боливией, Колумбией и Перу. С Венесуэлой достигнута договоренность о разработке совместной программы действий по развитию торгово-экономического и научно-технического сотрудничества. С этой страной решено создать совместную Комиссию высокого уровня. Рассматривается вопрос о возобновлении деятельности Межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с Перу и Эквадором. Подобная комиссия в настоящее время действует в отношениях России с Колумбией.

Несмотря на постепенное восстановление торговли России со странами АСН в последние годы, его доля в российском товарообороте остается незначительной – 0,26% в 2002г. (в экспорте – всего 0,1%, в импорте – 0,6%). Удельный вес России в товарообороте государств АСН также невелик – 0,4%. Торговый баланс в течение последнего десятилетия постоянно складывался в пользу андских стран.

Основным торговым партнером России в АСН является Эквадор, в торговле с которым зафиксирован наибольший дефицит. С дефицитом сводит-

ся также торговля с Венесуэлой. В то же время с Колумбией и Перу Россия имеет положительное сальдо. С Боливией товарооборот в последние годы не превышает 1 млн. долл.

Экспорт России в АСН состоит в основном из промышленных товаров, ассортимент которых, однако, невелик. Это главным образом прокат черных металлов (45-50%), удобрения (18-20%), бумага, а также машины, оборудование и транспортные средства, в т.ч. авиационная техника (7-9%). Согласно новой схеме ЕВТ, принятой в АСН в 2002г., тариф на импорт оборудования, не производящегося в субрегионе, нулевой, для сырья и полуфабрикатов — 5%, для готовых товаров — 10%, для особо «чувствительных» товаров (с/х товары и продукция автопрома) — 20%.

Российские поставщики проката черных металлов встречают сильную конкуренцию на рынках Венесуэлы, Колумбии и Перу. В 2001г. эти страны ввели антидемпинговые санкции против наших экспортеров.

Андские страны поставляют в Россию бананы (Эквадор, Колумбия), глинозем (Венесуэла), рыбу свежемороженную, рыбную муку, концентраты цветных металлов (Перу), цветы, кофе, уголь (Колумбия).

Первое место в экспорте РФ в страны АСН принадлежит Перу, импортирующей главным образом удобрения (66% в 2002г.), различные виды проката черных металлов, бумагу и картон. Вывоз машинотехнической продукции составил в 2002г. 1,65% экспорта.

Колумбия не намного уступает Перу в импорте из России, превосходя все страны АСН по разнообразию номенклатуры импортируемых товаров и поставкам российской машинотехнической продукции. Хотя ведущими статьями экспорта РФ в эту страну являются прокат черных металлов и удобрения, их доля не так велика, как в других странах региона. Наряду с ними в Колумбию экспортируются разнообразные готовые промтовары, в т.ч. различные виды оборудования, доля которых в общем экспорте РФ в эту страну составляет 4%. В 2002г. в Колумбию поставлялись в относительно крупных размерах подъемное оборудование, турбовинтовые двигатели, трансмиссионные валы, двигатели внутреннего сгорания, электрогенераторные установки, осветительное оборудование, а также в небольших количествах автомобильное оборудование, запчасти, мотоциклы, электротрансформаторы, измерительные приборы, испытательные стенды.

Третье место в российском экспорте занимает Эквадор. Эта страна выделяется по объему товарооборота с Россией, российского импорта и отрицательного торгового сальдо. Структура нашего экспорта традиционна, в ней преобладают удобрения (25%), прокат черных металлов, бумага. Хотя экспорт машинотехнической продукции незначителен, намечается тенденция к его увеличению.

Среди относительно новых и перспективных тенденций торгово-экономического сотрудничества можно отметить увеличение предоставления российской стороной услуг в андские страны. Услуги предоставляются в области обслуживания и ремонта авиатехники, станочного парка российского и советского производства, в сферах авиационных грузо-пассажирских перевозок, металлургии. В 2000г. объем экспорта подобных услуг со-

ставлял 6,7 млн.долл.(в Колумбию — 4,2 млн. долл., в Перу — 2,5 млн. долл.). В Колумбии АК «Волга-Днепр» выполнила к концу 90гг. свыше 190 полетов. Успешно справилась она и с контрактом на перевозку крупногабаритных грузов. В Перу в 2002г. был создан новый центр по обслуживанию российской авиатехники, что способствовало экспорту авиамоторов и других авиационных деталей и частей.

С Венесуэлой заключен контракт, по которому российская группа «Альфа-Эко» с дек. 2000г. поставляет в Европу нефть и нефтепродукты по обязательствам государственной венесуэльской нефтяной компании ПВДСА.

Существенным стимулом для расширения экспорта российской промышленной продукции в андский субрегион служит производственная кооперация. Она получила развитие в автомобильной промышленности. В 2000г. и 2001г., соответственно в Эквадоре и Колумбии началась сборка российских «Нив», вследствие чего увеличилась поставка в эти страны автомобильных частей и деталей.

Другой важной новой формой сотрудничества, способной оказать положительное воздействие на улучшение доступа российских товаров на рынки андских стран, является начало реализации в Колумбии и Эквадоре значительных прямых инвестиций в добычу и транспортировку нефти. В 2001г. российско-колумбийский консорциум Colombia Energy в составе ОАО «Роснефть» и двух колумбийских компаний выиграл тендер на разработку месторождения «Сурориенте» на юго-востоке Колумбии. Доля «Роснефти» в этом консорциуме 45%. Кроме добычи нефти, которая уже началась в 2002г., предполагается строительство нефтепровода между Колумбией и Эквадором в 5 км., о чем ведутся переговоры с компанией «Петроэквадор». Инвестиции в реализацию этого проекта предусмотрены в размере 7 млн.долл.

## Карибские страны

Наряду с НАФТА, происходит формирование зоны, экономически высокоинтегрированной с США, состоящей из географически близких к Северной Америке и стратегически важных для нее регионов Центральной Америки и Карибского бассейна. Эти небольшие и в основном бедные страны, являвшиеся беспокойными соседями США, стали для последних предметом специального внимания, особенно в 70-80гг., когда в этих регионах нередко вспыхивали вооруженные конфликты и гражданские войны. Выдвинутая в 1982г. «Карибская инициатива» Рейгана была призвана содействовать экономическому развитию и росту занятости в карибских и центральноамериканских странах путем стимулирования частных инвестиций и создания экспортных производств, предоставления преференциального режима ряду товаров этих стран на рынках США.

Широкое распространение в Центральной Америке и Карибском бассейне получили свободные экспортные зоны, где предпринимателям предоставлялись значительные таможенные и налоговые льготы, низкая арендная плата для создания сборочных производств, пользующихся преференциальным режимом при экспорте в США — так называемых «макиладорас». Подобные предприятия в массовом количестве возникли и в Мексике и стали важным фактором экономической жизни и

интеграции стран Мезоамерики и Карибского бассейна с хозяйством США. Характерная особенность этих производств состоит в очень высокой доле импортных компонентов в стоимости их продукции, она колеблется обычно в пределах 70–80%.

«Макиладорас» создаются в основном североамериканскими фирмами с целью использования дешевой рабочей силы, а также компаниями Китая, стран Юго-Восточной Азии, стремящимися воспользоваться льготами при доступе на рынок США. В Центральной Америке и Карибских странах на этих предприятиях производятся главным образом текстиль, одежда, белье, некоторые товары бытовой электроники. В Мексике подобные производства гораздо более диверсифицированы.

Текстильные и швейные «макиладорас» представляют собой филиалы иностранных фирм с широко известными марками. Эти компании сами обеспечивают себя всеми необходимыми услугами, занимаются сбытом продукции, оставляя местным предприятиям только узкий круг операций с интенсивным использованием дешевого труда. В отличие от стран Юго-Восточной Азии, которые успешно использовали швейную промышленность в качестве основы экспортных платформ и для промышленного развития, потому что брали на себя более полный пакет услуг, центральноамериканские и карибские производители добились гораздо менее значительных результатов. Доля стоимости, добавленной обработкой в экспортной цене продукции «макиладорас» составляет 25%.

В Центральной и Карибской Америке роль «макиладорас» состоит в основном в создании рабочих мест, притоке капитала и экспортных поступлений. В 1990–98гг. приток частных иностранных инвестиций в страны ЦА составили 6,5 млрд.долл. В странах Центральной Америки доля «макиладорас» как источника экспортных поступлений выросла в 1990–2001гг. с 20% до 56%, превзойдя по значению традиционные экспортные товары — кофе, бананы, морепродукты. Для Мексики удельный вес «макиладорас» в экспорте был несколько ниже — 49,3% против 32,7% в 1990г.

За последние годы центральноамериканский экспорт существенно диверсифицировался. Если в конце 80гг. в экспорте в США преобладали сельскохозяйственные товары и только на долю кофе и бананов приходилось 45%, в 2000г. удельный вес этих двух продуктов снизился до 12% за счет роста вывоза нетрадиционных товаров. В 2001г. главной статьей экспорта была одежда (62%), затем следовали фрукты (бананы, цитрусовые, дыни, арбузы) (8,7%), машины, электроаппаратура и детали к ним (5,3%), кофе, чай (3,5%), морепродукты (3%). В импорте из США также преобладают одежда и текстиль — 22%, машины и оборудование — 9,5%, электроаппаратура — 9,5, изделия из пластмасс — 5,5%, бумага и картон — 4,1%, хлопок — 4,1%.

В течение 90гг. и зависимость внешней торговли Центральной Америки от США существенно повысилась. Экспорт США в этот район в 2001г. вырос по сравнению с 1992г. более чем втрое и составил 9 млрд.долл., что равняется экспорту в такие крупные страны, как Россия, Индия и Индонезия вместе взятые.

Импорт США из Центральной Америки в 2001г. достиг 11 млрд.долл., т.е. увеличился в 5 раз против уровня 1992г. Общий объем взаимной торговли США с ЦАОР — 20 млрд.долл., 27% ВВП стран ЦА-

ОР. Для США значение торговли с этим районом несравнимо ниже (1% в импорте и 1,2% в экспорте).

Доля США в торговле стран ЦАОР превышает 50% их товарооборота. Удельный вес других членов НАФТА в товарообороте ЦАОР незначителен. На Канаду приходится 1,2% экспорта и 1,3% импорта, на Мексику — 2,3% экспорта и 7,5% импорта. Из внерегиональных партнеров важнейшим являются страны ЕС (17% экспорта и 9% импорта в 2000г. Сходная географическая структура торговли характерна и для Карибских стран, хотя доля торговли США в их ВВП ниже — 17%.

Интеграция ЦАОР и Карибом. Наряду с развитием интеграции с Северной Америкой, центральноамериканские и карибские страны активно участвуют в процессах субрегиональной интеграции.

В дек. 1960г. Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор заключили Общий Договор о центральноамериканской экономической интеграции, или Договор Манагуа, ставший юридической основой Центральноамериканского общего рынка. В 1962г. к Договору присоединилась Коста-Рика. После десятилетия первой декады интеграции процесс оказался в полосе затяжного кризиса из-за политических конфликтов и вследствие острых долговых проблем. Как и в других субрегиональных группировках, в ЦАОР процесс интеграции возродился в 90гг.

В 1993г. 5 стран ЦАОР подписали Гватемальский протокол, заложивший новые основы экономической интеграции. Программа возрождения интеграции состояла из 5 основных пунктов: создание зоны свободной торговли, развитие внешнеэкономических отношений, формирование ТС, свободное движение факторов производства, финансовая интеграция.

На современном этапе интеграции либерализация торговли была не только главным интегрирующим фактором, но и ключевым элементом новой стратегии развития наряду с дерегулированием экономики, передачей ряда функций государства частному сектору, привлечением иностранных инвестиций, повышению конкурентоспособности продукции района.

Намеченная в Гватемальском протоколе программа в последнее десятилетие выполнялась довольно успешно, преодолевая существенные политические и экономические трудности. В регионе существует ясное понимание насущной необходимости интеграции в условиях крайней узости национальных рынков, недостатка внутренних накоплений и общности основных проблем. Восстановление внутризональной торговли в ЦАОР сопровождалось медленной, но поступательно развивающейся диверсификацией экспорта пяти стран-членов. Это было связано главным образом с улучшением доступа центральноамериканских товаров на рынки США.

В ЦАОР завершается создание ЗСТ и Таможенного союза. Продукты, производимые в субрегионе, пользуются режимом свободной торговли, все внутренние тарифы отменены, за исключением семи товаров — пшеничная мука, кофе-сырец и жареный кофе, сахарный тростник, этиловый спирт и алкогольные напитки, нефтепродукты. Указанные товары должны быть полностью либерализованы до конца 2003г. Несмотря на постоянное совершенствование ЗСТ, отдельные страны иногда вводят тарифные и нетарифные барьеры, противоречащие совместным решениям. Это вызывает про-

тиворечия между странами-членами, поскольку практически бездействует механизм решения споров, закон о котором ратифицирован не всеми участниками ЦАОР. На конец 2002г. его ратифицировали только Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор.

В последнем десятилетии внешняя торговля стран ЦАОР развивалась высокими темпами. Суммарный внешнеторговый оборот пяти стран увеличился в 1990-99гг. с 10,5 до 31,7 млрд. долл., почти в 3 раза. В том числе внутризональный оборот вырос в 2,8 раза, достигнув 4,8 млрд. долл. Резко выросло значение внешней торговли для экономики стран региона, о чем свидетельствует изменение соотношения между внешнеторговым оборотом и ВВП. В целом для ЦАОР этот показатель в 1990-99 г.г. вырос с 45,4 до 71,7%, причем у самых малых стран региона — Гондураса и Никарагуа он превысил 100%. Эти данные характеризуют высокую степень открытости центральноамериканских экономик.

Таможенный союз стран ЦАОР будет считаться завершенным, когда вступит в силу механизм разрешения споров, а также Договор об инвестициях и торговле услугами, уже подписанный президентами пяти стран. Его ратификация парламентами также должна быть закончена в 2003г.

В итоге процесса либерализации внешней и внутризональной торговли существенно сократился уровень таможенной защиты центральноамериканских рынков. Средний ЕВТТ в середине 2002г. в ЦАОР — 6,7%, в отдельных странах региона он определялся следующими показателями в%: Коста-Рика — 7, Сальвадор — 6,9, Гватемала — 7, Гондурас — 7,5, Никарагуа — 51.

В последние годы в условиях неблагоприятной внешней экономической конъюнктуры зональная торговля в ЦАОР развивалась более успешно, чем в других региональных группировках. В 2001г. ее прирост составил 12%, а доля зонального экспорта в общем экспорте 5 стран повысилась до 28% против 22 в конце 90гг., тогда как удельный вес экспорта в страны ЕС снизился в 1998-2001гг. с 15 до 9,4%. В 2002г. как общий, так и зональный экспорт стран ЦАОР вырос на 2%, что можно считать удовлетворительным результатом на фоне значительного сокращения внутризональной торговли в таких объединениях, как НАФТА (5%) и Меркосур (37%).

Интеграционные процессы активно развиваются и в Карибском, которому в 2003г. исполняется 30 лет. Специфика интеграции в этом союзе состоит в том, что он объединяет малые и мельчайшие островные государства, недавно получившие экономическую независимость и сильно различающиеся по уровню экономического развития. Общая численность населения Карибского региона едва превышает 5 млн.чел. Структура хозяйства некоторых из 15 государств-членов ориентирована на экспорт с/х и минерального сырья, продукции «макиладорас», для других, наиболее мелких, характерно преобладание туризма, финансовых и прочих услуг.

Интеграция в Карибском регионе развивается по трем основным направлениям: 1) торговое и промышленное сотрудничество; 2) сотрудничество в неэкономических областях, таких, как образование, здравоохранение, транспорт; 3) координация внешней политики. Основной акцент сделан на рыночной интеграции, целью которой является создание таможенного союза и общего рынка.

В 90гг. страны Карибского региона проводили политику либерализации внешней торговли и снижения

уровня протекционизма, несмотря на внешнюю уязвимость небольших слабых экономик, и высокую долю в государственных доходах налогов от внешней торговли. Снижение тарифов вызывает серьезные финансовые проблемы.

Свободное движение товаров еще затрудняется некоторыми тарифными и нетарифными ограничениями, существованием импортного лицензирования отдельных товаров. Не осуществлена программа, направленная на интеграцию торговли услугами. Что же касается создания ТС, лишь 9 из 15 стран-членов выполнили программу введения ЕВТ. Антигуа, Барбадос, Монтсеррат, Сант-Китс, Невис и Суринам не приступили к 4 этапу ЕВТ из-за финансовых трудностей и неблагоприятных международных условий последних лет.

Субрегиональный экспорт в общем экспорте за 1980-2001гг. почти удвоился, достигнув 21%. Страны Карибского региона создали региональный механизм переговоров, для эффективного участия стран-членов в переговорах в ВТО и по поводу АЛКА. Главная цель Карибского сообщества на этих переговорах — улучшить условия доступа на рынки развитых стран, прежде всего США и ЕС, расширить льготы, получаемые ими в соответствии с преференциальными соглашениями, подписанными с этими странами.

Карибские страны, наряду с группой государств Африки и Тихоокеанского бассейна, с 2000г. ведут переговоры с ЕС о заключении Договора Котону, который заменит Ломейское соглашение 1У о преференциях бывшим Колониям европейских стран. Соглашение должно вступить в силу к 2008г.

После образования НАФТА страны Карибского сообщества, так же, как и центральноамериканские страны проявили заинтересованность в присоединении к Североамериканской ЗСТ в числе первых, аргументируя свои стремления географической близостью и тесными экономическими связями с США. Со стороны последних эти стремления до недавнего времени не находили поддержки. В этих условиях Карибским сообществом и ЦАОР предприняты меры по заключению соглашений о свободе торговли с Мексикой и Канадой. Наибольших успехов в этом направлении достигли страны ЦАОР, особенно продвинувшиеся в своих отношениях с Мексикой, которая стремится укрепить свои позиции на континенте путем расширения политического и экономического влияния в Центральной Америке, увеличения своих инвестиций в данном регионе.

## ЦентроАмерика

Мексика — ЦАОР. Отношения ЦАОР с Мексикой развивались в последнем десятилетии весьма динамично, хотя они были не свободны от противоречий и конкуренции как на центральноамериканском, так и североамериканских рынках. В ходе серии встреч президентов Мексики и центральноамериканских государств в Тукстле были достигнуты соглашения об экономической дополняемости, включающие торговую либерализацию, финансовое сотрудничество, строительство совместных энергетических систем, кооперацию в сырьевом секторе. Выполнение договоренностей Тукстлы о многостороннем сотрудничестве в середине 90гг. замедлилось вследствие финансового кризиса 1994г. в Мексике, однако к концу десятилетия Мексика подписала двусторонние соглашения о свободной торговле со всеми 5 странами-членами ЦАОР.

Сначала были подписаны соглашения с Коста-Рикой (1994г.) и Никарагуа (1997г.), а в 2000г. — со странами так называемого Северного треугольника — Гватемалой, Гондурасом и Сальвадором. Все эти соглашения основаны на модели договора о создании НАФТА. Они предусматривают создание шестью странами зоны свободной торговли товарами и услугами.

Новым шагом в развитии отношений центральноамериканских стран не только с Мексикой, но и с другими северными соседями стал план «Пуэбла-Панама», подписанный 15 июня 2001г. в рамках диалога Тукстла президентами восьми стран. Кроме Мексики и 5 стран-членов ЦАОР в нем участвуют Белиз и Панама, не входящие в ЦАОР, но являющиеся с недавнего времени членами Системы Центральноамериканской интеграции, политического и координационного органа, призванного содействовать созданию экономического сообщества и разрабатывать совместные позиции стран Центральной Америки в международных отношениях.

Этот амбициозный план, рассчитанный на 2001-05гг., предусматривает осуществление ряда крупных инфраструктурных проектов, нацеленных на улучшение систем транспорта и связи между мезоамериканскими странами и облегчение их интеграции с Северной Америкой, программы защиты окружающей среды, социального развития, развития туризма, модернизации таможенных и пограничных служб. Общая сумма намеченных проектов оценивается в 4200 млн.долл., финансирование которых планируется главным образом на средства мексиканского бюджета, при активном участии МАБР, ЦАБЭИ, АКР, а также при технической помощи со стороны ЭКЛАК, ПРООН и ряда других региональных и международных организаций.

Речь идет о развитии района площадью 1 млн.кв.км с населением 64 млн.чел. от мексиканского г.Пуэбла до Панамы. Этот район охватывает территорию 7 стран Центральной Америки, а также южные и юго-западные штаты Мексики — Кампече, Чиapas, Герреро, Оакеака, Пуэбла, Кинтана Роо, Табаско, Вера-Крус-Льяве и Юкатан. Несмотря на географическую близость этих районов Мексики и стран Центральной Америки, торговля между ними до сих пор была незначительной. Более тесной интеграции указанных районов должны способствовать строительство и модернизация 8 тыс. км. автодорог, осуществление проектов в области энергетики, а также улучшение доступа к портам. Намечено строительство двух основных линий шоссе — вдоль Тихоокеанского побережья (Тихоокеанский коридор) и вдоль Атлантического побережья (Атлантический коридор). В области энергетики предполагается объединение электроэнергетических рынков, увеличение электроэнергетических мощностей региона на 6400 мвт. в 2005г. против 4600 мвт. в 2000г. Крупные работы намечены в области развития телесвязи, в частности проведение оптиковолоконных сетей длиной в 5500 км., предоставление населению сельских районов доступа к глобальной сети.

Кроме связей с Мексикой, центральноамериканские страны пытаются расширить свои торговые отношения и с другим членом НАФТА — Канадой, хотя пока объем этих отношений невелик. В 2000г. доля Канады как в импорте, так и экспорте

стран ЦАОР составляла 1,2-1,3%. Канада вслед за США предоставила центральноамериканским странам льготный импортный режим для ряда товаров в рамках своей Генеральной системы преференций. Договор о свободной торговле с этой страной пока подписала только Коста-Рика в 2002г. Остальные четыре страны ЦАОР ведут в настоящее время двусторонние переговоры о подписании соответствующего соглашения.

Переговоры США с ЦАОР. Наиболее важным событием в процессе формирования Северной зоны интеграции в ЗП является подготовка соглашения о свободной торговле между США и ЦАОР. Она началась после того как президент Дж.Буш выразил заинтересованность в этом. Подписание договора со странами ЦАОР должно активизировать процесс переговоров в рамках всего Западного полушария. Переговоры начались 8 янв. 2003г. в Вашингтоне с участием министров торговли пяти стран ЦАОР. Программа переговоров включает 6 основных тем: доступ к рынкам, инвестиции и услуги, решение торговых споров, вопросы экологии, трудовые отношения, экономическое сотрудничество. Самые трудные вопросы о торговле текстилем, одеждой и с/х товарами обсуждаются в рамках доступа к рынкам. Конфликтными являются трудовые и экологические проблемы, в которых особенно заинтересованы североамериканские профсоюзы. Профсоюзы выступают против либерализации импорта центральноамериканского текстиля и одежды. Такую же позицию они занимают и в отношении льготного импорта из карибских стран.

Страны Центральной Америки преследуют в переговорах цель сохранения и расширения льгот, предусмотренных Карибской инициативой. Они пытались поднять вопрос о субсидировании сельскохозяйственного производства в США, однако представители США заявили, что будут рассматривать этот вопрос только в рамках многосторонних переговоров в ВТО. При подготовке договора о ЗСТ с ЦАОР США намерены добиваться увеличения своего экспорта в Центральную Америку кукурузы, кур и других с/х товаров. Переговоры должны закончиться до конца 2003г. подписанием договора. После ратификации всеми странами-участниками договор должен вступить в силу к 2005г. до того, как будет заключено соглашение по АЛКА. Техническую помощь в переговорах центральноамериканскими странами оказывают МАБР, ОАГ и ЭКЛАК.

Готовящийся договор называют «маленькой АЛКА». Его результаты покажут латиноамериканским и карибским странам, чего им ждать от полномасштабной ЗСТА. Во всяком случае, очевидно, что договор с ЦАОР покажет, насколько США готовы идти на уступки, в частности, облегчить проблемы, связанные с юридическими и фитосанитарными требованиями, затрудняющими экспорт фруктов, мяса, птицы, морепродуктов. Можно предположить, что и после подписания договора между странами ЦАОР и США сохраняется торговые противоречия из-за субсидирования с/х США, а также из-за новых торговых норм, принятых в США в 2002г. и вступающих в силу в окт. 2004г. Они предусматривают новые требования к упаковке товаров при продаже мяса, фруктов и овощей и морепродуктов. На ней должна устанавливаться этикетка с надписью: «Страна изготовления США». Это подразумевает, что эти товары должны в целях безопасности пройти обработку и расфасовку в США.

Заклучение договора будет способствовать дальнейшей интеграции экономики стран Центральной Америки и США. Очень вероятно, что США пойдут на некоторые уступки странам ЦАОР, чтобы поощрить остальные государства континента более активно сотрудничать с ними и проявить большую готовность к заключению договора по АЛКА.

Возможно, США не будут настаивать на включении в договор соблюдение норм, касающихся трудового и экологического законодательства, на чем настаивают профсоюзы, т.к. большинство консерваторов в обеих палатах Конгресса позволит утвердить данный закон, несмотря на сопротивление профсоюзов. В свою очередь, страны ЦАОР должны будут уступить в таких вопросах, как интеллектуальная собственность, госзакупки, защита инвестиций.

Несмотря на то что выбор США в пользу заключения договора с ЦАОР в целом, а не с отдельными его членами, должен способствовать укреплению интеграции в рамках данного объединения, в действительности договор с США, устанавливающий более строгие и обязательные нормы, чем в рамках ЦАОР, может привести к ослаблению последнего и к ориентации интеграционного процесса в на США.

Этому уже способствует процесс долларизации в Центральной Америке, идущий де-юре и де-факто в последние годы. По данным Центральноамериканского валютного комитета, доля доллара в денежном обращении составила в 2001г. 100% в Сальвадоре, 58% – в Коста-Рике, 8,2% – в Никарагуа, 37% – в Гондурасе и 5% – в Гватемале.

Что касается Карибом, этот регион уже добился существенных уступок от США в 2000г., когда в США был принят Закон о торговом партнерстве со странами Карибского бассейна. Согласно этому закону, США предоставили карибским экспортерам одежды такой же режим, как и Мексике, которая после создания НАФТА получила значительные преимущества по сравнению с производителями одежды из Центральной Америки и Карибского бассейна.

Карибом является следующим регионом, который готов присоединиться к НАФТА. В этом объединении, где создание ЗСТ и ТС далеко от завершения, интеграция с США будет преобладать над субрегиональной. Оба этих региона – и карибский и центральноамериканскими – уже в настоящее время более интегрированы в НАФТА, чем со своими партнерами по группировкам не только по линии торговли и финансов, но и на более глубоком уровне производственной интеграции.

Возможности для доступа российских товаров на рынки этих регионов, и ранее невысокие, будут ухудшаться в связи с образованием зоны тесной интеграции с США, тем более это очень мелкие рынки с общим количеством потребителей 40 млн. чел. Это, однако, не означает 100% ориентации стран региона на США и Мексику. У них всех существуют проблемы взаимных экономических отношений и стремление к диверсификации своих экономических связей.

Торговля России с Америкой. Торговые отношения России с центральноамериканскими странами, за исключением Панамы, незначительны по объему. Доля 6 стран субрегиона (государства ЦАОР и член политической организации центрально-

американской интеграции Панамы) в экспорте и импорте России составляют соответственно 0,27% и 0,35% (2001г.). Вместе с тем торговля РФ с ними отличается положительными качественными характеристиками. Экспорт России состоит главным образом из промтоваров (удобрения, бумага, прокат черных металлов). Общее сальдо торговли в 2000–02гг. было положительным благодаря крупному превышению экспорта над импортом в торговле с Панамой.

Договорно-правовая база связей с данным субрегионом развита слабо, с Гондурасом и Сальвадором у России не существует даже посольских отношений. Торговля с этими странами, а также с Гватемалой стала развиваться только в последние годы благодаря частной инициативе российских компаний, экспортирующих удобрения, прокат и бумагу в страны Южной Америки и Никарагуа. Торговля с Никарагуа и Коста-Рикой развивается с 70г., но ее масштабы в настоящее время крайне ограничены. Товарооборот с Коста-Рикой сводится в основном к импорту Россией кофе, бананов, а с Никарагуа торговля резко сократилась после поражения на выборах сандинистского правительства в 1990г. В структуре экспорта в Никарагуа также произошли негативные изменения, доля в нем машинотехнической продукции, преобладавшей в 80г., сократилась до 5% в 2002г. Основу экспорта составляют различные виды проката черных металлов.

Падение экспорта в Никарагуа по сравнению с 80гг. не было полностью компенсировано ростом поставок в другие центральноамериканские страны.

Особый случай представляет собой торговля РФ с Панамой, являющейся с 70гг. согласно данным российской таможенной статистики, крупным импортером отечественных товаров, прежде всего, промышленных. В действительности, основная часть российского экспорта в эту страну предназначена не для Панамы. Она поступает в свободную зону Колон и оттуда реэкспортируется в другие государства. Панамское правительство проявляет большой интерес к установлению долгосрочных и стабильных отношений с Россией. В июле 2003г. по предложению панамской стороны было подписано межправительственное соглашение «О сотрудничестве в области морских перевозок». Оно предусматривает предоставление обеими сторонами друг другу режима наибольшего благоприятствования в морских перевозках товаров и пассажиров, в коммерческих операциях. Предполагается приезд в Москву делегаций панамских предпринимателей для обсуждения возможностей взаимовыгодного сотрудничества с российскими коллегами.

Что касается торговли со странами Карибского бассейна, она ничтожно мала, за исключением Британских Виргинских островов, куда по данным таможенной статистики, Россия экспортирует товаров на 2,5–3 млрд.долл. (75% всего экспорта в Латинскую Америку). Существенные суммы экспорта фиксируются статистикой на Бермудские о-ва. В обоих случаях речь идет о мелких территориях с незначительным населением, откуда практически ничего не экспортируется. Это оффшорные зоны, через которые российские компании проводят торговые операции, реально не относящиеся к данному региону.



## АЛКА – Панамерика

Подготовка соглашения о Зоне свободной торговли Америк (АЛКА), которую часто и не без основания именуют «интеграционным суперпроектом века» вступила в решающую фазу. Насколько реальны шансы завершить далеко не простые переговоры об АЛКА и подписать соглашение в срок (до янв. 2005г.), установленный президентами и главами правительств 34 американских государств (все кроме Кубы), участвовавшими в Саммите Америк, созванном в Майами в дек. 1994г. по инициативе президента США Билла Клинтона. Из 10 лет, которые были выделены на создание Зоны свободной торговли Америк почти 9 уже истекли и для завершения проекта при нерешенности многих вопросов остается чуть больше года. Может возникнуть ситуация, которую называют цейтнотом.

Причины этого коренятся не только в том, что технические трудности создания зоны свободной торговли таких масштабов, как АЛКА являются ничуть не меньшими, чем важность самого проекта. Множество различных факторов оказывает воздействие на ход конструирования зоны. Отметим лишь наиболее существенные.

Прежде всего это огромные различия в уровнях развития и размерах экономик 34 интегрирующихся государств, которые вряд ли встретишь в другом регионе земного шара. В Западном полушарии, с одной стороны, господствует единственная на сегодняшний день сверхдержава – США (их доля в совокупном ВВП Западного полушария – 65%, в населении – 34%, внешнеторговом товарообороте – 61%) и два крупных государства Бразилия и Мексика претендуют на роль автономных акторов. С другой стороны, здесь расположены 18 мини-государств, совокупный ВВП которых составляет менее 0,1% регионального ВВП. Их участие в подготовке интеграционного суперпроекта сведено к минимуму и зачастую носит формальный характер.

Большое число участников при разных уровнях развития порождает огромный разброс интересов и приоритетов. В глобальных планах Вашингтона АЛКА рассматривается как инструмент консолидации их контроля за важнейшим стратегическим резервом материальных, людских и иных ресурсов. Страны ЛКА привлекают интересы североамериканских ТНК и ТНБ в качестве весьма крупного торгового и инвестиционного рынка, потенциал которого, как свидетельствует пример Мексики, может быстро расти при удачном использовании интеграционного механизма. Не вызывает сомнения, что именно транснациональный капитал США, играющий ведущую роль в процессах глобализации, первым на правах сильного воспользуется в своих интересах благоприятной обстановкой Зоны свободной торговли Америк, если латиноамериканские участники не найдут путей к тому, чтобы на деле все партнеры оказались действительно в равных условиях.

Другой важный аспект интереса, проявляемого США к проекту АЛКА – получение благоприятного поля для борьбы на латиноамериканской земле со своими главными конкурентами (ЕС, Япония, Китай), которым удалось в 90гг. укрепить свои экономические позиции в регионе.

Необходимо также учитывать политические моменты. После событий 11 сент. это также возможный фронт антитеррористической борьбы, так

как США имеют общие сухопутные и морские границы с рядом латиноамериканских соседей. Не исключено также, что в первой четверти XXIв конкурентом других мировых центров экономической активности будет выступать Сообщество стран Западного полушария, воздвигнутое под руководством США на экономическом фундаменте АЛКА. Во всяком случае, в идее это заложено.

Что же касается стран ЛКА, то они, как и США исходят из того, что объединенное экономическое пространство от Аляски и до Огненной земли открывает новые возможности для их экономического развития, в том числе в соответствии с требованиями глобализации. В этом отношении интересы обеих Америк в основном совпадают, что и служит мотором,двигающим вперед проект АЛКА. В остальном же подходы Севера и Юга часто расходятся.

Надежды и запросы ЛКА были несравненно скромнее и не выходили за рамки региона. Это, во-первых, получение свободного доступа для своих экспортных товаров на огромный североамериканский рынок, ликвидация всех протекционистских барьеров, во-вторых, привлечение иностранного капитала, носителя новых высоких технологий, в-третьих, получение финансовой поддержки в острых кризисных ситуациях, вызываемых «цунами» на глобальных финансовых рынках, в-четвертых, достижение устойчивого развития и смягчения острейших социальных проблем, порождаемых нищетой 44% населения региона.

Необходимо учитывать то обстоятельство, что между латиноамериканскими странами существует весьма острая конкуренция вследствие узкой номенклатуры экспортных товаров, их интересы порою сталкиваются, а приоритеты в том, что касается экономической интеграции, не всегда совпадают. Вместе с тем, все латиноамериканские партнеры Вашингтона, даже такие крупные страны как Бразилия и Аргентина, имеющие диверсифицированную экономику и налаженную систему внешних связей, испытывают небезосновательные опасения, что высокотехнологичные американские ТНК и ТНБ вытеснят местное среднее и мелкое предпринимательство в периферийные районы их стран и могут поглотить некоторые сектора их экономики. Страны ЛКА были также озабочены судьбой многочисленных субрегиональных и двухсторонних соглашений заключенных ими в 90гг.

С учетом негативного опыта трехлетнего «топтанья на месте» в период Майами – Сан-Хосе и необходимости «разгрести» ворох трудноразрешимых проблем для подготовки АЛКА по рецептам новейших политтехнологий был сконструирован многоуровневый переговорный механизм. Каждое его звено имеет четко очерченные функции и их объединяет вертикаль подотчетности. Во главе переговорного механизма, как следует из схемы, находится Саммит Америк. Начиная с Майами, президенты и главы правительств 34 стран регулярно один раз в 3 года проводят совещание в верхах, где рассматривают и принимают принципиальные решения относительно осуществления интеграционного суперпроекта и большого числа вопросов, касающихся различных сторон жизни стран Западного полушария. Второй саммит состоялся 18-19 апр. 1998г. в Сантьяго де Чили, третий – в Квебеке. Четвертый Саммит, как уже объявлено, состоится



в 2004г. в Буэнос-Айресе. Мандат на каждый этап переговоров об АЛКА исходит от первых лиц американских государств. В этой связи появляются основания говорить об изменившейся роли Саммита Америк в межамериканских делах. Уже пущен в оборот термин «процесс Саммита Америк», обозначающий все, что происходит на совещаниях на высшем уровне и вокруг них. Об ориентации этого «процесса» можно судить по Декларации, одобренной в Квебеке, в которой провозглашается намерение участников превратить наступившее столетие «в век Америк».

Политическая ориентация процесса торгово-экономических переговоров по АЛКА доверена министрам торговли 34 государств. Их конференции (часто именуемые в документах «министерскими конференциями») созываются не реже одного раза в 18 месяцев. В компетенцию министерских конференций входит общее руководство переговорным процессом, анализ полученных результатов и их апробация.

Сессии Комитета по торговым переговорам (в составе замминистра торговли) проводятся не реже 2 раз в 12 месяцев. Главная задача этого звена переговорного механизма – осуществлять руководство и всяческое содействие переговорным группам, которые образуются экспертами и правительственными представителями более низкого уровня, руководить деятельностью административного секретариата и опекать все специальные комитеты и группы, вовлекая их в общий процесс.

Главную ответственность за выполнение решений Саммита Америк несут национальные правительства ЛКА – таков лейтмотив всех его Деклараций и других решений. Несмотря на это Саммит Америк учредил Группу инспектирования выполнения решений Саммита Америк (ГРИК), подотчетную министрам иностранных дел стран региона. В Квебеке в целях повышения ее эффективности был создан Исполнительный совет ГРИК и предусмотрен фонд финансирования его деятельности.

Высокая степень заинтересованности транснационального и крупного национального капитала в том, чтобы АЛКА была построена по их рецептам демонстрируется активной лоббистской деятельностью «капитанов» большого бизнеса и связанных с ними экспертов и менеджмента, которые организуют Форумы деловых людей, направляющих «дружеские советы» членам министерских конференций или же участникам Саммита Америк. Им противостоит ширящееся движение противников АЛКА.

Исходя из критериев эффективности и результативности переговорного процесса истекшие 9 лет переговоров можно разделить на 3 этапа. Первый условно назовем от Майами до Сан-Хосе. Он характеризовался прежде всего противостоянием двух различных подходов к созданию всеамериканской зоны свободной торговли. США, Канада и Мексика хотели построить «большую» НАФТА, то есть распространить на все Западное полушарие объединяющее их трехстороннее соглашение путем присоединения к нему других стран региона предпочтительно в индивидуальном порядке. Стратегия Бразилии была иной. Крупнейшее государство Южной Америки при поддержке членов Меркосур предлагало привести к общему знаменателю все действующие в этой части мира субрегио-

нальные и двухсторонние интеграционные соглашения. Иначе говоря, создать своеобразный «союз союзов». Найти формулу примирения этих двух разительно отличающихся подходов оказалось делом сложным и долгим.

Только в канун второго Саммита Америк, когда продолжать заниматься риторикой уже было нельзя, участники министерской конференции в Сан-Хосе (март 1998г.) одобрили Руководящие принципы переговоров об АЛКА. Наиболее важные из этих согласованных принципов гласили:

– все решения принимаются консенсусом; АЛКА будет соответствовать правилам и установкам ГАТТ и ВТО; переговоры будут проходить в режиме «транспарентности»;

– все соглашения, достигнутые в ходе переговоров об АЛКА, будут представлять «неразрывное целое», то есть будет действовать принцип: «ничего не считается договоренным до тех пор, пока обо всем не достигнута договоренность»; это «неразрывное целое» обязательно для исполнения всеми участниками;

– АЛКА будет сосуществовать с двухсторонними и субрегиональными интеграционными соглашениями, которые будут продолжать действовать в областях не подпадающих под юрисдикцию АЛКА и в тех случаях, когда устанавливаемый ими интеграционный режим будет выше, чем предусмотренный АЛКА;

– страны могут участвовать в переговорах и принимать на себя обязательства по АЛКА индивидуально или как члены субрегиональных интеграционных объединений; особое внимание будет уделяться потребностям малых экономик.

Второй Саммит Америк одобрил все рекомендации министерской конференции Сан-Хосе и в принятой Декларации Сантьяго поручил министрам торговли начать официальные переговоры о соглашении по АЛКА по существу. Это решение Саммита подвело черту под первым этапом переговорного процесса (названным «предварительным») и открыло его вторую фазу, когда предметом переговоров становилось соглашение по АЛКА, а не структура, методология, хронограмма и формы ведения переговоров.

Конкретные инструкции переговорным группам были утверждены 5 министерской конференцией (Торонто, нояб. 1999г.). В них ставилась задача «проработать» более 130 поступивших к этому времени предложений от стран-участниц таким образом, чтобы каждая переговорная группа подготовила проект текста по своей тематике для будущего макета соглашения. Переговорным группам, ответственным за проблемы допуска к рынкам, поручалось также обсудить формы и процедуры ведения переговоров в порученных им областях. Участники конференции одобрили ряд технических и административных мер, призванных содействовать развитию региональной торговли (упрощение таможенных процедур, большая «открытость» импортных операций и т.д.).

Квебекская встреча в верхах породила, пожалуй, самую пространную декларацию и самый объемный план действий, уделив наряду с АЛКА особое внимание новым угрозам и вызовам безопасности стран Западного полушария.

В разделе Декларации, посвященном проекту АЛКА, следует выделить три момента. Во-первых, тесную увязку интеграционного процесса в регио-

не с защитой демократии. Во-вторых, признание всеми участниками необходимости особого подхода к «наименьшим экономикам» нашло свое выражение в принятии «Программы сотрудничества Полушария», пока однако не получившей гарантированного финансирования. Наконец, третьим важным шагом явилось решение опубликовать первый проект соглашения по АЛКА, отступив тем самым от практики проведения всех мероприятий в области АЛКА в режиме закрытых дверей. Таково было настойчивое требование общественности и всего гражданского общества ЛКА. Сугубо предварительный и сырой проект соглашения по АЛКА, в котором оставленных для доработки пробелов было едва ли не больше, чем согласованного текста, увидел свет на четырех официальных языках 3 июля 2001г. Основную задачу переговоров на втором этапе можно с оговорками считать выполненной.

1 нояб. 2002г. представитель Бразилии и представитель США приняли в соответствии с графиком совместную ответственность за руководство переговорным процессом на период до янв. 2005г., хотя кресло Председателя переговоров все предшествующие годы занимал один представитель стран-участниц. Такое, несколько необычное решение, принятое заранее, видимо, вдохновлялось надеждами на то, что дипломатия двух великих держав лучше, чем кто-либо другой сумеет разрешить сложные проблемы и разрубить узлы на третьем заключительном этапе переговоров, который изначально не мог быть простым и легким.

Переговорный процесс вступил в самую трудную стадию, когда нужно договариваться по широкому кругу конкретных проблем, напрямую затрагивающих жизненные интересы каждого из участников. В их числе: размеры и темпы сокращения или отмены таможенных тарифов, ликвидация нетарифных ограничений торговых и других экономических отношений, регулирование правительственных закупок, формы защиты «чувствительных отраслей», санкции за нарушения трудового права и охраны окружающей среды и т.д. Главная задача интеграционных усилий на третьем этапе – завершение переговоров по АЛКА таким образом, чтобы сбалансировать интересы всех сторон и, хотя этот проект является образцом ассиметричной интеграции, гарантировать странам-участницам сравнимые выгоды, удовлетворяющие их основные запросы. Однако экономическое положение и социально-политическая обстановка в регионе в начале XXI столетия обострилась, что не могло не отразиться на переговорном процессе. Экономические и политические потрясения переживали Аргентина, Бразилия, Боливия, Венесуэла, Колумбия, Парагвай, Перу, Эквадор.

Приступив к исполнению обязанностей, сопредседатели получили в нояб. 2002г. второй доработанный вариант проекта соглашения по АЛКА, также далекий от совершенства. Предстоит еще немалая работа и, хотя к ней привлечены сотни экспертов, в кулуарах переговоров по свидетельствам журналистов со скептицизмом встречают оптимистические официальные заявления о «достигнутом прогрессе».

Как утверждают и сторонники и противники АЛКА, проект соглашения представляет собой расширенную «кальку» НАФТА и соответствующих соглашений ВТО. В некоторых вопросах пре-

дусмотренные им меры либерализации идут даже дальше по сравнению с НАФТА. В Латинской Америке высказывают мнение, что проект служит в первую очередь интересам ТНК. Вашингтону удалось «продать» ключевые идеи своего плана создания АЛКА, используя экономическую зависимость стран ЛКА от США, бремя их огромного внешнего долга (800 млрд.долл.) и готовность многих платить самую высокую цену за беспрепятственный доступ на североамериканский рынок в надежде повторить экономические успехи Мексики, достигнутые за 10 лет членства в НАФТА. Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что АЛКА не удалось поглотить субрегиональные интеграционные объединения латиноамериканских стран, которые сохраняются и будут продолжать действовать, хотя их роль и сфера действий сильно урезаны. Так что усилия бразильской дипломатии все-таки не пропали даром. Жесткие предложения США и Канады по вопросам трудовых отношений и экологии не встретили поддержки и не прошли, так как латиноамериканские страны, по свидетельству венесуэльского журнала «Нуэва Сосидад», «не хотят включения их в соглашение по АЛКА, поскольку видят в них предлог для протекционизма».

Дальнейшая работа по подготовке соглашения АЛКА проводилась в соответствии с хронограммой, утвержденной на Саммите в Квебеке. Переговорные группы начали 15 мая 2002г. рассматривать вопрос о доступе к рынкам с/х и не с/х товаров, услуг, инвестиций и правительственных закупок. Им было предложено руководствоваться прежде всего двумя указаниями. Во-первых, все существующие тарифы подлежат быть предметом переговоров и во-вторых, каждая сторона должна представить обширные предложения о немедленной отмене тарифов. Это будет первым этапом претворения в жизнь соглашения АЛКА: – ликвидация тарифных и других ограничений при подписании соглашения, второй этап – предусматривает дальнейшее сокращение остающихся ограничений через 5 лет, третий – через 10 лет и за рамками 2015г. – снятие некоторыми странами «защиты» в отдельных «сверхчувствительных» областях.

События 11 сент. и война США против Ирака отодвинули для Вашингтона все другие внешнеполитические проблемы на второй план. Это не означает, однако, что АЛКА и другие крупные проекты были заморожены. Дж.Буш-младший, утвердившись в Белом доме, объявил о решимости завершить дело создания «Зоны свободной торговли, инвестиций и развития» в Западном полушарии, начатое его отцом Дж.Бушем-старшим. Соглашение по АЛКА рассматривается Белым домом в качестве важного фактора безопасности страны, укрепления стабильности и лидерства США в мире. Президенту Бушу удалось «выбить» у конгресса США (дек. 2002г.) «полномочия для развития торговли» (так называемый фаст трэк), которых не сумел добиться Клинтон за 8 лет пребывания в Белом доме. Переговоры по АЛКА получили дополнительный импульс, так как права президента Буша были расширены, а конгресс США взял обязательство не вносить какие-либо поправки в соглашение о свободной торговле, заключенные Белым домом, и либо ратифицировать их без обсуждения, либо отклонить. Дипломатия Вашингтона прилагала особые усилия для завоевания на свою сторо-

ну возможно большего числа латиноамериканских стран путем щедрых «подарков». Администрация Буша распространила на центральноамериканские республики торговые льготы, установленные так называемой Карибской инициативой Рейгана для стран этого субрегиона. В законе о торговле США 2002г., утвержденном президентом Бушем были возобновлены и расширены торговые преференции для стран АСН (кроме Венесуэлы). В дек. 2002г. Вашингтон после многолетних переговоров заключил с Чили двухстороннее соглашение о свободной торговле.

Обстановка на переговорах осложняется вследствие усиления центробежных тенденций и взаимных противоречий. Возникло несколько групп, позиции которых в отношении создания АЛКА существенно расходятся.

США, Чили, Колумбия, Сальвадор выступают за скорейшее завершение переговоров. Союзники США по НАФТА Мексика и Канада, вербально поддерживают политику Вашингтона, направляют главные усилия на укрепление собственных позиций путем активизации сотрудничества с ближайшими соседями. Страны-члены Меркосур и Венесуэла противостоят линии США, стремясь успеть решить накопившиеся у них национальные проблемы и подготовиться к хозяйственной деятельности на огромном экономическом пространстве. Группа центральноамериканских и карибских государств настойчиво добивается расширения льгот, обещанных им как «менее развитым странам и малым экономикам».

Большинство латиноамериканских стран серьезно обеспокоено судьбой своих субрегиональных интеграционных объединений. Кроме декларативных заявлений о сосуществовании АЛКА с созданными ранее торгово-экономическими блоками, ничего не сделано ни 9 переговорными группами, ни министерскими конференциями, ни Саммитами Америк, чтобы реально вписать их в общеамериканский интеграционный процесс или хотя бы наметить стратегию их сближения. В 40 пунктах министерской декларации Кито нет даже упоминания о субрегиональных союзах. Такое игнорирование реально существующих интеграционных организаций расценивается в ЛКА как намерение США добиться их ликвидации после создания АЛКА.

Сложную проблему составляет сосуществование проекта АЛКА с многочисленными торговыми соглашениями в ЗП. Во всех этих соглашениях каждая страна преследует свои стратегические цели в области торговли и других форм сотрудничества. В этой сложной сети соглашений, каждое со своей схемой снижения тарифов, правилами происхождения товаров, своими техническими, процедурными и другими нормами, условия доступа на рынки товаров существенно различаются. Возникает вопрос, как все эти различные схемы и правила доступа на рынки будут сосуществовать в переходный период и в рамках АЛКА. Ситуация для переговоров очень сложна как в техническом, так и в политическом планах. По мнению экспертов МАБР, возможны два варианта решения этих вопросов: 1) АЛКА разрабатывает свои собственные программы либерализации тарифов, правил происхождения, прочие требования, а экспортеры смогут сами выбирать, исходя из своих интересов наиболее выгодные для себя схемы – АЛКА или других соглашений, сохраняющих свои собственные правила; 2)

АЛКА упраздняет все предыдущие соглашения по тарифам, процедурам, стандартам и прочим правилам. Пока еще трудно предсказать какой из этих вариантов будет реализован. Можно, однако, предположить, что со временем проект АЛКА будет способствовать упрощению и унификации правил и условий торговли в ЗП, поскольку одной из главных целей создания АЛКА для США является распространение принципов НАФТА на все ЗП.

Среди ключевых проблем, не получивших еще разрешения в ходе переговоров, первое место по-прежнему занимают противоречия между США и Бразилией, между НАФТА и Меркосуром, касающиеся некоторых основных принципов построения АЛКА и конкретных обязательств, которые возьмет по региональному соглашению на себя такая глобальная торговая держава, как США. В данном случае речь идет об отказе Вашингтона от политики протекционизма.

Для защиты своего внутреннего рынка США, как известно, используют, игнорируя недовольство и протесты своих торговых партнеров, все три основных составляющих протекционизма, практикуемого развитыми странами. Во-первых, речь идет о стратегии избирательного применения высоких таможенных тарифов. Хотя по заявлению представителя США на торговых переговорах Роберта Зеллика, 90% с/х экспорта Латинской Америки поступает на североамериканский рынок беспрепятственно, на полках супермаркетов в США, например, редко встречается бразильский апельсиновый сок, хотя Бразилия является крупнейшим в мире производителем апельсинового сока (объем производства 5 млрд. долл.). Такая ситуация объясняется просто: по требованию так называемого флоридского «цитрусового лобби» правительство США, ратующее на всех международных совещаниях за свободу торговли, установило на бразильский апельсиновый сок фактически запретительные таможенные пошлины, которые повышают его цену на 40%, что делает этот товар неконкурентоспособным на внутреннем рынке США.

Вторую составляющую образуют многочисленные нетарифные барьеры. В их числе угрозы торговых санкций, антидемпинговое законодательство и требования компенсационных выплат, импортные лицензии, квоты, соглашения о так называемом добровольном ограничении экспорта (кстати, осужденные ВТО), технические нормативы, санитарные и фитосанитарные нормы и т.д.

Сколь серьезно эти протекционистские меры задевают торговые интересы латиноамериканских стран, можно судить на примере Аргентины и Бразилии, являющихся крупнейшими мировыми экспортерами с/х продуктов. По заявлению известного политического деятеля Аргентины Рауля Альфонсина, сельскохозяйственный экспорт этой страны в США сталкивается с 5657 нетарифными барьерами, которые действуют преимущественно в агроиндустриальном секторе. От них страдает до 80% всего экспорта по стоимости. В аналогичном положении находятся бразильские товары. В выступлении министра иностранных дел Бразилии Селсо Лафера в фев. 2002г. на бразильско-американском деловом совете были приведены данные о том, что 60% бразильского экспорта в США в той или иной степени затрагиваются избирательными высокими пошлинами, санитарными нормами, антидемпинговыми мерами и компенсационными правами.

Третья составляющая протекционизма – это многомиллиардные субсидии, которые предоставляют правительства развитых стран своему аграрному сектору. Эти субсидии состоят из двух частей: финансовая поддержка экспортеров сельскохозяйственной продукции и так называемые «внутренние» субсидии, выделяемые для фермерских хозяйств. Статистические данные относительно истинных размеров субсидий весьма противоречивы, так как субсидирование осуществляется через различные каналы и не все из них учитываются. К тому же экономисты расходятся во взглядах на то, какие субсидии можно считать «оправданными». Кроме того, бывает неясно, идет ли речь только об экспортных субсидиях или же о всей сумме финансирования агроиндустриального сектора. В большинстве случаев, когда речь заходит об американских субсидиях называется цифра близкая 100 млрд. долл.

Латиноамериканские страны-участники переговоров по АЛКА, которым тарифные и нетарифные барьеры США наносят ущерб в 15 млрд.долл. (по данным экспертов ВТО – 8,3 млрд. долл.) рассчитывали, что создание зоны свободной торговли в Западном полушарии откроет рынок США для их с/х экспорта. В переговорной группе по с/х была разработана система ликвидации субсидий в рамках соглашения по АЛКА путем механизма «перекрестных санкций» в отношении как субсидированного экспорта, так и субсидируемого импорта. Однако в середине 2001г. министр торговли США Д.Эванс в категорической форме объявил о том, что вопрос об американских субсидиях сельскому хозяйству «не будет обсуждаться на переговорах по АЛКА». Свою позицию администрация Буша обосновывала тем, что проблема субсидий как глобальное явление подлежит рассмотрению в ВТО. Решить эту проблему положительно можно только в том случае, если другие развитые страны, члены ЕС и Япония также согласятся прекратить субсидирование своего с/х сектора. В дебатах по этой теме нередко высказывается мнение, что администрация Буша не пойдет на серьезную либерализацию торговли сельскохозяйственными товарами, так как это может ослабить продовольственную безопасность сверхдержавы.

Подход США не встретил понимания у их южных соседей. Члены Меркосур предприняли в нояб. 2002г. коллективный демарш на переговорах с американским торговым представителем Робертом Зелликом, который специально был командирован Вашингтоном в Южную Америку в целях «разъяснения» позиции США. Переговоры проходили по схеме 4+1. От имени Меркосур тогдашний министр иностранных дел Аргентины Карлос Руккауф огласил заявление о том, что «все темы всех стран-участниц должны обсуждаться в АЛКА и чтобы создать зону свободной торговли, достаточно использовать один канал переговоров, а не два – один АЛКА и второй ВТО». В интересах «общего дела» и в соответствии с буквой и духом Декларации Кито, одобренной 12 нояб. 2002г. министерской конференцией стран-участниц переговоров по АЛКА, заседавшей в столице Эквадора, администрации США следовало бы изменить свою позицию. В пункте 15 декларации Кито было записано: «Мы вновь подтверждаем обязательство Полушария относительно ликвидации экспортных субсидий, касающихся торговли сельскохозяйствен-

ными продуктами в регионе, и разработки мер воздействия в отношении всех других шагов, искажающих торговлю сельскохозяйственными товарами, включая те из них, которые вызывают последствия, равнозначные сельскохозяйственным экспортным субсидиям».

Представитель США на конференции в Кито не рискнул возражать против пункта 15 декларации, но и после этого администрация Буша избегает брать на себя четкие обязательства об отмене нетарифных барьеров. Бразилия – лидер борьбы за ликвидацию протекционизма США занимает в этом вопросе последовательную позицию и не поддается давлению Вашингтона, угрожающего «отлучить» ее от АЛКА. Провал Министерской конференции ВТО в Канкуне (сент. 2003г.) в ходе которой развитым и развивающимся странами не удалось найти компромисс относительно открытия мировых рынков для сельскохозяйственных товаров, еще раз показал латиноамериканцам несостоятельность позиции США. Неуступчивость Вашингтона в этих вопросах, как отмечают некоторые эксперты, объясняется не столько экономическими причинами (аграрный сектор дает лишь 13% ВВП) сколько сверхдержавным менталитетом, стремлением обеспечить абсолютную продовольственную безопасность. На переговорах по АЛКА вопрос о регулировании торговли сельскохозяйственными товарами стал камнем преткновения для выработки соответствующих разделов соглашения.

Новый виток напряженности в американо-бразильских отношениях был вызван принятием администрацией США ряда протекционистских мер.

Сначала в марте 2002г. были повышены пошлины на импорт нескольких сортов стали, затем в мае президент Буш подписал сельскохозяйственный закон, предусматривающий увеличение субсидий для американских фермеров на 180 млрд.долл. на ближайшее десятилетие, что вызвало волну протестов в Латинской Америке и Европе. Вашингтону пришлось несколько смягчить дискриминационные акции.

Американской стратегии разобщения латиноамериканских соседей Бразилия противопоставила активную политику укрепления сотрудничества южноамериканских стран в области интеграции. Инициативы тогдашнего президента Бразилии Кардозо, поддержка Аргентины и других стран, принявших участие в первом (авг.-сент. 2000г.) и втором (июль 2002г.) саммитах Южной Америки позволили остановить углубление кризиса Меркосур и начать стабилизацию ситуации в регионе. Президенты 12 южноамериканских стран одобрили курс на создание «зоны свободной торговли Южной Америки» и план развития региональной инфраструктуры, особенно энергетики. Ключевое значение для осуществления этого нового начинания имеет достижение согласия между Меркосур и АСН, а также подключение других южноамериканских стран, особенно Чили, к так называемому расширенному торгово-экономическому пространству в Южной Америке.

В ЮАЗСТ предполагается участие 12 стран Южной Америки, обладающих крупным потенциалом. В случае успешного претворения в жизнь ЮАЗСТ может оказать влияние на ход переговоров об АЛКА. Однако для этого остается немного времени и на пути еще немало трудностей. Как

многие хорошие начинания, этот проект может остаться на бумаге, если переговоры Меркосур с АСН не завершатся соглашением об объединении двух блоков в намеченный срок – до конца 2003г. Следующий саммит Южной Америки намечено созвать в 2004г. в Боливии.

Современный бразильский курс в отношении США не носит конфронтационного характера. Излагая свою внешнеполитическую программу в Национальном конгрессе президент Луис Инасиу Лула да Силва (Лула) заявил, что «мы будем стараться поддерживать с Соединенными Штатами Америки отношения зрелого союза, основанного на взаимных интересах и взаимном уважении». По словам Лулы, на многосторонних переговорах по АЛКА, в ВТО на Раунде Доха, и с ЕС, Бразилия намерена бороться с протекционизмом, добиваться ликвидации барьеров и стремиться к получению статуса более справедливого и адекватного положению развивающейся страны. Очевидно, что декларируемые президентом Бразилии внешнеполитические приоритеты – принципиальная основа политики этой страны в качестве сопредседателя (совместно с США) переговоров о завершении подготовки соглашения АЛКА. Эта проблема, наряду с двухсторонними американо-бразильскими отношениями уже обсуждалась в мае 2003г. на министерском уровне между двумя странами. Бразильская сторона не удовлетворилась ссылками представителей США на многосторонние переговоры в ВТО в рамках Раунда Доха и предложила провести прямые переговоры Меркосур – США по формуле (4+1), а при необходимости отложить подписание соглашения по АЛКА до 2007г.

Дальнейшее обсуждение этих вопросов происходило в ходе рабочего визита в США 20 июня 2003г. бразильского президента, которого сопровождало десять министров. Благодушная картина переговоров Лулы и Буша была не более чем декорацией. Достигнутые договоренности касались отраслевых проблем. Подписаны соглашения о сотрудничестве в области энергетики, образования, науки и технологий, в сельском хозяйстве, учреждены три консультативных комитета. Что же касается серьезных разногласий, существующих между двумя странами (устранение субсидий, война в Ираке, антикубинская политика Вашингтона, военная поддержка США Колумбии в целях подавления партизанских движений, запроса о военной базе в Алкантара в бразильском штате Мараньян), то сближения сторон, по-видимому, не произошло и итоговое заявление двух президентов хранит о них молчание. Лула пошел навстречу пожеланиям Буша относительно срока переговоров по АЛКА и подтвердил, что Бразилия, как и США, высказывается за их завершение не позднее 1 янв. 2005г. Белый дом не оценил этот шаг Лулы и президент США не откликнулся на бразильскую просьбу поддержать претензии Бразилии на место постоянного члена Совета Безопасности ООН. Косвенная оценка итогов визита прозвучала в интервью Лулы английской радиовещательной корпорации Би-Би-Си: «Мы боремся за объединение Южной Америки вокруг Меркосура, чтобы иметь более сильную позицию на переговорах по АЛКА».

Примечательная черта обстановки, в которой происходят переговоры на заключительном этапе – активизация критиков и противников АЛКА в регионе. Большую роль в пробуждении общественно-

го мнения в ЛКА играют Континентальный социальный альянс, имеющий свои отделения во многих странах региона, так называемые новые социальные движения (экологи, защитники биоресурсов, борцы против дискриминации по полу), профсоюзы, различные организации гражданского общества, университетские и академические круги.

Участие в движении критиков и противников АЛКА различных социальных слоев и политических течений объясняет широкий размах мнений и позиций относительно АЛКА: от предложенной добиться «реформы» соглашения и до категорического неприятия этого проекта, называемого «изощренным неокOLONиализмом» или же «инструментом эксплуатации» в интересах США. По заключению независимых экспертов, если соглашению в его настоящем виде будет дан ход, оно «окажет глубокое негативное воздействие на народы и экосистемы по всему континенту... проект не ставит целью содействовать тому, чтобы торговля и инвестиции служили интересам устойчивого развития на основе равенства».

Наибольшее беспокойство всех кругов оппозиционных к соглашению об АЛКА вызвало то обстоятельство, что в ряде его разделов (допуск к рынкам, с/х, инвестиции, политика конкуренции, правительственные закупки, разрешение споров) записаны статьи, ограничивающие экономический суверенитет стран-участниц в ряде областей. В других разделах частный актор наделяется не менее широкими правами, чем национальные правительства. Таким образом могущественные ТНК обосновавшись на едином экономическом пространстве получают дополнительные возможности оказывать разнообразное давление на латиноамериканские государства и «пробивать» угодные им решения.

Противоречивые пути интеграционного процесса побуждают противников АЛКА добиваться, чтобы латиноамериканские страны на переговорах следовали «стратегии параллельности». Это означает, что каждый их шаг по открытию своих экономик должен уравниваться мерами по демонстражу протекционизма США и Канады.

Наивно полагать, что активные выступления критиков и противников АЛКА способны перекрыть дорогу этому проекту, хотя и могут повлиять на его разработку. За этим проектом стоит единственная в мире сверхдержава. Кроме того, в Латинской Америке осознают, что в условиях кризисной ситуации в Меркосур и недостаточного динамизма проекта ЮАЗСТ, реальной альтернативы АЛКА практически нет и никто не хочет остаться за рамками этого интеграционного мегапроекта. В недалеком будущем АЛКА станет экономической и политической реальностью, что будет иметь далеко идущие последствия не только для ее участников, но и затронет в той или иной степени интересы всех влиятельных акторов международной жизни включая Россию. В Западном полушарии возникнет единое экономическое пространство на территории в 42 млн. кв. км. (30% мировой суши), где в конце XXв. проживало 800 млн. чел. (13% населения земли), совокупный ВВП превышал 12,2 трлн. долл. (36% мирового ВВП), а объем товарооборота достигал 3,4 трлн. долл. По основным макроэкономическим показателям АЛКА может превзойти ЕС. Что же касается АТЭС, то там первые шаги по интеграции планируются только на 2010-20гг.

Плодами интеграции в ЗП в случае полного успеха суперпроекта, видимо, смогут воспользоваться не только США, но и некоторые крупные латиноамериканские страны, чья роль в мировой экономике и политике будет возрастать. По оценке МАБР, заключение соглашения АЛКА позволит странам ЛКА увеличить экспорт на 4-9%. Свыше половины этого роста придется на рынок США. Не исключено, что отдельные государства второго и третьего эшелона, следуя малазийско-сингапурскому сценарию, будут также пытаться воспользоваться «окном возможностей», которое обычно открывается на время в переходный период.

### **www.ftaa-alka.org**

**П**роjekt соглашения по АЛКА. Анализ соглашения по АЛКА (далее соглашение) базируется на втором улучшенном рабочем проекте, опубликованном в нояб. 2002г., через 17 месяцев после предания гласности первого варианта.

Аналитики СМИ подсчитали, что в тексте проекта соглашения все еще остается около семи тысяч «нестыковок», а именно слов, отдельных предложений и даже целых параграфов, заключенных в скобки. Это означает, что по ним не было достигнуто согласия и их предстоит еще обсуждать, находить новые формулировки и добиваться по ним консенсуса. Несмотря на это, 10 глав проекта Соглашения дают определенное представление об «архитектуре» АЛКА.

Глава 1. Общие и институциональные вопросы (28 статей). Содержит характеристику целей принципов функционирования АЛКА и сферы ее действий: экономика, товары, услуги. Участники соглашения подтверждают права и обязанности, вытекающие для них из членства ВТО. Транспарентность будут обеспечивать информационные центры, создаваемые каждой страной-участницей. Соглашение будет сосуществовать с двухсторонними и субрегиональными соглашениями и не затрагивать права и обязательства, которые может иметь один или более участник по такого рода соглашениям, при условии, что такие права и обязательства обеспечивают более высокую степень интеграции, чем та, которая устанавливается Соглашением.

Два основных звена переговорного процесса трансформируются в постоянно действующие органы АЛКА: конференция министров торговли становится политическим органом объединения (созывается 1 раз в год), а комитет по торговым переговорам в составе заместителей министров торговли – исполнительным органом (созывается не реже 2 раз в год или по требованию). Все участники обеспечат, чтобы их законы, нормы и административные процедуры соответствовали обязательствам по Соглашению. Политический орган будет руководить административным секретариатом. Предусмотрено учреждение органа по урегулированию споров двух ступеней: нейтральная группа (первая инстанция) и апелляционный орган (вторая инстанция). Участники приложат все силы к тому, чтобы Соглашение вступило в силу 1 янв. 2006г.

Глава 2. Сельское хозяйство (6 разделов, 24 статьи, 42 приложения). Распространяет свое действие на все с/х продукты, перечисленные в Приложении 1 к Соглашению по с/х ВТО и предоставляет национальный статус для всех с/х продуктов

участников Соглашения. Устанавливает поэтапную ликвидацию всех тарифов и других мер, которые ограничивают обращение с/х продуктов и продуктов их переработки. Предусмотрена возможность исключений из санитарных и фитосанитарных стандартов при обязательном условии доказательства, что эти исключения не являются скрытыми ограничениями свободы торговли. С момента вступления в силу Соглашения все его участники ликвидируют и не будут вводить вновь любого вида субсидии для с/х продуктов, экспортируемых в другие страны, являющиеся участниками АЛКА. Что же касается импорта субсидируемых с/х продуктов из стран не членов АЛКА, также как и субсидируемого экспорта из страны-участницы АЛКА на рынки третьих стран, то в этих случаях будут применяться действующие положения ВТО.

Если страна-участница не выполняет обязательства, установленные этим разделом, другие страны-участницы приостановят тарифные преференции, предоставленные продукту, являющемуся действующим элементом невыполнения страной-участницей до тех пор, пока положение не будет нормализовано.

Глава 3. Правительственные закупки (42 статьи и 5 приложений). Целью этой главы является расширение допуска к рынкам правительственных закупок. Повторяет основные положения НАФТА и соглашения о правительственных закупках ВТО. Большое место уделено характеристике различного рода тендеров и условий их организации и проведения. Подробно рассмотрены ситуации, когда в порядке исключения не применяются статьи этой главы. Участники Соглашения наделяются правом создания Реестра всех физических лиц, компаний или объединений, которые выразили желание участвовать в конкурсах на получение контрактов о поставках товаров, услуг и проведении работ. Уравнивает в правах государство и частных акторов, предоставляет последним право учинять иски правительствам в случаях, когда правительственные меры вызывают или могут вызвать потерю предпринимательских доходов.

Глава 4. Инвестиции (19 статей). Совпадает по многим статьям с НАФТА. Запрещает любой контроль за движением инвестиций и обеспечивает всем инвестициям, национальным и стран-участниц Соглашения, независимо от их происхождения равные права и возможности, гарантирует свободу вывоза инвестированного капитала и полученного дохода, устанавливает транспарентность операций и процедуру разрешения споров по линиям государство-государство и инвестор-государство, обязывает участников не «облегчать» в целях привлечения инвестиций трудовое и экологическое законодательство, В случае потери капиталовложений вследствие войны, вооруженных конфликтов, восстаний, мятежа и беспорядков инвесторы из стран-участниц Соглашения имеют такое же право на компенсацию или другую форму возмещения, как и национальный инвестор. Во многих случаях оговариваются особые права и льготы, предоставляемые слаборазвитым странам и малым экономиком.

Глава 5. Допуск к рынку (6 разделов, 38 статей). Повторяет многие положения НАФТА. Распространяет свое действие на взаимную торговлю национальными товарами между странами-участницами Соглашения. Предусматривает ликвидацию

всех тарифных и нетарифных торговых барьеров в следующем порядке: 40% при подписании соглашения, 30% через 5 лет и остальные 30% через 10 лет. Для слаборазвитых стран и малых экономик может быть подготовлена более льготная программа сокращения тарифов и других ограничений свободной торговли включая более продолжительные и дифференцированные периоды отмены тарифов. Детально рассмотрены процедура и правила определения происхождения товара и установления национального режима и режима наибольшего благоприятствования для материалов и произведенных из них товаров. Все участники Соглашения должны стать членами Всемирной таможенной организации не позднее второго года вступления Соглашения в силу.

Глава 6. Субсидии, антидемпинговые меры и возмещения (19 статей). Содержит определения демпинга, методы оценки причиняемого ущерба, возбуждение и проведение расследований, консультации для улаживания споров, установление размеров и путей взыскания возмещения.

Глава 7. Урегулирование споров (56 статей и 4 приложения). Также исходит из соответствующих положений НАФТА и ВТО. Устанавливает процедуру, на основании которой только центральные правительства и инвесторы имеют право предъявлять претензии, лишая такого права организации гражданского общества, местные власти и региональные объединения. Урегулирование споров возлагается на избираемых конфликтующими сторонами экспертов, действующих в закрытом режиме.

Глава 8. Услуги (8 статей и 1 приложение). Предусматривает поэтапную либерализацию всех услуг, начиная с финансовых и энергоснабжения и вплоть до здравоохранения, образования и социальных услуг. Запрещается правительственное вмешательство в сферу услуг с целью поддержки местного предпринимательства или обеспечения административными методами равного доступа к медицинским и другим услугам.

Глава 9. Права на интеллектуальную собственность (3 раздела, 19 статей). Устанавливает такие нормы, которые позволяют получать патенты на любую идею, в том числе в таких областях, как органические материалы, растительный и животный мир. Исключения, касающиеся общественного здравоохранения (обеспечение минимального перечня медикаментов и др.), ограничиваются строгими рамками.

Глава 10. Политика конкуренции (8 статей). Запрещает установление монополии государственными предприятиями и как специально оговаривается монополий на природные ресурсы и сырьевые материалы стратегического характера.

Во многих главах предусматривается создание комитетов в составе представителей всех стран-участниц Соглашения для решения текущих вопросов в пределах компетенции данной главы.

Изложенные соображения носят предварительный характер, так как проект соглашения по АЛКА будет еще дорабатываться представителями 34 государств вплоть до конца 2004г. и претерпит по всей вероятности немалые изменения.

Последствия АЛКА для России. Имеющиеся в нашем распоряжении данные и проведенный анализ дают возможность достаточно обоснованно ставить вопрос о том, насколько за тронут рассматриваемые угрозы основные вывозимые из РФ в ЗП

товары и как они скажутся на перспективах развития и облагораживания экспорта. Предлагаемые выводы и оценки могут быть в какой-то части уточнены и скорректированы с появлением дополнительной информации о некоторых ключевых параметрах АЛКА, особенно после принятия и опубликования, как ожидается, к концу 2004г. окончательного варианта договора, регулирующего порядок функционирования трансконтинентальной ЗСТ. Тем не менее, на наш взгляд, имеются веские основания и причины задуматься уже сейчас о возможных последствиях для РФ нынешней фазы интеграции. Эти основания и причины составляют ее масштабы, относительно высокие темпы, огромный потенциал участников и, не в последнюю очередь, успех НАФТА, являющейся прообразом и протечей создаваемой группировки.

Анализ сравнительно недавнего прошлого, например, образования НАФТА и Меркосур в проекции на РФ, вряд ли даст ключ к пониманию проблемы, – по крайней мере, в плане экстраполяции выводов на перспективу: в 90гг. на авансцену вышли факторы, которые по амплитуде, масштабам, значению многократно превосходили роль интеграции в формировании отношений региона с РФ. Это, прежде всего, коллапс СССР, неразбериха, особенно в начале 90гг., медленный, болезненный переход к новым формам внешнеэкономической деятельности. Другой экстраординарный фактор в системе отношений РФ-ЗП, несомненно, меньшего масштаба, чем коллапс СССР, – финансово-экономические потрясения, приходящиеся на вторую половину 90гг. и начало нынешнего десятилетия: дефолт 1998г. в России, явная дестабилизация экономики США после событий 11 сент. 2001г., крах аргентинской экономики в дек. 2001г. Очевидно, все эти факторы напрямую бьют по торгово-экономическим связям, «затмевают» эффект интеграции, если таковой и имел место, по крайней мере ее рубежные, переломные моменты – образование НАФТА, Меркосур, переход последней к ТС, повышение ранга АСН дважды – до ЗСТ и ТС – не оказывали ощутимого негативного влияния на торговлю этих группировок с РФ.

Важнейший вопрос, который следует сформулировать в первую очередь, звучит так: могут ли с образованием АЛКА рассматриваемые интеграционные последствия для РФ стать заметно большими, чем до сих пор? АЛКА – проект весьма специфичный, идет при активном участии и под «крылом» США, представляет ключевой элемент американской стратегии построения нового мирового экономического порядка. Второй такой проект, выдвинутый президентом Дж.Бушем в апр. 2003г., – создание за 10 лет суперЗСТ «США – Ближний Восток».

Для последней складывается весьма непростая ситуация. Прежде всего, общие условия экономического взаимодействия с регионом довольно сложные: торговля развивается в экстенсивном русле при ограниченных объемах сотрудничества и инвестиций, недостатке информации о возможностях и потребностях каждой стороны. На этот не слишком благоприятный общий фон накладываются перемены, вносимые нынешней интеграционной фазой: заметное увеличение притока относительно дешевых южноамериканских товаров в США и Канаду и обретение последними в придачу к имеющимся преимуществам в технологической,



финансовой и инвестиционной сфере дополнительных выгод, связанных с устранением барьеров в зональной торговле. Что ждет в этих условиях основные вывозимые в регион товары: прокат черных металлов, удобрения, алюминий? Отметим в первую очередь, что эти товары конкурентоспособны по цене, качеству, в целом неплохо держат свои рыночные «ниши». Чтобы вытеснить российского поставщика, обвиненного в демпинге, скажем, мочевины или проката черных металлов, устанавливаются после судебных разбирательств барьеры, несравнимые по величине с действующими таможенными тарифами. В этом контексте преимущества, получаемые участниками АЛКА за счет постепенного устранения данных относительно невысоких тарифов, не создают реальных угроз для рассматриваемых российских товаров. Конечно, с появлением АЛКА усиливаются позиции некоторых конкурентов, в частности Бразилии по прокату черных металлов на важнейшем для РФ рынке в ЗП – в США. Но здесь действует система квот. Условия их предоставления определяются, на наш взгляд, факторами, далекими от интеграции, – например, внешнеэкономическими, а также отношением в РФ к «чувствительным» американским товарам, в первую очередь мясу птицы.

Что касается нефти, то влияние АЛКА на ее экспорт из России в ЗП, как и на нефтяной рынок в целом в ближайшие годы будет, по нашему мнению, весьма ограниченным. Создание группировки не повлечет резкого повышения уровня экономических отношений США с какой-либо крупной нефтедобывающей страной в отличие от того, что имело место в НАФТА с Мексикой. Аналогичные перемены в отношениях с Венесуэлой пока менее вероятны. Во всяком случае, в настоящий момент в АЛКА на повестке дня не стоит вопрос о первоочередном обеспечении потребностей участников ЗСТ в нефти за счет зональных источников. В этом АЛКА существенно отличается от Меркосур, где соответствующее положение содержится в документе «Основные направления энергетической политики», принятом еще в 1993г. Гораздо более весомыми, чем АЛКА, факторами, определяющими среднесрочные перспективы вывоза российской нефти в ЗП, прежде всего в США, представляются развитие ближневосточного конфликта и ситуации вокруг Ирака.

Не прослеживается серьезных угроз и по такой традиционной статье российского экспорта, как энергетическое оборудование. Аргумент здесь все тот же: высокая конкурентоспособность, сочетание цены, качества, опыта поставок во многие регионы, в том числе в ЗП, турбин для ГЭС и ТЭС, трансформаторных подстанций, другой техники, блестяще себя зарекомендовавшей десятилетиями надежной эксплуатации. О конкурентоспособности данной продукции свидетельствует полученный «Энергомашэкспортом» в 2003г. заказ в 150 млн. долл. на поставку в течение 4 лет энергетического оборудования в Мексику для ГЭС «Эль Кахон». Если Россия может выигрывать столь крупные контракты в НАФТА, то нет значительных оснований опасаться, по крайней мере, в энергетике североамериканского соперничества, скажем, в Аргентине, где около трети установленных мощностей – российские (советские). При таком раскладе РФ вполне могла бы рассчитывать не только на сохранение status quo, но и на известную часть дополни-

тельного спроса, который нередко создают масштабные интеграционные проекты в инфраструктурных отраслях, в том числе в строительстве ТЭС, ГЭС, систем энергоснабжения.

Труднее положение в автостроении: как известно, предпринимавшиеся в последние годы попытки изменить нынешнюю, узкую палитру экспорта в ЗП за счет включения в него продукции машиностроительных отраслей, прежде всего автостроения, не дали заметного эффекта. ВАЗу не удалось закрепиться на бразильском рынке. Для уже действующих в рассматриваемой отрасли СП (в частности по сборке автомобилей в Колумбии и Эквадоре) АСН – своего рода региональная «ниша». В преддверии АЛКА, устранения барьеров в зональной торговле и связанного с этим известного «выравнивания» экономического пространства задача № 1 для данных предприятий – инвестировать с тем, чтобы повысить статус выпускаемой продукции до уровня «национального товара» и противостоять в недалекой перспективе натиску ТНК, с которым ВАЗ не мог справиться в Бразилии. С образованием АЛКА поиск новых «ниш» в ЗП для российского автостроения будет сопряжен, несомненно, с большим, чем до сих пор, финансовым риском.

Заслуживающими внимания представляются возникающие в связи с АЛКА потенциальные угрозы облагораживанию регионального экспорта, включению в его орбиту современных отраслей промышленности, науки и техники. Конкуренция Запада всегда была сильна в этих отраслях. Пожалуй, один из самых характерных примеров в этом контексте – переговоры вокруг Альянтары, аренда которой вполне могла бы обернуться долговременным сотрудничеством в космосе с Бразилией, в конце концов, как известно, арендатором этого космодрома в Амазонии стали США. С появлением АЛКА ТНК, прежде всего североамериканские, получают, как отмечалось, дополнительные преимущества в зональной торговле, которые могут реализовать, опираясь в частности на сеть своих филиалов в ЗП. Чрезвычайная заинтересованность США в АЛКА – весомый аргумент в пользу более активного, чем прежде, применения «мягких» методов вытеснения конкурентов – льгот, уступок, преимущественно крупнейшим участникам группировки. В то же время трансконтинентальная интеграция, усиливая зависимость Юга от Севера, открывает для Вашингтона большой простор в использовании политических рычагов и средств давления как инструмента продвижения экспорта. Трудностей с появлением АЛКА станет больше, но есть и неплохие предпосылки экспансии российского экспорта: потребность в продукции высокотехнологичных отраслей на этапе модернизации велика в регионе и, что более существенно, Россия именно в некоторых из них, в том числе связанных с созданием систем телекоммуникаций, космосом, авиостроением, оборонным комплексом, ядерной энергетикой предлагает по относительно низкой цене товары и услуги, не уступающие, а нередко превосходящие по качеству мировые стандарты. (Зачастую и финансовые затраты здесь невелики, – когда, скажем, речь идет об адаптации к местным условиям, внедрении уже имеющихся наработок).

С образованием АЛКА получит дополнительный импульс система «двойных стандартов», – более жестких временных запретительных, напри-



мер, антидемпинговых мер в отношении неучастников, становится более вероятным формирование клуба членов группировки, для которых названные меры в экономической деятельности, особенно в торговле, устанавливаются в ЗП или какой-либо его части во 2 и 3 очередь, а упраздняются раньше всего, — с явным ущербом для некоторых аутсайдеров, в том числе и для РФ.

С возникновением АЛКА, по нашему мнению, ЗП станет более привлекательным объектом иностранного инвестирования, что отчасти негативно отразится на положении других стран, — постоянных импортеров капиталов, в частности РФ. Во всяком случае, прецеденты такого рода имеются: значительный приток иностранных капиталов в последние годы в страны Восточной Европы напрямую связан предстоящим расширением ЕС и оказывает наряду с другими факторами отрицательное воздействие на рост объема западноевропейских капиталовложений в РФ.

В целом для РФ ситуация в регионе несколько осложнится, но это связано не только с масштабом угроз, а с соотношением угроз и преимуществ, создаваемых АЛКА. Последние, безусловно, существуют — это расширение спроса, рынка, возможность, обосновавшись в ЗП, создавая там, например, СП, действовать на огромном экономическом пространстве. Вектор на осложнение ситуации определяется не в малой степени тем, что эти возможности — вследствие экстенсивного характера экономических отношений с регионом — остаются нереализованными.

**Статистика**

**Основные интеграционные объединения**

| Страны-члены  | Интеграц. статус      | Доля в мир. торг., % | Доля в мир. ВВП, % |
|---|-----------------------|----------------------|--------------------|
| <b>Андское сообщество наций (АСН)</b>   |                       |                      |                    |
| Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор   | Незаверш. тамож. союз | 0,82                 | 0,9                |
| <b>Южный общий рынок (Меркосур)</b>   |                       |                      |                    |
| Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай. Чили и Боливия — ассоциир. члены  | Незаверш. тамож. союз | 1,5                  | 2,8                |
| <b>Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ)</b>   |                       |                      |                    |
| Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Куба, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор  | Зона префер. торг.    | 4,8                  | 5,1                |
| <b>Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР)</b>  |                       |                      |                    |
| Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор. Белиз и Панама-члены полит. орг.   | Незаверш. тамож. союз | 0,35                 | 0,2                |
| <b>Карибское сообщество (КАРИКОМ)</b>   |                       |                      |                    |
| Антигуа и Барбуда, Багам-ские о-ва, Барбадос, Белиз, Гаити, Гайана, Гренада, Доминика Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка | Незаверш. тамож. союз | 0,13                 | 0,15               |
| <b>НАФТА</b>  |                       |                      |                    |
| Канада, Мексика, США  | ЗСТ                   | 20                   | 35                 |

**Преференциальные субрегиональные и двусторонние соглашения стран ЛКА**

| Соглашение                                | Дата   |
|---|--------|
| Карибское сообщество (Кариком)            | 1989г. |
| Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) | 1991г. |
| Кариком — Венесуэла                       | 1992г. |
| Чили — Венесуэла                          | 1993г. |
| Колумбия — Чили                           | 1993г. |
| Южноамериканский общий рынок (Меркосур)   | 1991г. |

|  |        |
|--|--------|
| Коста-Рика — Мексика   | 1994г. |
| Группа трех (Венесуэла, Колумбия, Мексика)   | 1994г. |
| Боливия — Мексика  | 1994г. |
| Чили — Эквадор   | 1994г. |
| Андское сообщество (Венесуэла, Колумбия, Перу, Боливия, Эквадор)   | 1988г. |
| Чили — Меркосур  | 1996г. |
| Боливия — Меркосур   | 1996г. |
| Мексика — Никарагуа  | 1997г. |
| Доминиканская Республика — ЦАОР  | 1998г. |
| Доминиканская Республика — Кариком   | 1998г. |
| ЦАОР — Чили  | 1999г. |
| АСН — Бразилия   | 1999г. |
| Мексика — Северный треугольник (Сальвадор, Гватемала, Никарагуа)   | 2000г. |
| АСН — Аргентина  | 2000г. |
| Коста-Рика, Тринидад и Тобаго  | 2002г. |
| Сальвадор — Панама   | 2002г. |
| <b>Соглашения «Север — Юг»</b>   |        |
| Мексика — НАФТА  | 1992   |
| Чили — Канада  | 1996   |
| Мексика — ЕС   | 1999   |
| Мексика — Израиль  | 2000   |
| Коста-Рика — Канада  | 2001   |
| Чили — ЕС  | 2002   |
| Чили — США   | 2002   |
| Основные соглашения, по которым ведутся переговоры. Региональные:  |        |
| Зона свободной торговли Америк, Канада — Коста-Рика, Мексика — Панама, США — ЦАОР. Межрегиональные: Меркосур — ЕС, Мексика — Япония. |        |

**Основные характеристики экономических потенциалов**

**34 стран Западного полушария в 2001г.**

|                 | ВВП млрд.долл.* | Насел. млн.чел. | ВВП на душ. долл.* | Экспорт млрд.долл. | Импорт млрд.долл. | Доля гот. изд. в эксп. |
|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------|--------------------|-------------------|------------------------|
| США             | 9792,5          | 285,1           | 34320              | 730,8              | 1180,1            | 82                     |
| Бразилия        | 1268,6          | 172,4           | 7360               | 58,2               | 55,6              | 54                     |
| Мексика         | 838,2           | 99,4            | 8430               | 158,4              | 160,8             | 85                     |
| Канада          | 843,2           | 31,1            | 27130              | 259,9              | 227,8             | 62                     |
| Аргентина       | 424,4           | 37,5            | 11320              | 26,6               | 20,3              | 33                     |
| Колумбия        | 302,8           | 43              | 7040               | 12,3               | 12,8              | 39                     |
| Чили            | 141,6           | 15,4            | 9190               | 18                 | 16,3              | 18                     |
| Венесуэла       | 139,5           | 24,6            | 5670               | 27,1               | 17,3              | 11                     |
| Перу            | 120,4           | 26,3            | 4570               | 7,1                | 7,2               | 22                     |
| Эквадор         | 42,3            | 12,9            | 3280               | 4,7                | 5,4               | 12                     |
| Гватемала       | 51,4            | 11,7            | 4400               | 2,9                | 5,6               | 38                     |
| Доминик. Респ.  | 59,7            | 8,5             | 7020               | 2,5                | 5,9               | 68                     |
| Уругвай         | 28,2            | 3,4             | 8400               | 2,1                | 2,9               | 42                     |
| Коста-Рика      | 36,7            | 3,9             | 9460               | 4,9                | 6,6               | 62                     |
| Боливия         | 19,6            | 8,5             | 2300               | 1,3                | 1,7               | 22                     |
| Панама          | 16,7            | 2,9             | 5750               | 1,6                | 3                 | 13                     |
| Ост. 18 стран** | 150,2           | 38,2            | 3932               | 13,8               | 25                | 40,5                   |
| В целом         | 14276           | 824,8           | -                  | 1332,2             | 1754,3            | -                      |

\* В долларах США по паритету покупательной способности.

\*\* Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Белиз, Гаити, Гайана, Гондурас, Гренада, Доминика, Никарагуа, Парагвай, Сальвадор, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

Источники: The World Bank. World development indicators, 2003. Wasington, April 2003; UNCTAD. Handbook of Statistics: Data Base; <http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer/wdsview/dispview.asp>.

**ВВП и население основных интеграционных объединений в Западном полушарии, янв. 2000г.\***

|          | ВВП млрд.долл. | % континентального ВВП | Население млн.чел. | % от насел. региона |
|----------|----------------|------------------------|--------------------|---------------------|
| НАФТА    | 9202           | 85                     | 403                | 50                  |
| Меркосур | 1141           | 10                     | 212                | 26                  |
| АСН      | 289            | 3                      | 107                | 13                  |
| ЦАОР     | 127            | 1                      | 69                 | 8                   |
| ЮАЗСТ    | 1516           | 14                     | 337                | 42                  |

\* ВВП по официальному курсу.

**НАФТА – участие во внутризональной торговле**

|                |        | рост 1995-2001гг., % |         |          |       |        |          |
|----------------|--------|----------------------|---------|----------|-------|--------|----------|
| млн.долл.      |        | Участие, %           |         | Вся тор- |       | Внутри |          |
| 1990           | 1995   | 2001                 | 1990    | 1995     | 2001  | говля  | зональн. |
| <b>Экспорт</b> |        |                      |         |          |       |        |          |
| Канада         | 125058 | 189042               | 258459  | 76,2%    | 79,8% | 87,8%  | 5,3%     |
| США            | 371466 | 541367               | 661139  | 28,6%    | 29,1% | 35,5%  | 3,4%     |
| Мексика        | 26247  | 7936                 | 158628  | 71,3%    | 85,9% | 90,6%  | 12,2%    |
| НАФТА          | 522772 | 809785               | 1078227 | 41,9%    | 46,5% | 56,2%  | 4,9%     |
| <b>Импорт</b>  |        |                      |         |          |       |        |          |
| Канада         | 115937 | 163859               | 221104  | 65,7%    | 69,2% | 67,2%  | 5,1%     |
| США            | 516442 | 768667               | 1177994 | 24%      | 27,3% | 29,8%  | 7,4%     |
| Мексика        | 29556  | 72399                | 189876  | 68,5%    | 76,4% | 69,4%  | 17,4%    |
| НАФТА          | 661935 | 1004925              | 1588974 | 33,3%    | 37,6% | 39,8%  | 7,9%     |

Источник: Panorama de la insercion intemacional de America Latina y el Caribe: 2001-2002, Publicacion de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC G.2149-P, marzo de 2002

**Меркосур, внешняя торговля, в млн. долл.**

| Товароборот  | 1991г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Зональный    | 10201  | 41261  | 31173  | 35600  | 30386  | 20000  |
| Внезон.      | 68038  | 136379 | 123723 | 134500 | 146214 | 155500 |
| Общий        | 78239  | 177640 | 154896 | 170100 | 176600 | 175500 |
| Зон./общ., % | 13     | 23,2   | 20,1   | 20,9   | 17,2   | 11,4   |

Источник: посчитано по CEPAL. Panorama de la incercion intemacional de America Latina y el Caribe 2001-02, Santiago de Chile, 2002, p.79; Del TLC al Mercosur, Mexico, 2002, p.267

**Основные показатели развития АСН в 1970-2001гг.**

|   | Ед.изм.              | 1970г. | 2001г. | Рост       |
|---|----------------------|--------|--------|------------|
| Население                                   | млн.чел.             | 55     | 115    | в 2 раза   |
| Доля гор. населения                         | %                    | 58     | 74     | на 16%     |
| ЭАН   | млн.чел.             | 7      | 46     | в 3 раза   |
| ВВП   | млн.долл.            | 28571  | 283347 | в 10 раз   |
| ВВП на душу населения                       | долл.                | 515    | 2464   | в 5 раз    |
| Экспорт                                     | млн.долл.            | 5380   | 50173  | в 9 раз    |
| Импорт                                      | млн.долл.            | 4100   | 44778  | в 11 раз   |
| Внутризональный экспорт                     | млн.долл.            | 111    | 5631   | в 50 раз   |
| Доля внутризон. торг. в общ. эксп.          | %                    | 2      | 11     | в 5,5 раза |
| Внутризон. экспорт промтоваров              | млн.долл.            | 54     | 5071   | в 94 раза  |
| Доля промтоваров в зональной торговле       | %                    | 48     | 90     | в 2 раза   |
| Валютные резервы                            | млн.долл.            | 1532   | 33629  | в 22 раза  |
| Внешний долг                                | млн.долл.            | 8071   | 116236 | в 14 раз   |
| Накопленные иноинвестиции                   | млн.долл.            | 3400   | 84572  | в 25 раз   |
| Взаимные внутризон. инвестиции              | млн.долл.            | 15     | 1117   | в 74 раза  |
| Поездки граждан АСН в соседние страны-члены | число поездок в нед. | 128    | 496    | в 4 раза   |
| Детская смертность                          | %                    | 85     | 34     | + в 2 раза |
| Продолжительность жизни                     | лет                  | 60     | 69     | 9 лет      |

Источник: Comunidad Andina. Secretaria general. Principales indicadores de integracion y desarrollo de la Comunidad Andina. Lima, 2002, pp.1-2

**АСН. Внутризональный экспорт, в млн.долл.**

|           | 1999г. | 2000г. | 2001г. | 1999/00 | 2001/00, % |
|-----------|--------|--------|--------|---------|------------|
| АСН       | 3940   | 5166   | 5679   | 31,2    | 9,8        |
| Боливия   | 294    | 304    | 351    | 3,7     | 15,3       |
| Колумбия  | 1634   | 2167   | 2744   | 32,6    | 26,7       |
| Эквадор   | 445    | 663    | 779    | 48,8    | 17,5       |
| Перу      | 347    | 446    | 518    | 28,6    | 16         |
| Венесуэла | 1220   | 1586   | 1288   | 30      | 19,2       |

Comunidad Andina. Secretaria general. Estadisticas, Lima, 08.08.02. p.1.

**Географическое направление внешней торговли АСН в 2000г., в млн.долл.**

|                          | 1999г. | 2000г. | изм., % | Доля, % |
|--------------------------|--------|--------|---------|---------|
| США                      | 19108  | 27176  | 42,2    | 47      |
| АСН                      | 3940   | 5166   | 31,1    | 9       |
| ЕС                       | 5589   | 5103   | -8,7    | 9       |
| Меркосур                 | 1635   | 2267   | 34,5    | 4       |
| Доминиканская Республика | 679    | 980    | 44,3    | 1,7     |
| Япония                   | 852    | 904    | 6,1     | 1,6     |
| Чили                     | 708    | 848    | 19,8    | 1,5     |

|                                 |     |     |       |     |
|---------------------------------|-----|-----|-------|-----|
| Канада                          | 840 | 742 | -11,7 | 1,3 |
| Мексика                         | 602 | 712 | 18,2  | 1,2 |
| Китай                           | 327 | 563 | 72,5  | 1   |
| Россия                          | 142 | 235 | 65    | 0,4 |
| Сальвадор, Гондурас и Гватемала | 453 | 554 | 22    | 1   |

Comunidad Andina. Secretaria general. Estadisticas, Lima, 08.08.02.

**Торговля Мексики с Россией, в млн.долл.**

|        | Экспорт    |          |      | Импорт     |           |      |
|--------|------------|----------|------|------------|-----------|------|
|        | общ. объем | в Россию | %*   | общ. объем | из России | %**  |
| 1992г. | 46194      | 7        | 0,01 | 61924      | 20        | 0,03 |
| 1993г. | 51885      | 12       | 0,02 | 65272      | 35        | 0,05 |
| 1994г. | 60618      | 16       | 0,03 | 79332      | 0         | 0,00 |
| 1995г. | 79540      | 17       | 0,02 | 72442      | 0         | 0,00 |
| 1996г. | 95992      | 152      | 0,16 | 89460      | 59        | 0,07 |
| 1997г. | 110421     | 14       | 0,01 | 109785     | 180       | 0,16 |
| 1998г. | 117448     | 6        | 0,00 | 129020     | 259       | 0,20 |
| 1999   | 136366     | 2        | 0,00 | 146063     | 95        | 0,06 |
| 2000г. | 166438     | 3        | 0,00 | 190789     | 51        | 0,03 |
| 2001г. | 158684     | 3        | 0,00 | 190364     | 5         | 0,00 |

\*Доля России в мексиканском экспорте.

\*\* Доля России в мексиканском импорте.

Источник: CEPAL, Vademecel.

**США – внешняя торговля с Россией и со всем миром, в млн.долл.**

|        | Экспорт    |          |      | Импорт     |           |      |
|--------|------------|----------|------|------------|-----------|------|
|        | общ. объем | в Россию | %*   | общ. объем | из России | %**  |
| 1992г. | 424873     | 3093     | 0,73 | 553497     | 709       | 0,13 |
| 1993г. | 439224     | 2894     | 0,66 | 603154     | 1845      | 0,31 |
| 1994г. | 481835     | 2508     | 0,52 | 689030     | 3433      | 0,50 |
| 1995г. | 546443     | 2753     | 0,50 | 770822     | 4269      | 0,55 |
| 1996г. | 582120     | 3261     | 0,56 | 817627     | 3745      | 0,46 |
| 1997г. | 643180     | 3205     | 0,50 | 898026     | 4523      | 0,50 |
| 1998г. | 634675     | 3543     | 0,56 | 944350     | 6008      | 0,64 |
| 1999г. | 642161     | 1 823    | 0,28 | 1059220    | 6017      | 0,57 |
| 2000г. | 712213     | 2220     | 0,31 | 1258080    | 8038      | 0,64 |
| 2001г. | 666004     | 2567     | 0,39 | 1180074    | 6531      | 0,55 |

\* Доля России в американском экспорте.

\*\* Доля России в американском импорте.

Источник: CEPAL, Vademecel.

**Канада – внешняя торговля с Россией и со всем миром, в млн.долл.**

|        | Экспорт    |          |      | Импорт     |           |      |
|--------|------------|----------|------|------------|-----------|------|
|        | общ. объем | в Россию | %*   | общ. объем | из России | %**  |
| 1992г. | 134462     | 1059     | 0,79 | 122440     | 223       | 0,18 |
| 1993г. | 144631     | 351      | 0,24 | 131331     | 335       | 0,25 |
| 1994г. | 166254     | 138      | 0,08 | 148185     | 266       | 0,18 |
| 1995г. | 181118     | 152      | 0,08 | 164370     | 363       | 0,22 |
| 1996г. | 202263     | 243      | 0,12 | 170605     | 329       | 0,19 |
| 1997г. | 216037     | 274      | 0,13 | 197010     | 448       | 0,23 |
| 1998г. | 214606     | 194      | 0,09 | 201371     | 494       | 0,25 |
| 1999г. | 238778     | 121      | 0,05 | 215553     | 409       | 0,19 |
| 2000г. | 277113     | 134      | 0,05 | 240089     | 450       | 0,19 |
| 2001г. | 259902     | 187      | 0,07 | 221552     | 233       | 0,11 |

\*Доля России в канадском экспорте

\*\* Доля России в канадском импорте

Источник: CEPAL, Vademecel.

**Внешняя торговля РФ со странами Меркосур**

|                   | 1992 | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  |
|-------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Экспорт РФ</b> |      |       |       |       |       |       |       |       |
| Аргентина         | -    | 85,6  | 96,6  | 128,8 | 177,3 | 173,1 | 113   | 109   |
| Боливия           | 2,1  | 3,9   | 1,4   | 0,6   | 4,3   | 3,4   | 2,3   | 0,5   |
| Бразилия          | -    | 184,3 | 433,2 | 348,3 | 315,3 | 336,6 | 606,1 | 498,6 |
| Парагвай          | -    | -     | 0,2   | 4,5   | 2,5   | 1,5   | 0,1   | 0,2   |
| Уругвай           | -    | 11,2  | 17,7  | 33,2  | 36,9  | 60    | 111,9 | 25,9  |
| Чили              | 69,2 | 33,2  | 27,7  | 16,2  | 16,3  | 34,7  | 70,4  | 32,6  |
| Меркосур          | 71,3 | 318,2 | 576,8 | 531,6 | 552,6 | 609,3 | 903,8 | 666,8 |

**Импорт РФ**

|           |           |            |            |             |            |            |                 |
|-----------|-----------|------------|------------|-------------|------------|------------|-----------------|
| Аргентина | .....90,2 | .....152,2 | .....223,1 | .....155,3  | .....150,5 | .....103,4 | .....150,6      |
| Боливия   | .....0,1  | .....0,1   | .....0,5   | .....0,3    | .....-     | .....0,3   | .....0,1        |
| Бразилия  | .....22,2 | .....569,2 | .....465,3 | .....760,9  | .....647,3 | .....746,3 | .....423.1102,6 |
| Парагвай  | .....-    | .....0,2   | .....-     | .....-      | .....-     | .....0,3   | .....3,7        |
| Уругвай   | .....-    | .....7     | .....14,1  | .....12,7   | .....8,3   | .....12,8  | .....6,4        |
| Чили      | .....34,9 | .....116,7 | .....120,1 | .....42,1   | .....21,9  | .....3,4   | .....13,6       |
| Меркосур  | .....57,2 | .....783,4 | .....752,2 | .....1039,1 | .....832,8 | .....913   | .....547.1282,9 |

Источник: www.eclac.org

**Страны Меркосур, доля импорта из РФ в суммарном импорте в%**

|           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|           | 1992      | 1995      | 1996      | 1997      | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      |
| Аргентина | .....-    | .....0,43 | .....0,41 | .....0,42 | .....0,57 | .....0,68 | .....0,45 | .....0,54 |
| Боливия   | .....0,19 | .....0,28 | .....0,09 | .....0,03 | .....0,18 | .....0,16 | .....0,12 | .....0,03 |
| Бразилия  | .....-    | .....0,34 | .....0,76 | .....0,55 | .....0,52 | .....0,65 | .....1,03 | .....0,85 |
| Парагвай  | .....-    | .....-    | .....0,01 | .....0,13 | .....0,09 | .....0,08 | .....-    | .....0,01 |
| Уругвай   | .....-    | .....0,38 | .....0,53 | .....0,89 | .....0,97 | .....1,79 | .....3,23 | .....0,85 |
| Чили      | .....0,73 | .....0,22 | .....0,16 | .....0,09 | .....0,10 | .....0,25 | .....0,42 | .....0,20 |

**Страны Меркосур, доля экспорта в РФ в суммарном экспорте в%**

|           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|           | 1992      | 1995      | 1996      | 1997      | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      |
| Аргентина | .....-    | .....0,43 | .....0,64 | .....0,84 | .....0,59 | .....0,65 | .....0,39 | .....0,57 |
| Боливия   | .....0,02 | .....0,01 | .....0,05 | .....0,02 | .....-    | .....-    | .....0,02 | .....0,01 |
| Бразилия  | .....0,06 | .....1,22 | .....0,98 | .....1,44 | .....1,27 | .....1,55 | .....0,77 | .....1,89 |
| Парагвай  | .....-    | .....0,02 | .....-    | .....-    | .....-    | .....-    | .....0,03 | .....0,37 |
| Уругвай   | .....-    | .....0,33 | .....0,59 | .....0,47 | .....0,30 | .....0,57 | .....0,28 | .....0,32 |
| Чили      | .....0,35 | .....0,73 | .....0,78 | .....0,25 | .....0,15 | .....0,02 | .....0,07 | .....0,10 |

Источник: www.eclac.org

**Торговля РФ со странами АСН, в тыс.долл.**

|           |            |            |             |             |              |              |
|-----------|------------|------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
|           | Экспорт    |            | Импорт      |             | Сальдо       |              |
|           | 2001г.     | 2002г.     | 2001г.      | 2002г.      | 2001г.       | 2002г.       |
| Венесуэла | .....6165  | .....6044  | .....45630  | .....35896  | .....-39465  | .....-29851  |
| Колумбия  | .....16935 | .....46023 | .....34447  | .....33834  | .....-17512  | .....-12189  |
| Перу      | .....34705 | .....48753 | .....32512  | .....16371  | .....-2193   | .....-32382  |
| Эквадор   | .....32916 | .....15697 | .....166972 | .....192334 | .....-134056 | .....-176638 |
| Боливия   | .....-     | .....-     | .....-      | .....-      | .....-       | .....-       |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

**Экспорт РФ в Венесуэлу, в тыс.долл.**

|                            |           |           |            |          |
|----------------------------|-----------|-----------|------------|----------|
|                            |           |           | Доля эксп. |          |
| Код                        | 2001г.    | 2002г.    | %          | 2002     |
| Всего                      | .....6165 | .....6044 | .....      | .....100 |
| 31.02 Азотные удобрения    | .....481  | .....-    | .....-     | .....-   |
| 31.04 Калийные удобрения   | .....1755 | .....2398 | .....40    | .....    |
| 40.02 Синтетический каучук | .....1434 | .....-    | .....-     | .....-   |
| 48.01 Бумага газетная      | .....36   | .....133  | .....5,6   | .....    |
| 48.02 Бумага и картон      | .....218  | .....203  | .....      | .....    |
| 87.03 Автомобили легковые  | .....24   | .....44   | .....0,73  | .....    |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

**Экспорт России в Колумбию, в тыс.долл.**

|  |            |            |            |          |
|--|------------|------------|------------|----------|
|  |            |            | Доля эксп. |          |
| Код  | 2001г.     | 2002г.     | %          | 2002     |
| Всего  | .....16935 | .....46023 | .....      | .....100 |
| 31.02 азотные удобрения                        | .....7465  | .....4316  | .....11    | .....    |
| 31.04 калийные удобрения                       | .....1482  | .....632   | .....11    | .....    |
| 39.17 трубы, трубки из пластмасс               | .....378   | .....260   | .....0,6   | .....    |
| 48.01 бумага газетная в рулонах листах         | .....137   | .....79    | .....0,36  | .....    |
| 48.02 бумага и картон                          | .....164   | .....99    | .....      | .....    |
| 72.08 прокат плоский из железа, нелегир. стали | .....4833  | .....-     | .....10,7  | .....    |
| 72.09 прокат плоский из железа холоднокат.     | .....346   | .....-     | .....-     | .....-   |
| 73.04 трубы, трубки, полые из чер. мет.        | .....87    | .....3990  | .....      | .....    |
| 73.08 металлоконструкции из черных металлов    | .....53    | .....-     | .....0,4   | .....    |
| 73.26 прочие изделия из черных металлов        | .....134   | .....-     | .....      | .....    |
| 84.07 двигатели внутреннего сгорания           | .....79    | .....119   | .....0,25  | .....    |
| 84.11 двигатели турбовинтовые                  | .....45    | .....182   | .....0,4   | .....    |
| 84.25 подъемное оборудование                   | .....364   | .....-     | .....0,8   | .....    |
| 84.83 валы трансмиссионные                     | .....32    | .....181   | .....0,4   | .....    |
| 85.02 электрогенераторные установки            | .....47    | .....-     | .....0,1   | .....    |

|   |          |           |
|---|----------|-----------|
| 85.04 трансформаторы электрические        | .....22  | .....0,05 |
| 87.08 части моторных транспортных средств | .....256 | .....22   |
| 87.16 прицепы, полуприцепы                | .....79  | .....0,2  |
| 90.31 измерительные приборы               | .....79  | .....0,2  |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

**Экспорт России в Перу, в тыс.долл.**

|   |            |            |            |          |
|---|------------|------------|------------|----------|
|   |            |            | Доля эксп. |          |
| Код   | 2001г.     | 2002г.     | %          | 2002     |
| Всего                                       | .....34705 | .....48753 | .....      | .....100 |
| 31.02 азотные удобрения                     | .....27995 | .....30069 | .....66    | .....    |
| 48.02 бумага и картон немелованные          | .....679   | .....1628  | .....      | .....    |
| 48.04 крафт-бумага                          | .....-     | .....18    | .....3     | .....    |
| 72.08 прокат плоский из железа              | .....1860  | .....2255  | .....      | .....    |
| 72.09 прокат плоский и железа холоднокат.   | .....535   | .....316   | .....5,4   | .....    |
| 72.10 прокат плоский из железа оцинков.     | .....890   | .....54    | .....      | .....    |
| 72.13 прутки горячекатаные                  | .....437   | .....37    | .....      | .....    |
| 72.16 уголки фасонные                       | .....56    | .....92    | .....0,27  | .....    |
| 73.04 трубы, трубки полые из черных мет.    | .....591   | .....1508  | .....3,1   | .....    |
| 84.07 двигатели внутреннего сгорания        | .....21    | .....170   | .....0,35  | .....    |
| 84.11 двигатели турбовинтовые               | .....-     | .....257   | .....0,53  | .....    |
| 84.13 насосы жидкостные                     | .....72    | .....-     | .....0,15  | .....    |
| 84.83 валы трансмиссионные                  | .....25    | .....207   | .....0,4   | .....    |
| 90.19 аппаратура для искусственного дыхания | .....29    | .....-     | .....0,06  | .....    |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

**Экспорт России в Эквадор, в тыс.долл.**

|   |            |            |            |          |
|---|------------|------------|------------|----------|
|   |            |            | Доля эксп. |          |
| Код   | 2001г.     | 2002г.     | %          | 2002     |
| Всего   | .....32916 | .....15697 | .....      | .....100 |
| 31.02 азотные удобрения                       | .....3655  | .....3478  | .....22,1  | .....    |
| 31.04 калийные удобрения                      | .....-     | .....413   | .....2,6   | .....    |
| 40.16 изделия из вулканизированной рези-ны    | .....40    | .....13    | .....0,15  | .....    |
| 48.01 бумага газетная в рулонах и листах      | .....195   | .....59    | .....0,4   | .....    |
| 72.09 прокат плоский холоднокатанный          | .....2886  | .....17983 | .....11,4  | .....    |
| 72.13 прутки из железа горячекатаные          | .....-     | .....111   | .....0,8   | .....    |
| 72.14 прутки из железа, скруч. после прокатки | .....80    | .....-     | .....-     | .....-   |
| 72.16 уголки фасонные                         | .....34    | .....-     | .....0,8   | .....    |
| 73.04 трубы, трубки, профили                  | .....480   | .....231   | .....1,5   | .....    |
| 84.07 двигатели внутреннего сгорания          | .....1717  | .....15    | .....0,1   | .....    |
| 84.11 двигатели турбореакт. и турбо-винт.     | .....190   | .....-     | .....-     | .....-   |
| 84.14 Насосы воздушные или вакуумные          | .....111   | .....35    | .....0,2   | .....    |
| 85.11 электрообор. для заж. двиг. вн. сгор.   | .....48    | .....-     | .....0,3   | .....    |
| 87.04 моторные транспортные средства          | .....27    | .....177   | .....1,1   | .....    |
| 90.26 расходомеры, манометры, тепломеры       | .....11    | .....-     | .....0,07  | .....    |
| 90.31 измерительные или контрольные приборы   | .....18    | .....-     | .....0,1   | .....    |
| 94.01 мебель для сидения                      | .....16    | .....-     | .....0,1   | .....    |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02 гг.

**Торговля России с Центральной Америкой и Карибскими странами, в тыс.долл.**

|                 |              |            |            |            |              |              |
|-----------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|
|                 | Экспорт      |            | Импорт     |            | Сальдо       |              |
|                 | 2001         | 2002       | 2001       | 2002       | 2001         | 2002         |
| Бермудские о-ва | .....123282  | .....9302  | .....131   | .....69    | .....123151  | .....9233    |
| Виргинские о-ва | .....3006387 | .....2538  | .....830   | .....1067  | .....3005557 | .....2537016 |
| Гватемала       | .....29150   | .....17076 | .....44413 | .....22850 | .....-15263  | .....-5774   |
| Гондурас        | .....15039   | .....17437 | .....5305  | .....9308  | .....9733    | .....8129    |
| Коста-Рика      | .....1344    | .....1413  | .....21654 | .....9710  | .....-20310  | .....-8297   |
| Никарагуа       | .....4328    | .....6801  | .....38731 | .....20419 | .....-34403  | .....-13619  |
| Панама          | .....191733  | .....93647 | .....911   | .....23576 | .....190822  | .....70072   |
| Сальвадор       | .....22230   | .....11297 | .....31063 | .....13531 | .....-8833   | .....-2234   |
| Доминик. Респ.  | .....9990    | .....13547 | .....417   | .....471   | .....9572    | .....13076   |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

**Экспорт России в Гватемалу, в тыс.долл.**

|                          |            |            |            |          |
|--------------------------|------------|------------|------------|----------|
|                          |            |            | Доля эксп. |          |
| Код                      | 2001г.     | 2002г.     | %          | 2002     |
| Всего                    | .....29150 | .....17076 | .....      | .....100 |
| 31.02 азотные удобрения  | .....5073  | .....-     | .....-     | .....-   |
| 31.04 калийные удобрения | .....-     | .....485   | .....2,8   | .....    |
| 48.01 бумага газетная    | .....183   | .....52    | .....0,7   | .....    |

|   |      |      |         |
|---|------|------|---------|
| 48.02 бумага и картон.....                    | 487  | 75   | .....   |
| 72.07 полуфабрикаты из железа .....           | 3072 | 1535 | .....9  |
| 72.09 прокат плоский из железа .....          | 2234 | 1720 | .....10 |
| 73.04 трубы и трубки, проф. из черн. мет..... | 97   | -    | .....-  |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

#### Экспорт России в Гондурас, в тыс.долл.

| Код   | Доля эксп. |        |           |
|---|------------|--------|-----------|
|   | 2001г.     | 2002г. | %, 2002   |
| Всего .....   | 15039      | 17437  | .....100  |
| 31.02 Азотные удобрения .....                           | 10942      | 14956  | .....83,5 |
| 48.02 Бумага и картон .....                             | 67         | 402    | .....2,3  |
| 72.08 Прокат плоский из железа .....                    | 809        | 1212   | .....4,4  |
| 72.09 Прокат плоский из железа холоднокатаный 197 ..... | -          | -      | .....-    |
| 72.13 Прутки горячекатаные .....                        | -          | 403    | .....2,3  |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

#### Экспорт России в Никарагуа, в тыс.долл.

| Код   | Доля эксп. |        |           |
|---|------------|--------|-----------|
|   | 2001г.     | 2002г. | %, 2002   |
| Всего .....                                     | 4328       | 6801   | .....100  |
| 31.02 Азотные удобрения .....                   | 2053       | -      | .....-    |
| 40.16 Изделия из вулканизированной резины.....  | 81         | 16     | .....0,23 |
| 72.08 Прокат плоский из железа .....            | -          | 3283   | .....48,3 |
| 72.09 Прокат плоский из железа холоднокат.....  | -          | 398    | .....5,9  |
| 72.13 Прутки из железа горячекатаные .....      | 89         | 2357   | .....34,7 |
| 84.11 Двигат. турбореакт. и турбовинтовые ..... | 186        | 100    | .....1,5  |
| 84.12 Прочие силовые уста-новки .....           | 69         | 57     | .....0,8  |
| 84.21 Центрифуги .....                          | 81         | -      | .....-    |
| 84.13 Жидкостные насосы.....                    | -          | 44     | .....0,7  |
| 84.84 Валы трансмиссионные .....                | 149        | 30     | .....0,4  |
| 87.03 Автомобили легковые.....                  | -          | 43     | .....0,6  |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ, 2001-02гг.

#### Экспорт России в Панаму, в тыс.долл.

| Код  | Доля эксп. |        |           |
|--|------------|--------|-----------|
|  | 2001г.     | 2002г. | %, 2002   |
| Всего .....  | 191733     | 93647  | .....100  |
| 31.02 азотные удобрения.....                               | 4096       | 7559   | .....8,8  |
| 31.05 Комплексные удобрения.....                           | 33190      | 45557  | .....49,5 |
| 39.04 полимеры винилхлорида.....                           | -          | 306    | .....0,3  |
| 39.23 изд. из пластмасс для упаков., мелки и сумки.- ..... | -          | 22     | .....0,02 |
| 48.01 бумага газетная .....                                | -          | 29     | .....-    |
| 48.02 бумага и картон немелованные .....                   | 112        | 181    | .....0,3  |
| 72.08 прокат плоский из железа .....                       | 858        | -      | .....-    |
| 72.09 прокат плоский из железа холоднокат.....             | 133        | 94     | .....0,1  |
| 84.08 двигатели внутреннего сгорания.....                  | 52         | 24     | .....0,03 |
| 84.83 валы трансмиссионные.....                            | 40         | 16     | .....0,02 |
| 87.08 автомобильные запчасти .....                         | 113        | 43     | .....0,04 |
| 89.01 суда круизные, паромы, грузовые суда ..              | 1942       | 670    | .....0,72 |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли РФ 2001-02гг.

#### Доля России в экспорте андских стран, в %

|                 | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Венесуэла ..... | 0,2    | 0,06   | 0,13   | 0,05   | 0,06   | 0,13   | 0,09   |
| Колумбия .....  | 0,12   | 0,32   | 0,57   | 0,5    | 0,4    | 0,41   | 0,42   |
| Перу .....      | 0,18   | 0,34   | 0,14   | 0,23   | 0,33   | 0,27   | 0,47   |
| Эквадор .....   | 1,49   | 1,69   | 2,71   | 2,7    | 1,48   | 2,48   | 2,89   |

Источник: CEPAL, Badesel.

#### Доля России в импорте андских стран, в %

|                 | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Венесуэла ..... | 0,12   | 0,04   | 0,01   | 0,13   | 0,06   | 0,1    | 0,13   |
| Колумбия .....  | 0,52   | 0,32   | 0,59   | 0,68   | 0,24   | 0,45   | 0,38   |
| Перу .....      | 0,18   | 0,43   | 0,31   | 0,85   | 0,35   | 0,34   | 0,35   |
| Эквадор .....   | -      | 0,52   | 0,88   | 1,26   | 1,54   | 1,19   | 1,3    |

Источник: CEPAL, Badesel.

#### Внешняя торговля Мексики, в млн.долл., %

|                     | 1990г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г.  | Темп, % |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| <b>Экспорт</b>      |        |        |        |        |        |        |        |        |         |         |
| Сырье .....         | 12298  | 10322  | 12885  | 15624  | 15528  | 11705  | 14138  | 20634  | 17130   | 7,5%    |
| Промтовары.....     | 13865  | 50084  | 66302  | 79641  | 94270  | 105383 | 121685 | 145347 | 141 368 | 16%     |
| Прочие товары ..... | 83     | 128    | 188    | 135    | 91     | 93     | 320    | 130    | 129     | 0,1%    |
| Итого .....         | 26247  | 60536  | 79376  | 95401  | 109889 | 117182 | 136144 | 166111 | 158628  | 14,7%   |
| <b>Импорт</b>       |        |        |        |        |        |        |        |        |         |         |
| Сырье .....         | 2655   | 4052   | 3526   | 5690   | 5931   | 6160   | 6348   | 7872   | 8213    | 10,6%   |
| Промтовары.....     | 26876  | 66969  | 63852  | 81311  | 101966 | 114767 | 135090 | 177916 | 180694  | 15,2%   |
| Прочее .....        | 24     | 8176   | 5020   | 2278   | 3948   | 3998   | 4226   | 4478   | 967     | 26,3%   |
| Итого .....         | 29556  | 79198  | 72398  | 89280  | 111846 | 124926 | 145665 | 190267 | 189876  | 13,3%   |

\*(%) Средние темпы роста, 1994-2001гг.

Источник Panorama de la inserción internacional de America Latina y el Caribe: 2001-02, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC G.2149-P, marzo de 2002

#### Латинская Америка и Мексика

Структура внешней торговли промтоварами в соответствии с уровнем технологичности экспорта и импорта, в %

|                         | Мексика |       |             | Латинская Америка |       |             | Лат. Америка без Мексики |       |             |  |
|-------------------------|---------|-------|-------------|-------------------|-------|-------------|--------------------------|-------|-------------|--|
|                         | 1994    | 2001  | Темпы роста | 1994              | 2001  | Темпы роста | 1994                     | 2001  | Темпы роста |  |
|                         |         |       |             |                   |       |             |                          |       |             |  |
| <b>Экспорт</b>          |         |       |             |                   |       |             |                          |       |             |  |
| Промтовары.....         | 82,2%   | 88,7% | 16%         | 65,6%             | 72,2% | 10,6%       | 57,2%                    | 57,1% | 5,4%        |  |
| На основе сырья .....   | 7,9%    | 5,9%  | 10%         | 21,1%             | 17%   | 5,8%        | 27,7%                    | 27,2% | 5,1%        |  |
| Низкие технологии ..... | 13,7%   | 15,3% | 16,6%       | 12,5%             | 12%   | 8,4%        | 11,9%                    | 9%    | 1,2%        |  |
| Средние.....            | 38,7%   | 38,1% | 14,5%       | 23,8%             | 26%   | 8,7%        | 15,5%                    | 15%   | 5%          |  |
| Хайтек .....            | 21,9%   | 29,3% | 19,3%       | 8,7%              | 17,1% | 20,1%       | 2,1%                     | 5,9%  | 22,1%       |  |
| Сырье .....             | 17,8%   | 11,3% | 7,5%        | 34,4%             | 27,8% | 5,8%        | 42,8%                    | 42,9% | 5,4%        |  |
| Всего .....             | 100%    | 100%  | 14,7%       | 100%              | 100%  | 100%        | 100%                     | 100%  | 5,4%        |  |
| <b>Импорт</b>           |         |       |             |                   |       |             |                          |       |             |  |
| Промтовары.....         | 81,5%   | 92,6% | 15,4%       | 84,2%             | 89,5% | 9,9%        | 86%                      | 86,2% | 5,4%        |  |
| На основе сырья .....   | 13,1%   | 11,4% | 11,1%       | 16,9%             | 15,3% | 7,7%        | 19,3%                    | 19,6% | 5,5%        |  |
| Низкие технологии ..... | 18,4%   | 19,4% | 14,2%       | 14,1%             | 16%   | 10,9%       | 11,3%                    | 12,2% | 6,6%        |  |
| Средние.....            | 32,1%   | 36,8% | 15,6%       | 36,6%             | 36%   | 8,7%        | 39,3%                    | 35,2% | 3,6%        |  |
| Хайтек .....            | 17,9%   | 25%   | 18,9%       | 16,6%             | 22,2% | 13,5%       | 15,8%                    | 19,2% | 8,3%        |  |
| Сырье .....             | 18,5%   | 8,4%  | -0,7%       | 15,8%             | 10,5% | 2,4%        | 14%                      | 13,8% | 5,1%        |  |
| Всего .....             | 100%    | 100%  | 13,3%       | 100%              | 100%  | 8,9%        | 100%                     | 100%  | 5,3%        |  |

Источник: Подсчитано по данным CEPAL. Panorama de la inserción internacional de America Latina y el Caribe: 2001-02, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC G.2149-P, marzo de 2002

## География экспорта и импорта Мексики, в %

|                   | 1990г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Экспорт</b>    |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Латинская Америка | 6%     | 4,7%   | 5,2%   | 5,7%   | 5,8%   | 5%     | 3,1%   | 3,1%   | 3,3%   |
| США               | 70,5%  | 84,5%  | 83,4%  | 83,4%  | 84,5%  | 86,9%  | 88,4%  | 88,6%  | 88,7%  |
| Япония            | 5,5%   | 1,5%   | 1,3%   | 1,3%   | 0,9%   | 0,5%   | 0,7%   | 0,6%   | 0,4%   |
| Европейский Союз  | 12,8%  | 4,6%   | 4,2%   | 3,6%   | 3,5%   | 3,3%   | 3,6%   | 3,2%   | 3,2%   |
| Азия              | 1,2%   | 1%     | 1,2%   | 1,6%   | 1,4%   | 1,2%   | 0,9%   | 0,7%   | 0,8%   |
| Прочие            | 4%     | 3,7%   | 4,7%   | 4,4%   | 3,8%   | 3,1%   | 3,3%   | 3,8%   | 3,6%   |
| Всего             | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   |
| <b>Импорт</b>     |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Латинская Америка | 4,2%   | 3,6%   | 2,2%   | 2,6%   | 2,4%   | 2,3%   | 2,4%   | 2,6%   | 3%     |
| США               | 67,1%  | 69,1%  | 74,4%  | 75,6%  | 74,3%  | 74,4%  | 73,6%  | 73,1%  | 67,1%  |
| Япония            | 4,3%   | 6%     | 5,5%   | 4,3%   | 4%     | 3,6%   | 3,6%   | 4%     | 5,6%   |
| Европейский Союз  | 16,8%  | 11,4%  | 9,3%   | 8,7%   | 9,3%   | 9,4%   | 9%     | 8,4%   | 9,4%   |
| Азия              | 3,3%   | 5,5%   | 4,8%   | 5,2%   | 6,1%   | 6,4%   | 6,7%   | 7,4%   | 10%    |
| Прочие            | 4,3%   | 4,4%   | 3,8%   | 3,6%   | 3,9%   | 3,9%   | 4,7%   | 4,5%   | 4,9%   |
| Всего             | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   | 100%   |

Источник: Panorama de la insercion intemacional de America Latina y el Caribe: 2001-02, Publicacion de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, LC G.2149-P, marzo de 2002

## Потенциал экономического развития Меркосур

|                                | млн.чел. | ВВП, млрд.долл.<br>цены 2000г. | ВВП на душу нас.,<br>долл., цены 2000г. | Долг. нагрузка* |         |        |
|--------------------------------|----------|--------------------------------|---|-----------------|---------|--------|
|                                |          |                                |   | тыс. кв. км.    | 2002 г. | 2002г. |
| Аргентина                      | 2767     | 37,94                          | 242,58                                  | 7699            | 6394    | 3729   |
| Бразилия                       | 8521     | 175,06                         | 611,73                                  | 3479            | 3494    | 1308   |
| Парагвай                       | 407      | 5,78                           | 7,67                                    | 1405            | 1326    | 459    |
| Уругвай                        | 177      | 3,38                           | 17,34                                   | 6009            | 5123    | 1742   |
| Боливия                        | 1099     | 8,71                           | 8,57                                    | 995             | 984     | 518    |
| Чили                           | 737      | 15,58                          | 73,83                                   | 4638            | 4738    | 2470   |
| Меркосур                       | 13708    | 246,45                         | 961,70                                  | 4105            | 3902    | 1713   |
| Меркосур/ Латинская Америка, % | .66      | 46,5                           | 49                                      | 107,5           | 105,4   | 123    |

\* внешний долг на душу населения

Посчитано по: Statistical Abstract of Latin America, vol. 32, Los Angeles, 1996; ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile, 2001; CEPAL, Balance preliminar de las economias de America Latina y el Caribe 2002, Santiago de Chile, diciembre 2002

## Внешняя торговля РФ с Мексикой, в тыс.долл.

| Код            | Код и названия подгрупп и партий  | 2001г. | 2002г. | %     |
|----------------|---|--------|--------|-------|
| <b>Экспорт</b> |   | 91486  | 100966 | -     |
| 31             | Удобрения   | 68441  | 63257  | 62,7% |
| 31.02.10       | Мочевина  | 49567  | 49834  | -     |
| 31.02.30       | Нитрат аммония  | 5901   | 2923   | -     |
| 31.05.20       | Удобрения, содержащие азот, фосфор и калий  | 6904   | 3416   | -     |
| 31.05.51       | Удобрения, содержащие нитраты и фосфаты   | 5032   | 3247   | -     |
| 40             | Каучук, резина и изд. из них  | 1335   | 2468   | 2,4%  |
| 40.02.31       | Каучук изобутиленовый в первичных формах или в виде пластин, листов или лент  | 1117   | 2451   | -     |
| 72             | Черные металлы  | 15436  | 31128  | 30,8% |
| 72.01.10       | Чугун передельный нелегированный, содержащий 0,5% или менее фосфора   | 0      | 19284  | -     |
| 72.04.49       | Прочие отходы и лом черных металлов   | 2266   | 1324   | -     |
| 72.07.11       | Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25% углерода, прямоугольного поперечного сечения                                   | 1969   | 1114   | -     |
| 72.07.12       | Прочие полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25% углерода  | 0      | 2065   | -     |
| 72.08.37       | Прочий прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм и более, толщиной 4,75 мм или более, но не более 10 мм горячего экструдирования | 2215   | 1413   | -     |
|                |   | 1048   | 519    | -     |
|                | Остальные группы  | 6274   | 4112   | 4,1%  |
|                | Импорт  | 51187  | 50189  | -     |
|                | Сальдо  | 40299  | 50777  | -     |
|                | Доля Мексики в российском экспорте  | -      | 0,68%  | 0,59% |
|                | Доля Мексики в российском импорте   | -      | 0,12%  | 0,11% |
|                | % Доля каждой группы в российском экспорте в Мексику в 2002г.   | -      | -      | -     |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли России 2002г. Москва, ГТК РФ, 2003г.

## Внешняя торговля РФ с США, в тыс.долл.

| Код            | Код и названия подгрупп и партий  | 2001    | 2002    | %       |
|----------------|---|---------|---------|---------|
| <b>Экспорт</b> |   | 4198179 | 3982675 | 100,00% |
| 22             | Акольные и безалкогольные напитки   | 16480   | 13472   | 0,34%   |
| 27             | Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества | 105457  | 648259  | 16,28%  |

|           |   |        |        |        |
|-----------|---|--------|--------|--------|
| 27.09.00. | Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов .....   | 13902  | 403480 | -      |
| 27.10.11. | Легкие дистилляты и продукты .....  | 90289  | 244715 | -      |
| 28        | Пр-ты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгметаллов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов .....  | 987187 | 912960 | 22,92% |
| 28.04.69. | Прочий кремний .....  | 24664  | 21759  | -      |
| 28.14.10. | Аммиак безводный .....  | 112100 | 95747  | -      |
| 29        | Органические химические соединения .....  | 19201  | 18396  | 0,46%  |
| 29.03.    | Галогенированные производные углеводородов .....  | 2965   | 3230   | -      |
| 29.05.11. | Метанол (спирт метиловый) .....   | 9832   | 10305  | -      |
| 31        | Удобрения .....   | 103130 | 43192  | 1,08%  |
| 31.02.30  | Нитрат аммония, в т.ч. в водном растворе .....  | 6904   | 8750   | -      |
| 31.02.80. | Смеси мочевины и нитрата аммония в водном или аммиачном растворе .....  | 41629  | 12105  | -      |
| 31.04.20  | Хлорид калия .....  | 30092  | 10432  | -      |
| 31.05.40. | Диводородфосфат аммония .....   | 13350  | 10200  | -      |
| 40        | Каучук, резина и изд. из них .....  | 16702  | 13606  | 0,34%  |
| 40.02.31. | Каучук изобутиленовый в первичных формах или в виде пластин, листов или лент .....  | 12038  | 9122   | -      |
| 40.02.60. | Каучук изопреновый в первичных формах или в виде пластин, полос, или лент .....   | 3876   | 3389   | -      |
| 43        | Натуральный и искусственный мех и изд. из него .....  | 3787   | 4349   | 0,11%  |
| 44        | Древесина и изд. из нее; древес. уголь .....  | 79954  | 110596 | 2,77%  |
| 44.07.10. | Лесоматериалы хвойные, распиленные или расколотые вдоль, строганные или или лущеные, обтесанные или необтесанные шлифованные или нешлифованные, толщиной более 6 мм .....                           | 4650   | 13977  | -      |
| 44.12.14. | Фанера клееная прочная, состоящая исключительно из листов древесины, толщина каждого из которых не более 6 мм, имеющая по крайней мере один наружный слой шпона из древесины лиственных пород ..... | 68407  | 89298  | -      |
| 48        | Бумага или картон; изд. из них .....  | 18510  | 9282   | 0,23%  |
| 49        | Печатные книги, газеты, репродукции и др. изд. полиграфии .....   | 30428  | 12316  | 0,31%  |
| 59        | Текстильные м-лы, пропитанные, с покрытием или дублированные; изделия техназначения .....   | 101    | 8040   | 0,20%  |
| 61        | Пр-ты одежды и принадлежности к одежде трикотажные, маш. или ручного вязания .....  | 35165  | 47131  | 1,18%  |
| 61.04.    | Костюмы, комплекты, жакеты, блейзеры, платья, юбки, брюки, комбинезоны, бриджи и шорты трикотажные, женские или для девочек .....   | 8781   | 8309   | -      |
| 61.09.    | Майки, фуфайки с рукавами и прочие нательные фуфайки трикотажные .....  | 18854  | 23826  | -      |
| 61.10.20. | Свитеры, пуловеры, джемперы, жилеты трикотажные из х/б пряжи .....  | 6686   | 7287   | -      |
| 62        | Пр-ты одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных .....   | 27022  | 16243  | 0,41%  |
| 72        | Черные металлы .....  | 384602 | 375146 | 9,42%  |
| 72.01.10. | Чугун перепельный нелегированный, содержащий 0,5% или менее фосфора .....   | 33090  | 19284  | -      |
| 72.02.49. | Прочий феррохром .....  | 797    | 3318   | -      |
| 72.04.49. | Прочие отходы и лом черных металлов .....   | 5906   | 26908  | -      |
| 72.07.11. | Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25% углерода, прямоугольного поперечного сечения .....   | 5219   | 1423   | -      |
| 72.07.12. | Прочие полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25% углерода прямоугольного поперечного сечения .....   | 115238 | 178142 | -      |
| 72.07.20  | Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие 0,25% или более углерода .....   | 4409   | 5360   | -      |
| 72.08.37. | Прочий прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм и более, толщиной 4,75 мм или более, но не более 10 мм .....  | 1595   | 6467   | -      |
| 72.08.38. | Прочий прокат плонелегированной стали шириной 600 мм или более в рулонах, толщиной 3 мм или более .....   | 2431   | 6214   | -      |
| 72.08.39. | Прочий прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более в рулонах, толщиной менее 3 мм .....  | 3312   | 19443  | -      |
| 78.08.51. | Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, не в рулонах, толщиной более 10мм .....   | 6554   | 2914   | -      |
| 72.08.52. | Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, не в рулонах, толщиной 4,75 мм или более, но не более 10 мм .....   | 7023   | 3291   | -      |
| 72.09.16. | Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, в рулонах, без дальнейшей обработки, кроме холодной прокатки, толщиной более 1 мм, но менее 3 мм .....                  | 23497  | 6972   | -      |
| 72.09.17. | Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, неплакированный, в рулонах, толщиной 0,5 мм или более, но не более 1 мм .....   | 23320  | 4450   | -      |
| 72.11.23. | Прочий прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной менее 600 мм, содержащей менее 0,25% углерода .....  | 4035   | 5192   | -      |
| 72.14.20. | Прутки из железа или нелегированной стали, имеющие выемки, выступы, борозды или другие деформации, полученные в процессе прокатки .....   | 6508   | 2886   | -      |
| 72.14.99. | Прочие прутки из железа или нелегированной ста-ли, без дальнейшей обработки кроме ковки, горячей прокатки, горячего волочения или горячего экструдирования .....                                    | 3296   | 2790   | -      |
| 72.15.50. | Прочие прутки из железа или нелегированной стали, без дальнейшей обработки, кроме холодной деформации .....   | 4114   | 3763   | -      |
| 72.16.32. | Двутавры из железа или нелегированной стали, без дальнейшей обработки, высотой 80 мм и более, но не более 220 мм .....  | 0      | 7544   | -      |
| 72.17.20. | Проволока из железа или нелегированной стали, оцинкованная .....  | 3133   | 2073   | -      |
| 72.24.90. | Прочие полуфабрикаты из прочих легированных сталей .....  | 950    | 6418   | -      |

|           |  |         |         |        |
|-----------|--|---------|---------|--------|
| 72.25.11. | Прокат плоский из кремнистой электротехнической стали шириной 600 мм или более, текстурированный с ориентированным зерном .....  | 42698   | 31 686  | .....- |
| 72.25.19. | Прочий прокат плоский из стали кремнистой электротехн., шириной 600 мм или более.....  | 4468    | 3871    | .....- |
| 72.26.    | Прокат плоский из прочих легированных сталей, шириной менее 600 мм.....  | 20659   | 7493    | .....- |
| 73        | Изд. из черных металлов .....  | 17501   | 6463    | 0,16%  |
| 74        | Медь и изд. из нее .....   | 11073   | 29123   | 0,73%  |
| 74.08.11. | Проволока из рафинированной меди с максимальным размером сечения 6 мм .....  | 1296    | 25268   | .....- |
| 75        | Никель и изд. из него.....   | 22232   | 48052   | 1,21%  |
| 75.02.10. | Никель нелегированный, необработанный .....  | 16980   | 41657   | .....- |
| 76        | Алюминий и изд. из него .....  | 1376204 | 1115079 | 28,00% |
| 76.01.10. | Алюминий нелегированный, необработанный.....   | 1079242 | 866277  | .....- |
| 76.10.20. | Сплавы алюминиевые необработанные .....  | 139535  | 130787  | .....- |
| 76.04.29. | Прочие прутки и профили из алюминиевых сплавов .....   | 32068   | 20270   | .....- |
| 76.05.11. | Проволока из алюминия нелегированного с максимальным сечением 7 мм.....  | 33700   | 3453    | .....- |
| 76.06.11. | Плиты, листы, полосы или ленты прямоуг. толщ. более 0,2 мм, из алюминиевых сплавов .....   | 471     | 29011   | .....- |
| 76.06.91. | Плиты, листы, полосы или ленты из алюминия нелегированного толщиной более 0,2 мм.....  | 6580    | 5938    | .....- |
| 76.06.92. | Плиты, листы, полосы или ленты из алюминиевых сплавов, толщиной более 0,2 мм.....  | 24809   | 30790   | .....- |
| 76.07.11. | Фольга алюминиевая, без основы, катаная, толщиной не более 0,2 мм.....   | 7978    | 18280   | .....- |
| 76.10.90. | Прочие металлоконструкции алюминиевые и их части, изделия, предназначенные для использования в строительных металлоконструкциях .....  | 0       | 3440    | .....- |
| 76.16.99. | Литые и прочие изделия из алюминия .....   | 14417   | 3211    | .....- |
| 81        | Прочие недрагметаллы; металлокерамика; изд. из них .....   | 81459   | 63050   | 1,58%  |
| 81.04.11. | Магний необработанный, с содержанием не менее 99,8% магния .....   | 5094    | 19023   | .....- |
| 81.04.19. | Прочий магний необработанный .....   | 846     | 1526    | .....- |
| 81.08.90. | Прочие трубы и трубки с фитингами из титана, пригодные для подачи газов или жидкостей, для гражданской авиации .....   | 65389   | 34104   | .....- |
| 81.12.    | Бериллий, хром, германий, ванадий, галлий, гафний, индий, ниобий, рений, таллий и изд. из них, включая отходы .....  | 5865    | 6398    | .....- |
| 84        | Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части.....   | 79658   | 53000   | 1,33%  |
| 84.08.10. | Судовые двигатели внутреннего сгорания поршневые (дизели) .....  | 0       | 3775    | .....- |
| 84.11.    | Двигатели турбореактивные с тягой не более 25 КН.....  | 11062   | 61      | .....- |
| 84.11.91. | Части турбореактивных и турбовинтовых двигателей .....   | 906     | 1133    | .....- |
| 84.12.10. | Двигатели реактивные, кроме турбореактивных .....  | 44502   | 26847   | .....- |
| 84.82.10. | Подшипники шариковые .....   | 2064    | 4685    | .....- |
| 85        | Электр. машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телеизображения и звука, их части и принадлежности ..... | 73778   | 26002   | 0,65%  |
| 85.24.31. | Диски для лазерных счит. систем для воспроизв. явлений, отличных от звука или изобр.....   | 16102   | 11139   | .....- |
| 85.24.39. | Прочие магнитные носители для воспроизведения команд, звука и изобр. ....  | 362     | 1258    | .....- |
| 85.40.81. | Электронные лампы и трубки приемные или усилительные .....   | -       | 2524    | .....- |
| 85.41.    | Диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые приборы.....  | 8755    | 1631    | .....- |
| 86        | Ж.д. локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое и сигнальное оборудование .....  | 1621    | 3235    | 0,08%  |
| 87        | Ср-ва наземного транспорта, кроме ж.д. и трамвайного подвижного состава .....  | 2527    | 1526    | 0,04%  |
| 89        | Суда, лодки и плавающие конструкции.....   | 21352   | 2065    | 0,05%  |
| 90        | Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические.....   | 62618   | 32699   | 0,82%  |
| 90.01.    | Волокна оптические и жгуты волоконно-оптические, кабели волоконно-оптические, листы, пластины, линзы, призмы, зеркала и прочие оптические элементы .....                                       | 3301    | 2607    | .....- |
| 90.05.    | Бинокли, монокуляры, прочие зрительные трубы и их арматура .....   | 10899   | 11527   | .....- |
| 90.13.    | Устройства на жидких кристаллах; лазеры, приборы и инструменты оптические прочие .....   | 2268    | 1822    | .....- |
| 90.20.    | Оборудование дыха-тельное прочее и газовые маски, кро-ме защитных масок.....   | 0       | 4700    | .....- |
|           | Остальные группы.....  | 606410  | 351575  | 8,83%  |
|           | Импорт.....  | 3252961 | 2971876 | .....- |
|           | Сальдо .....   | 945217  | 1010798 | .....- |
|           | Доля США в российском экспорте .....   | -       | 4,2%    | 3,8%   |
|           | Доля США в российском импорте .....  | -       | 7,8%    | 6,4%   |
|           | %* Доля каждой группы в российском экспорте в США в 2002г.....   | -       | -       | -      |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли России 2002г. Москва, ГТК РФ, 2003г.

#### Внешняя торговля РФ с Канадой, в тыс.долл.

| Код       | Код и названия подгрупп и партий   | 2001  | 2002  | %      |
|-----------|--|-------|-------|--------|
|           | Экспорт.....   | 59740 | 85960 | 100,00 |
| 27        | Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества .....  | 1977  | 9666  | 11,24% |
| 27.01.11. | Антрацит .....   | 1977  | 2883  | .....- |
| 27.10.19. | Прочие дистилляты и продукты .....   | 0     | 6275  | .....- |
| 28        | Пр-ты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгметаллов, редкоземелиных металлов, радиоактивных элементов или изотопов ..... | 12852 | 8477  | 9,86%  |
| 31        | Удобрения .....  | 3142  | 5922  | 6,89%  |
| 31.02.30  | Нитрат аммония, в т.ч. в водном растворе .....   | 900   | 2348  | .....- |
| 31.02.80. | Смеси мочевины и нитрата аммония в водном или аммиачном растворе .....   | 1458  | 3468  | .....- |
| 39        | Пластмассы и изд. из них.....  | 2135  | 439   | 0,51%  |



|           |   |        |        |         |
|-----------|---|--------|--------|---------|
| 40        | Каучук, резина и изд. из них  | 3227   | 5848   | 6,80%   |
| 40.02.31. | Каучук изобутиленовый в первичных формах или в виде пластин, листов или лент  | 2770   | 5274   | -       |
| 44        | Древесина и изд. из нее; древес. уголь  | 2375   | 3352   | 3,90%   |
| 44.12.14. | Фанера клееная прочная, состоящая исключительно из листов древесины, толщина каждого из которых не более 6 мм, имеющая по крайней мере один наружный слой шпона из древесины лиственных пород       | 822    | 1982   | -       |
| 72        | Черные металлы  | 11149  | 28914  | 33,64%  |
| 72.07.12. | Прочие полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25% углерода прямоугольного поперечного сечения более 1 мм  | 0      | 15392  | -       |
| 72.16.32. | Двутавры из железа или нелегированной стали без дальнейшей обработки, высотой 80 мм или более, но не более 220 мм   | 8633   | 9237   | -       |
| 72.16.33. | Широкополочные двутавры из железа или нелегированной стали, без дальнейшей обработки  | 2103   | 2452   | -       |
| 76        | Алюминий и изд. из него   | 2439   | 3051   | 3,55%   |
| 76.07.11. | Фольга алюминиевая, без основы, катаная, толщиной не более 0,2 мм   | 1977   | 2053   | -       |
| 81        | Прочие недрагметаллы; металлокерамика; изд. из них  | 1670   | 2474   | 2,88%   |
| 84        | Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части   | 4220   | 2239   | 2,60%   |
| 85        | Электр. машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности | 1968   | 739    | 0,86%   |
| 89        | Суда, лодки и плавающие конструкции   | 2250   | 303    | 0,35%   |
| 90        | Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические   | 2739   | 3839   | 4,47%   |
| 90.05.    | Бинокли, монокуляры, прочие зрительные трубы и их арматура  | 1960   | 2138   | -       |
| 90.15.    | Приборы и инструменты геодезические или топографические   | 61     | 734    | -       |
| 94        | Мебель; постельные принадлежности, матрацы, набивные принадлежности   | 731    | 1712   | 1,99%   |
|           | Остальные группы  | 6866   | 9734   | 10,46%  |
|           | Импорт  | 236591 | 223896 | 100,00% |
|           | Сальдо  | 176851 | 137936 | -       |
|           | Доля Канады в российском экспорте   | -      | 0,06%  | 0,08%   |
|           | Доля Канада в российском импорте  | -      | 0,56%  | 0,49%   |
|           | %*Доля каждой группы в росэкспорте в Канаду   | -      | -      | -       |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли России 2002г. Москва, ГТК РФ, 2003г.

### Внешняя торговля РФ со странами Меркосур

по данным ГТК, в млн.долл.

|           | Эксп.  |        | Имп.   |        | Товарооб. |        | Сальдо |        |        |        |         |        |
|-----------|--------|--------|--------|--------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
|           | 2000г. | 2001г. | 2000г. | 2001г. | 2000г.    | 2001г. | 2000г. | 2001г. |        |        |         |        |
| Аргентина | 36,5   | 10,1   | 26,2   | 86,1   | 101       | 192,4  | 122,6  | 111,1  | 218,6  | -49,6  | -90,9   | -166,2 |
| Боливия   | н. св. | Н. СВ. | н. св. | н. св. | н. св.    | н. св. | н. св. | н. св. | н. св. | н. св. | н. св.  | н. св. |
| Бразилия  | 258,6  | 191,2  | 230    | 387,6  | 923,1     | 1304   | 646,2  | 1114,4 | 1534   | -129   | -731,9  | -1074  |
| Парагвай  | -      | -      | 0,60   | -      | 3,1       | 4,5    | -      | 3,1    | 5,1    | -      | -3,1    | -3,9   |
| Уругвай   | 15,5   | 10,5   | 53,6   | 6,4    | 5         | 21,4   | 21,9   | 15,5   | 75     | 9,1    | 5,5     | 32,2   |
| Чили      | 17,7   | 20,8   | 45,1   | 11,8   | 16        | 30,2   | 38,5   | 36,8   | 75,3   | 5,9    | 4,8     | 14,9   |
| Меркосур  | 328,3  | 232,6  | 355,5  | 491,9  | 1048,2    | 1552,5 | 820,2  | 1280,8 | 1908   | -163,6 | -1048,2 | -1197  |

Источник: Внешняя торговля РФ, ГТК, Москва, 2002-03гг.

### Внешняя торговля РФ с Аргентиной

| Код       | Экспорт, всего   | Кол-во |          | Стоим. |          | Уд. вес в |          | Кол-во |          | Стоим.   |          | Уд. вес в |        |
|-----------|--|--------|----------|--------|----------|-----------|----------|--------|----------|----------|----------|-----------|--------|
|           |  | т.     | тыс.долл | т.     | тыс.долл | эксп., %  | эксп., % | т.     | тыс.долл | эксп., % | эксп., % |           |        |
|           |  | 2001г. | 2001г.   | 2001г. | 2001г.   | 2001г.    | 2001г.   | 2002г. | 2002г.   | 2002г.   | 2002г.   | 2002г.    | 2002г. |
|           | Экспорт, всего   | -      | 10128    | -      | 10128    | 100       | -        | -      | 26163    | -        | 26163    | 100       | -      |
| 27.       | Топливо-энергетические товары                              | -      | 1080     | -      | 1080     | 10,66     | -        | -      | 15115    | -        | 15115    | 57,77     | -      |
| 27.10.    | Нефтепродукты, из битуминозных пород, кроме сырых          | -      | 4988     | -      | 1080     | 10,66     | -        | -      | 84061    | -        | 15115    | 57,77     | -      |
| 27.10.19. | Дизельное топливо  | -      | 4988     | -      | 1080     | 10,66     | -        | -      | 84061    | -        | 15115    | 57,77     | -      |
| 31.       | Удобрения  | -      | 5840     | -      | 5840     | 57,66     | -        | -      | 7157     | -        | 7157     | 27,36     | -      |
| 31.02.    | Удобрения минеральные или химические азотные               | -      | 109788   | -      | 5840     | 57,66     | -        | -      | 77595    | -        | 4041     | 15,45     | -      |
| 31.02.10  | Мочевина   | -      | 15467    | -      | 1070     | 10,56     | -        | -      | -        | -        | -        | 0,00      | -      |
| 31.02.30. | Нитрат аммония   | -      | 60081    | -      | 3105     | 30,66     | -        | -      | 55118    | -        | 2967     | 11,34     | -      |
| 31.02.80. | Смеси мочевины и нитрата аммония                           | -      | 32240    | -      | 1665     | 16,44     | -        | -      | 22477    | -        | 1074     | 4,11      | -      |
| 31.04.    | Удобрения минеральные или химические калийные              | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 734      | -        | 82       | 0,31      | -      |
| 31.04.20  | Хлорид калия   | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 734      | -        | 82       | 0,31      | -      |
| 31.05.    | Удобр. мин., химические, сод. 2-3 питательных элемента     | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 23190    | -        | 3034     | 11,60     | -      |
| 31.05.40. | Фосфат моноаммония   | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 23190    | -        | 3034     | 11,60     | -      |
| 84.       | Реакторы ядерные, котлы, оборуд., механ. устр.             | -      | 1147     | -      | 1147     | 11,33     | -        | -      | 812      | -        | 812      | 3,10      | -      |
| 84.11.    | Двигатели турбореактивные и турбовинтовые, газовые турбины | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 222      | -        | 222      | 0,85      | -      |
| 84.11.99. | Прочие части газовых турбин                                | -      | 26       | -      | 26       | 0,26      | -        | -      | 222      | -        | 222      | 0,85      | -      |
| 84.82.10. | Подшипники шариковые                                       | -      | 106      | -      | 106      | 1,05      | -        | -      | 101      | -        | 101      | 0,39      | -      |
| 84.82.20. | Подшипники роликовые конические                            | -      | 544      | -      | 544      | 5,37      | -        | -      | 377      | -        | 377      | 1,44      | -      |
| 84.82.60. | Подшипники с цилиндрическими роликами                      | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 61       | -        | 61       | 0,23      | -      |
| 84.83.30. | Корпуса подшипников  | -      | 12       | -      | 12       | 0,12      | -        | -      | 23       | -        | 23       | 0,09      | -      |
| 84.83.90. | Зубчатые колеса  | -      | -        | -      | -        | -         | -        | -      | 15       | -        | 15       | 0,06      | -      |

|        |  |        |      |        |      |
|--------|--|--------|------|--------|------|
| 85     | Электр. машины, электрооборудование и их части | 721    | 7,12 | 569    | 2,17 |
| 85.03. | Части электродвигателей и электрогенераторов   | -      | -    | 503    | 1,92 |
| 85.04. | Трансформаторы электрические                   | 72     | 0,71 | -      | -    |
|        | Импорт   | 101025 | -    | 192447 | -    |

Источник: Внешняя торговля РФ, ГТК, Москва, 2002-03гг.

### Внешняя торговля РФ с Бразилией

| Код        |   | Кол-во  | Стоим.   | Уд. вес в | Кол-во  | Стоим.    | Уд. вес в |
|------------|---|---------|----------|-----------|---------|-----------|-----------|
|            |   | т.      | тыс.долл | эксп., %  | т.      | тыс.долл. | эксп., %  |
|            |   | 2001г.  | 2001г.   | 2001г.    | 2002г.  | 2002г.    | 2002г.    |
|            | Экспорт, всего  | -       | 191162   | 100       | -       | 229980    | 100       |
| 25.24.00.  | Асбест  | 8911    | 1523     | 0,80      | 7178    | 981       | 0,43      |
| 27.09.2000 | Нефть и нефтепродукты сырые, из битуминозных пород                                      | -       | -        | -         | 139791  | 23963     | 10,42     |
| 27.10.     | Нефтепродукты, из битуминозных пород, кроме сырых                                       | 72605   | 15923    | 8,33      | 212578  | 39807     | 17,31     |
| 27.10.19.  | Дизельное топливо   | 72605   | 15923    | 8,33      | 212578  | 39807     | 17,31     |
| 28.41.     | Соли оксметаллических и пероксметаллическ их кислот                                     | -       | -        | -         | 3940    | 2379      | 1,03      |
| 31.02.     | Удобрения минеральные или химические, азотные   | 1541224 | 100961   | 52,81     | 1570442 | 107928    | 46,93     |
| 31.02.10   | Мочевина  | 1059926 | 78524    | 41,08     | 1235937 | 93251     | 40,55     |
| 31.02.21   | Сульфат аммония   | 162959  | 6597     | 3,45      | 24143   | 790       | 0,34      |
| 31.02.30.  | Нитрат аммония  | 318339  | 15840    | 8,29      | 310362  | 13886     | 6,04      |
| 31.04.     | Удобрения минеральные или химические, калийные  | 352588  | 29813    | 15,60     | 210110  | 16948     | 7,37      |
| 31.04.20   | Хлорид калия  | 352588  | 29813    | 15,60     | 210110  | 16948     | 7,37      |
| 31.05.     | Удобрения мин., химические, сод. 2-3 питат. элемента                                    | 133233  | 12660    | 6,62      | 233436  | 22051     | 9,59      |
| 31.05.20.  | Удобрения мин., химические, сод. 3 питательных элемента                                 | -       | -        | -         | 10329   | 953       | 0,41      |
| 31.05.30.  | Фосфат диаммония  | -       | -        | -         | 120200  | 11726     | 5,10      |
| 31.05.40.  | Фосфат моноаммония  | 77999   | 7800     | 4,08      | 51717   | 5258      | 2,29      |
| 31.05.51.  | Удобрения, содержащие нитраты и фосфаты   | 3382    | 198      | 0,10      | 4235    | 370       | 0,16      |
| 31.05.59.  | Прочие удобр. мин., химические, сод. азот и фосфор                                      | 51852   | 4662     | 2,44      | 46955   | 3743      | 1,63      |
| 72.07.     | Полуфабрикаты из железа и нелегированной стали  | 38498   | 4862     | 2,54      | -       | -         | -         |
| 72.07.12.  | Полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, содержащие менее 0,25% углерода         | 9463    | 1195     | 0,63      | -       | -         | -         |
| 72.07.20.  | Полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, содержащие более 0,25% углерода         | 29036   | 3667     | 1,92      | -       | -         | -         |
| 72.08.     | Прокат плоский из железа и нелегированной стали, шириной 600 мм и более, горячей катки  | 56388   | 8888     | 4,65      | 26428   | 4327      | 1,88      |
| 72.08.27.  | Протравленный, толщина < 3 мм   | 5647    | 1046     | 0,55      | -       | -         | -         |
| 72.08.36.  | В рулонах, толщина > 10 мм  | 2094    | 323      | 0,17      | 975     | 165       | 0,07      |
| 72.08.37.  | 4,75 мм < толщина < 10 мм   | 17427   | 2647     | 1,38      | 5898    | 995       | 0,43      |
| 72.08.38.  | 3 мм < толщина < 4 мм   | 11232   | 1718     | 0,90      | 4607    | 768       | 0,33      |
| 72.08.39.  | Толщина < 3 мм  | 19611   | 3090     | 1,62      | 14948   | 2400      | 1,04      |
| 72.09.     | Прокат плоский из железа и нелегированной стали, шириной 600 мм и более, холодной катки | 33569   | 7654     | 4,00      | 11358   | 2297      | 1,00      |
| 72.09.16.  | 1 мм < толщина < 3 мм   | 10523   | 2374     | 1,24      | 6450    | 1290      | 0,56      |
| 72.09.17.  | 0,5 мм < толщина < 1 мм   | 21426   | 4904     | 2,57      | 4551    | 928       | 0,40      |
| 72.09.18.  | Толщина < 3 мм  | 1621    | 376      | 0,20      | 357     | 80        | 0,03      |
| 72.10.49.  | Прокат плоский из железа или нелегир. стали оцинкованный                                | -       | -        | -         | 1456    | 420       | 0,18      |
| 72.13.     | Прутки из железа или нелегир/ стали горячей катки                                       | 4822    | 804      | 0,42      | 7565    | 1386      | 0,60      |
| 72.13.91.  | Прутки горячей катки кругл/ сечения диаметром < 14 мм                                   | 4822    | 804      | 0,42      | 7308    | 1335      | 0,58      |
| 72.14.99.  | Прочие прутки из железа и нелегир/ стали горячей катки                                  | -       | -        | -         | 515     | 99        | 0,04      |
| 72.28.50.  | Прутки, уголки, профили из легированной стали   | 338     | 117      | 0,06      | 336     | 128       | 0,06      |
| 84.82.10.  | Подшипники шариковые  | -       | 913      | 0,48      | -       | 213       | 0,09      |
| 84.82.20.  | Подшипники роликовые  | -       | 2830     | 1,48      | -       | 3013      | 1,31      |
|            | Импорт  | -       | 923148   | -         | -       | 1303976   | -         |

Источник: Внешняя торговля РФ, ГТК, Москва, 2002-03гг.

### Внешняя торговля РФ с Уругваем

| Код        |  | Кол-во | Стоим.   | Уд. вес в | Кол-во | Стоим.    | Уд. вес в |
|------------|--|--------|----------|-----------|--------|-----------|-----------|
|            |  | т.     | тыс.долл | эксп., %  | т.     | тыс.долл. | эксп., %  |
|            |  | 2001г. | 2001г.   | 2001г.    | 2002г. | 2002г.    | 2002г.    |
|            | Экспорт, всего   | -      | 10520    | 100       | -      | 53601     | 100       |
| 27.09.2000 | Нефть и нефтепрод. сырые, из битуминозных пород  | -      | -        | -         | 231972 | 36487     | 68,07     |
| 31.02.     | Удобрения минеральные или химические, азотные  | -      | -        | -         | 11477  | 780       | 1,46      |
| 32.02.10   | Мочевина   | -      | -        | -         | 10477  | 726       | 1,35      |
| 31.02.30.  | Нитрат аммония   | -      | -        | -         | 999    | 54        | 0,10      |
| 31.04.20   | Хлорид калия   | 3337   | 332      | 3,16      | -      | -         | -         |
| 72.08.     | Прокат плоский из железа и нелегированной стали, шириной 600 мм и более, горячей катки | 1304   | 216      | 2,05      | 317    | 63        | 0,12      |
| 72.08.40   | Не в рулонах с рельефным рисунком  | 191    | 31       | 0,29      | -      | -         | -         |
| 72.09      | Прокат плоский из железа и нелег. стали, шириной 600 мм и более, холодной катки        | 2766   | 581      | 5,52      | 970    | 169       | 0,32      |

|           |  |         |      |       |       |       |       |
|-----------|--|---------|------|-------|-------|-------|-------|
| 72.09.26. | Не в рулонах 1 мм <Толщина <3 мм   | 1092    | 243  | 2,31  | 98    | 17    | 0,03  |
| 72.09.27. | Не в рулонах 0,5 мм <Толщина <1 мм   | 1674    | 338  | 3,21  | 872   | 152   | 0,28  |
| 72.13.91. | Прочие прутки горячей катки кругл. сеч. диам. <14 мм   | 265     | 46   | 0,44  | -     | -     | -     |
| 72.14.    | Прутки горячей катки из железа или нелегированной стали  | 389     | 71   | 0,67  | 196   | 35    | 0,07  |
| 72.14.99. | Прочие прутки горячей катки  | 389     | 71   | 0,67  | 196   | 35    | 0,07  |
| 72.16.50  | Уголки, фасонные и спец. профили из железа или нелегированной стали  | 65      | 13   | 0,12  | -     | -     | -     |
| 84.07.    | Двигатели внутреннего сгорания   | -       | -    | -     | -     | 59    | 0,11  |
| 84.08.20. | Двигатели для транспортных средств группы 87   | -       | -    | -     | -     | 49    | 0,09  |
| 84.09.99. | Запчасти к 84.08.20.   | -       | -    | -     | -     | 17    | 0,03  |
| 84.12.    | Двигатели и силовые установки  | -       | -    | -     | -     | 24    | 0,04  |
| 84.12.31. | Силовые устан. и двигатели линейного действия (цилиндры)   | -       | -    | -     | -     | 14    | 0,03  |
| 84.13.    | Насосы жидкостные  | -       | -    | -     | -     | 34    | 0,06  |
| 84.13.30. | Насосы топливные, масляные или для охлаждающей жидкости для двигателей внутреннего сгорания                              | -       | -    | -     | -     | 23    | 0,04  |
| 84.21     | Центрифуги возд. фильтры для двигат. внутреннего сгорания  | -       | -    | -     | -     | 15    | 0,03  |
| 84.21.99  | Прочие части   | -       | -    | -     | -     | 12    | 0,02  |
| 84.82.    | Подшипники шариковые и роликовые   | 177     | 522  | 4,96  | -     | 36    | 0,07  |
| 84.82.10. | Подшипники шариковые   | -       | -    | -     | -     | 32    | 0,06  |
| 84.82.20  | Подшипники шариковые конические  | -       | 212  | 2,02  | -     | -     | -     |
| 84.82.80. | Подшипники прочие  | -       | 310  | 2,95  | -     | -     | -     |
| 84.83.    | Валы трансмиссионные, корпуса подшипников  | -       | -    | -     | -     | 27    | 0,05  |
| 87.01.20. | Тракторы колесные для полуприцепов   | 1 шт.   | 21   | 0,20  | 6 шт. | 263   | 0,49  |
| 87.02.10. | Моторные тракторные средства, предназначенные для перевозок 10 чел. и более с дизелем или полудизелем                    | -       | -    | -     | 4 шт. | 277   | 0,52  |
| 87.03.    | Транспортные средства с двигателем внутр. сгорания   | 490 шт. | 1112 | 10,57 | -     | 4473  | 8,34  |
| 87.03.22. | Транспортные средства с двигателем внутреннего сгорания, 1000 <рабочий объем двигателя <1500 см. куб.                    | 457 шт. | 1001 | 9,52  | -     | 3002  | 5,60  |
| 87.03.23  | Транспортные средства с двигателем внутреннего сгорания, 1500 < рабочий объем двигателя < 3000 см. куб.                  | 33 шт.  | 110  | 1,05  | -     | 23    | 0,04  |
| 87.03.32  | Прочие транспортные средства с дизелем, 1500 < рабочий объем двигателя < 2500 см. куб.                                   | -       | -    | -     | -     | 1449  | 2,70  |
| 87.04.    | Моторные транспортные средства для перевозки грузов  | 37 шт.  | 1461 | 13,89 | -     | 5732  | 10,69 |
| 87.04.22. | Прочие моторные транспортные средства для перевозки грузов с дизелем, 5 т. < полная масса транспортного средства < 20 т. | 35 шт.  | 1416 | 13,46 | -     | 5048  | 9,42  |
| 87.04.23  | Прочие моторные транспортные средства для перевозки грузов дизельные, полная масса транспортного средства > 20 т.        | 2 шт.   | 45   | 0,43  | -     | 685   | 1,28  |
|           | Импорт, всего  | -       | 4964 | -     | -     | 21393 | -     |

Источник: Внешняя торговля РФ, ГТК, Москва, 2002-03гг.

### Внешняя торговля РФ с Чили

| Код       | Кол-во т. | Стоим. тыс.долл. | Уд. вес в эксп., % | Кол-во т. | Стоим. тыс.долл. | Уд. вес в эксп., % |
|-----------|-----------|------------------|--------------------|-----------|------------------|--------------------|
|           |           |                  |                    |           |                  |                    |
|           |           |                  | 100                |           | 45144            | 100                |
|           |           | 20773            |                    |           |                  |                    |
| 27.10.    |           |                  |                    | 115929    | 19525            | 43,25              |
| 27.10.19. |           |                  |                    | 115929    | 19525            | 43,25              |
| 27.10.19. |           |                  |                    | 115928    | 19524            | -                  |
| 31.02.    |           |                  |                    |           |                  |                    |
|           |           |                  |                    |           |                  |                    |
|           |           |                  |                    |           |                  |                    |
| 32.02.10  |           |                  |                    |           |                  |                    |
| 31.05.    |           |                  |                    |           |                  |                    |
|           |           |                  |                    | 60        | 14               |                    |
| 31.05.40. |           |                  |                    | 60        | 14               |                    |
| 72.08.    |           |                  |                    |           |                  |                    |
|           |           |                  |                    |           |                  |                    |
| 72.08.10. |           |                  |                    |           |                  |                    |
| 72.08.27. |           |                  |                    | 263       | 44               |                    |
| 72.08.37. |           |                  |                    | 632       | 113              |                    |
| 72.08.37. |           |                  |                    | 1282      | 213              |                    |
| 72.08.38. |           |                  |                    | 1119      | 188              | 0,42               |
| 72.08.39. |           |                  |                    | 13419     | 2645             | 5,86               |
| 72.08.40. |           |                  |                    | 1226      | 206              | 43,25              |
| 72.08.51. |           |                  |                    | 323       | 58               | 2,17               |
| 72.08.52. |           |                  |                    | 533       | 97               | 2,17               |
| 72.08.53. |           |                  |                    | -         | -                | 0,03               |
| 72.08.54. |           |                  |                    | -         | -                | 7,89               |
| 72.09.    |           |                  |                    |           |                  |                    |
|           |           |                  |                    |           |                  |                    |
| 72.09.16. |           |                  |                    | 462       | 115              | 0,25               |
| 72.09.17. |           |                  |                    | 401       | 96               | 0,47               |

|           |  |       |       |       |      |       |       |
|-----------|--|-------|-------|-------|------|-------|-------|
| 72.09.26. | Не в рулонах. l мм. < Толщина < 3мм                              | 2405  | 539   | 2,59  | 249  | 59    | 0,13  |
| 72.09.27  | Не в рулонах, 0,5 мм. < Толщина < 1 мм.                          | 2825  | 640   | 3,08  | 140  | 33    | 0,07  |
| 72.10     | Прокат плоский из железа и нелегированной стали                  |       |       |       |      |       |       |
|           | с гальваническим и другим покрытием                              | 651   | 195   | 0,94  | 303  | 80    | 0,18  |
| 72.10.49. | Прокат плоский оцинкованный                                      | 651   | 195   | 0,94  | 303  | 80    | 0,18  |
| 72.13.    | Прутки из железа и нелегированной стали горячей катки            | 9570  | 1678  | 8,08  | 9029 | 1599  | 3,54  |
| 72.13.91. | Прутки горячей катки круглого сечения диаметра <14 мм.           | 9570  | 1678  | 8,08  | 9029 | 1599  | 3,54  |
| 72.15.    | Прутки из железа и нелегированной стали прочие                   | 294   | 71    | 0,34  | 126  | 31    | 0,07  |
| 72.15.50  | Прочие прутки  | 294   | 71    | 0,34  | 126  | 31    | 0,07  |
| 72.28.    | Прутки из прочих легированных сталей                             | -     | -     | -     | 2734 | 570   | 1,26  |
| 72.28.30  | Прутки прочие из легированных сталей                             | -     | -     | -     | 2734 | 570   | 1,26  |
| 72.16.    | Уголки, фасонные и спец. профили                                 |       |       |       |      |       |       |
|           | из железа или нелегированной стали                               | 194   | 35    | 0,17  | -    | -     | -     |
| 72.16.50  | Уголки, фасонные и спец. профили                                 |       |       |       |      |       |       |
|           | из железа или нелегированной стали                               | 194   | 35    | 0,17  | -    | -     | -     |
| 73.04.    | Трубы, трубки профили пустотелые из черных металлов              | 479   | 141   | 0,68  | -    | -     | -     |
| 73.04.39. | Прочие трубы, трубки профили пустотелые круглого сечения         |       |       |       |      |       |       |
|           | из железа или нелегированной стали                               | 479   | 141   | 0,68  | -    | -     | -     |
| 73.12.10. | Крученая проволока из черных металлов                            | 30    | 20    | 0,10  | -    | -     | -     |
| 84.79.89. | Прочие машины и механические приспособления,                     |       |       |       |      |       |       |
|           | имеющие индивидуальные функции                                   | 2 шт. | 3137  | 15,10 | -    | -     | -     |
| 84.79.81. | Машины и механические приспособления для обработки металлов,     |       |       |       |      |       |       |
|           | включая машины для намотки электропровода на катушки. 1 шт.      | 3248  | 15,64 | -     | 9119 | 20,20 | -     |
| 84.79.    | Машины и механические устройства, имеющие индивидуальные функции |       |       |       |      |       |       |
|           | и в другом месте группы 84 не поименованные                      | 3 шт. | 6385  | 30,74 | -    | 9123  | 20,21 |
|           | Импорт   | -     | 15990 | -     | -    | 30153 | -     |

Источник: Внешняя торговля РФ, ГТК, Москва, 2002-03гг.

**Внешняя торговля внешнеэкономических объединений системы  
министерства экономического развития и торговли РФ, в млн.долл.**

|                    | 1999г. |         |        | 2000г. |        |        | 2001г. |        |        | 2002г. |       |        |
|--------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
|                    | Эксп.  | Имп.    | Тов-т  | Эксп.  | Имп.   | Тов-т  | Эксп.  | Имп.   | Тов-т  | Эксп.  | Имп.  | Тов-т  |
| Автопромимпорт     | -      | 15,11   | 15,11  | -      | 14,78  | 14,78  | -      | 3,39   | 3,39   | -      | 6,34  | 6,34   |
| Внешстройимпорт    | -      | 55,60   | 55,60  | 0,02   | 16,80  | 16,82  | 1,21   | 19,45  | 20,66  | 0,66   | 39,24 | 39,90  |
| Лицензинторг       | 0,85   | 0,12    | 0,97   | 0,50   | 0,13   | 0,63   | 0,01   | 0,09   | 0,1    | -      | -     | -      |
| Машиноимпорт       | 30,93  | 23,23   | 54,16  | 9,47   | 12,20  | 21,67  | 3,03   | 19,17  | 22,20  | 25,43  | 5,88  | 31,31  |
| Машиноэкспорт      | 23,60  | 40,86   | 64,46  | 0,25   | 1,19   | 1,44   | 4,25   | 0,03   | 4,28   | 14,62  | -     | 14,62  |
| Новоэкспорт        | 0,03   | 0,23    | 0,26   | 0,13   | 0,02   | 0,15   | -      | 0,05   | 0,05   | -      | -     | -      |
| Проммашимпорт      | -      | 0,06    | 0,06   | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -     | -      |
| Промсырьеимпорт    | 8,40   | 0,61    | 9,01   | 6,13   | 0,28   | 6,41   | 5,93   | 0,14   | 6,07   | 5,89   | 0,08  | 5,97   |
| Союзпушнина        | 7,39   | -       | 7,39   | 14,86  | -      | 14,86  | 14,41  | -      | 14,41  | -      | -     | -      |
| Судоимпорт         | 0,82   | 51,41   | 52,23  | 0,94   | 7,25   | 8,19   | 0,01   | 0,03   | 0,04   | -      | -     | -      |
| Сельхозпромэкспорт | 22,45  | 180,91  | 203,36 | 7,40   | 5,68   | 13,08  | 3,25   | 0,71   | 3,96   | 1,76   | 0,03  | 1,80   |
| Союзпромэкспорт    | 43,80  | 21,12   | 64,92  | 52,02  | 17,73  | 69,75  | 35,01  | 5,88   | 40,89  | 41,38  | 2,62  | 44     |
| Техноинторг        | 0,09   | 43,81   | 43,90  | 0,06   | 30,58  | 30,64  | 0,09   | 28,36  | 28,45  | -      | -     | -      |
| Технопромимпорт    | -      | 121,64  | 121,64 | 0,23   | 74,25  | 74,48  | -      | 18,87  | 18,87  | -      | 32,96 | 32,96  |
| Технопромэкспорт   | 345,21 | 206,91  | 552,12 | 390,54 | 144,38 | 534,92 | 292,67 | 76,37  | 369,04 | 293,58 | 96,50 | 390,08 |
| Техмашимпорт       | 0,06   | 15,59   | 15,65  | 0,11   | 2,00   | 2,11   | -      | -      | -      | -      | -     | -      |
| Тяжпромэкспорт     | 160,54 | 184,19  | 344,73 | 20,21  | 33,66  | 53,87  | -      | 17,71  | 17,71  | 31,61  | -     | 31,61  |
| Итого              |        | 1605,58 |        | 863,79 |        | 550,09 |        | 598,56 |        |        |       |        |

**Статистика внешней торговли РФ за 1992-2002гг., в млн.долл.**

|              | 1992г. | 1993г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Всего, в %   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Товарооборот | 96576  | 95232  | 105523 | 126578 | 133867 | 139020 | 118112 | 103919 | 134400 | 141900 | 151800 |
| Экспорт      | 53605  | 59177  | 66862  | 79869  | 87629  | 86078  | 72553  | 72954  | 94900  | 100000 | 105800 |
| Импорт       | 42971  | 36055  | 38661  | 46709  | 46238  | 52942  | 45559  | 30965  | 39500  | 41900  | 46000  |
| Сальдо       | 10634  | 23122  | 28201  | 33160  | 41391  | 33136  | 26994  | 41990  | 55400  | 58100  | 59800  |

**Внешняя торговля РФ с ближним зарубежьем за 1992-2000гг.**

|                           | 1992г. | 1993г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Доля в% от Общего оборота | 17,8   | 25,3   | 22,9   | 22     | 22,6   | 22,7   | 21,4   | 18,4   | 19     | 18     | 16     |
| Товарооборот              | 17216  | 24128  | 24178  | 27854  | 30195  | 30871  | 24888  | 19050  | 25327  | 25800  | 25800  |
| Экспорт                   | 11229  | 14880  | 13861  | 14262  | 15755  | 16668  | 13601  | 10698  | 13729  | 14600  | 15600  |
| Импорт                    | 5987   | 9248   | 10317  | 13592  | 14440  | 14203  | 11287  | 8352   | 11598  | 11200  | 10200  |
| Сальдо                    | 5242   | 5632   | 3544   | 670    | 1315   | 2465   | 2314   | 2346   | 2131   | 3400   | 5400   |

**Внешняя торговля РФ с дальним зарубежьем за 1992-2002гг.**

|                           | 1992г. | 1993г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Доля в% от Общего оборота | 82,2   | 74,7   | 77,1   | 78,1   | 77,4   | 77,3   | 78,6   | 81,6   | 81     | 81     | 82     |
| Товарооборот              | 79360  | 71104  | 81345  | 98724  | 103672 | 109324 | 91728  | 84869  | 111239 | 116000 | 125900 |
| Экспорт                   | 42376  | 44297  | 53001  | 65607  | 71874  | 69959  | 58937  | 62256  | 89068  | 85400  | 90200  |
| Импорт                    | 36984  | 26807  | 28344  | 33117  | 31798  | 39365  | 32791  | 22613  | 22171  | 30700  | 35800  |
| Сальдо                    | 5392   | 17490  | 24657  | 32490  | 40076  | 30594  | 26146  | 39643  | 66897  | 54700  | 54400  |

Источник: Россия в цифрах. — М. «Финансы и статистика» за соответствующие годы.