

П.П.Яковлев

Россия – Латинская Америка: стратегия прорыва на рынки несырьевой продукции

В последние полтора десятилетия высшим политическим руководством России и стран Латинской Америки были предприняты значительные усилия для перевода российско-латиноамериканского взаимодействия на более высокий уровень. Результатом явилось увеличение объемов торгово-экономических обменов, формирование с рядом государств региона отношений стратегического партнерства. В настоящее время перед РФ стоит задача сделать новый шаг вперед в сотрудничестве с Латинской Америкой, в частности, продвинуть в эту часть мира промышленную продукцию отечественных предприятий, включая технологичные и высокотехнологичные товары и услуги.

Ключевые слова: Россия, Латинская Америка, торговля, экономические связи, сырьевой экспорт, технологии, промышленное сотрудничество.

Стало банальностью говорить о том, что прогресс в российско-латиноамериканских торгово-экономических отношениях (как и в целом в сфере внешнеэкономических связей РФ) в решающей степени зависит от усилий самой России по модернизации экономики, реформированию институтов и диверсификации экспорта. Конечно, решение этих проблем более чем актуально и способно содействовать преодолению существующих ограничений в развитии отечественного внешнеторгового сырьевого потенциала и положительно сказаться на партнерстве с Латинской Америкой. Но и сейчас, в крайне сложных международных условиях, происходят важные положительные сдвиги в наших экономических взаимоотношениях с латиноамериканскими партнерами, наблюдается стремление задействовать недоиспользованные резервы продвижения на региональные рынки сырьевой продукции российских предприятий, в том числе, технологичные и высокотехнологичные товары и услуги. Максимально использовать имеющиеся

Петр Павлович Яковлев — доктор экономических наук, руководитель Центра латиноамериканских исследований ИЛА РАН, профессор Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (petrp.yakovlev@yandex.ru)

Статья подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 15-0700019.

возможности — значит существенно нарастить и качественно улучшить присутствие отечественных товаропроизводителей в странах Латинской Америки, укрепить существующий формат стратегического партнерства¹.

УКРЕПЛЕНИЕ ТРАДИЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

В Латинской Америке существует группа стран, с которыми Россия (ранее — Советский Союз) уже в течение многих десятилетий поддерживает сравнительно развитые торгово-экономические отношения. К их числу, прежде всего, относятся: Аргентина, Бразилия, Куба, Мексика, Перу, Уругвай, Чили. При этом, по вполне понятным причинам, особое место занимает «тропический гигант» — Бразилия, одно из крупнейших государств мира.

За последние 10—12 лет в отношениях между Россией и Бразилией произошли значимые количественные и качественные изменения. В 2004—2014 гг. взаимный товарооборот вырос в 3,6 раза и превысил 6,2 млрд долл., причем российский экспорт увеличился более чем в шесть раз (см. таблицу 1).

Т а б л и ц а 1

ТОРГОВЛЯ РОССИИ С БРАЗИЛИЕЙ (млн долл.)

Показатель	2004 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Экспорт	369	2290	1923	1786
Импорт	1370	3969	2928	2524
Объем	1739	6259	4851	4310
Баланс	-1001	-1679	-1005	-738

Источник: ITC. Trade statistics for international business. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643||076||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1

В 2015—2016 гг., как и с подавляющим большинством других партнеров, товарооборот России с Бразилией ощутимо сократился, но уже в 2017 г. произошло его увеличение, что указывает на наличие достаточно прочного фундамента двусторонних связей.

Принципиальным моментом стало **наращивание в бразильской экономике российских инвестиций**, объем которых по состоянию на середину 2017 г. перешагнул отметку в 1,5 млрд долл. Максимальная активность отечественного бизнеса наблюдается в энергетической сфере, где работают ведущие российские корпорации, включая «Роснефть» и «Газпром». С 2009 г. функционирует «Power Machines Fezer» — бразильская дочерняя ОАО «Силовые машины», которая возвела в Бразилии пять гидроэлектростанций и в настоящее время планирует существенно укрепить свое присутствие на бразильском рынке, в частности, путем локализации производства гидротурбинного оборудования².

Перспективные проекты имеются в атомной энергетике. В начале 2017 г. «Росатом» выиграл тендер на поставку урана для бразильских АЭС и выразил готовность бороться за подряд на сооружение хранилища отра-

ботанного ядерного топлива на площадке АЭС «Angra dos Reies» в штате Рио-де-Жанейро. Москва и Бразилия тесно сотрудничают в мирном освоении космоса. В Бразилии открыт оптико-электронный комплекс по обнаружению космического мусора, на территории этой страны действуют четыре наземные станции российской глобальной навигационной системы ГЛОНАСС. Стороны изучают возможности совместных запусков с бразильского космодрома и производства ракет-носителей малого и среднего класса. Областью двустороннего сотрудничества обещает стать развитие инфраструктуры. В частности, российские компании готовы подключиться к реализации новой программы по модернизации бразильской транспортной системы. С этой целью начаты переговоры о получении концессии на строительство и эксплуатацию железной дороги ветки «север-юг»³.

В общем контексте российско-бразильского сотрудничества существует потенциал увеличения отечественного экспорта несырьевой, в том числе высокотехнологичной продукции. Этот сегмент вывоза все еще занимает скромное место: львиная доля (порядка 90%) российского экспорта в Бразилию приходится на сельскохозяйственные удобрения и минеральное топливо, но в период 2004—2016 гг. в разы вырос объем поставок транспортных средств, электрических машин, пластмасс, продуктов неорганической химии, оптических и медицинских инструментов и аппаратов (см. таблицу 2). Конечно, речь пока идет о весьма скромных показателях, но важен сам тренд, указывающий магистральное направление развития двусторонних отношений.

Т а б л и ц а 2

**ОСНОВНЫЕ ТОВАРЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА
В БРАЗИЛИЮ (млн долл.)**

Код ТН ВЭД	Товар	2004 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
	Всего	369	2290	1923	1786
31	Удобрения	301	1845	1559	1241
27	Топливо минеральное	46	153	118	365
72	Черные металлы	2	116	64	29
85	Электрические машины	1	6	6	19
28	Продукты неорганической химии	3	5	5	9
73	Изделия из черных металлов	0,5	4	4	6
84	Оборудование и механические устройства	5	18	2	6
90	Инструменты и аппараты оптические, медицинские и др.	2	1	1	6
76	Алюминий и изделия из него	0,03	5	5	5
87	Средства наземного транспорта	-	0,5	0,7	3
29	Органические хим. соединения	2	4	2	2
39	Пластмассы и изделия из них	0,4	8	6	2
38	Прочие хим. продукты	0,02	1	0,6	0,3

Источник: ITC. Trade statistics for international business. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1||15|643||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1

В конце мая 2017 г. в бразильской столице состоялось X заседание Межправительственной российско-бразильской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, на котором была согласована масштабная программа по наращиванию встречных товарных потоков и диверсификации структуры экспортно-импортных операций с акцентом на высокотехнологичную продукцию. В числе главных тем стороны обсудили перспективы взаимодействия по развитию космического ракетного комплекса для запусков с космодрома «Alcântara», расположенного вблизи экватора в бразильском штате Мараньян. Подчеркнем, что использование этого идеально расположенного космодрома для запуска российских ракет-носителей может принести отечественным предприятиям серьезные экономические выгоды⁴.

Нынешний президент Бразилии Мишел Темер 20-22 июня 2017 г. посетил Россию с официальным визитом, тем самым продемонстрировав высокий уровень двусторонних отношений. В ходе переговоров они обсудили вопросы двусторонней, региональной и международной повестки дня, определили пути развития стратегического партнерства Москвы и Бразилии. Владимир Владимирович Путин и М.Темер приняли решение об укреплении **стратегического внешнеполитического диалога**, в том числе в рамках ООН, BRICS, «Группы двадцати» и других международных форумов. Лидеры двух стран выразили озабоченность в связи с усилением протекционизма в условиях снижения темпов роста глобальной торговли и подтвердили готовность способствовать наращиванию, диверсификации и либерализации торговых потоков. В этой связи была подчеркнута центральная «роль ВТО в укреплении открытой, прозрачной, недискриминационной и инклюзивной многосторонней торговой системы»⁵.

Стремясь продвинуть вперед российско-бразильское стратегическое партнерство на стыке политики и экономики, президенты сфокусировали внимание на задачах расширения сотрудничества в хозяйственной области, назвав в качестве приоритетных высокотехнологичные секторы. В частности, они отметили активную роль и большой потенциал России и Бразилии в развитии мировой энергетики, указав на значимость наращивания двустороннего взаимодействия по таким важнейшим направлениям, как разведка месторождений нефти и природного газа, возобновляемые источники энергии (включая биоэнергетику), атомная энергетика, повышение энергоэффективности, осуществление совместных научных исследований. В ключевой области мирного использования ядерной энергии акцент должен быть сделан на следующих сферах: ядерный топливный цикл, радиационные технологии, ядерная медицина, сооружение новых АЭС на территории Бразилии, подготовка квалифицированных кадров. Наряду с этим, стороны отметили готовность к укреплению взаимоотношений по линии военно-технического сотрудничества, а также в исследовании и мирном использовании космического пространства⁶.

В отношениях с **Аргентиной**, являющейся традиционно крупным экономическим партнером нашей страны⁷, с начала 2000-х годов наблюдался стремительный рост взаимной торговли, максимальные объемы которой были зафиксированы в 2008 и 2011 гг. Однако в последующий период на-

блюдалось сокращение товарооборота, что было вызвано как воздействием неблагоприятной мировой конъюнктуры, так и сложностями внутриэкономического развития двух стран (см. таблицу 3).

Т а б л и ц а 3

ТОРГОВЛЯ РОССИИ С АРГЕНТИНОЙ (млн долл.)

Показатель	2000 г.	2008 г.	2011 г.	2015 г.	2016 г.
Экспорт	75,2	740,2	779,1	122,0	163,0
Импорт	90,0	1235,7	1066,6	827,1	684,0
Объем	162,2	1975,9	1845,7	949,1	847,0
Баланс	-14,8	-494,5	-287,5	-705,1	-521,0

Источник: ITC. Trade statistics for international business. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643|032|TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1

В этих условиях встал вопрос о поиске новых механизмов хозяйственного взаимодействия в рамках **российско-аргентинского всеобъемлющего стратегического партнерства**. После проведенных в 2015 г. консультаций стороны согласились с тем, что магистральным направлением наращивания двустороннего сотрудничества должно стать участие в инфраструктурных мегапроектах (прежде всего, строительство объектов энергетики) и создание совместных технологичных производств на территории Аргентины, продукция которых может поставляться на рынки стран-членов Общего рынка стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur). Уже в 2016 г. в плане реализации достигнутых договоренностей отечественная компания «Тролза» и аргентинская «Benito Roggio Ferroindustrial» подписали соглашение о намерениях, предусматривающее организацию сборки российских троллейбусов в Аргентине. Следует заметить, что заключению соглашения предшествовала поставка очередной партии троллейбусов в аргентинские города Кордова и Росарио⁸.

Многолетний опыт российско-аргентинского сотрудничества указывает на **системную значимость** совместного промышленного производства для развития экономик двух стран, углубления взаимодействия в тех отраслях, которые определяют вектор технологического прогресса и служат достижению ключевых народнохозяйственных целей.

Задача расширения партнерства в области промышленности и торговли поставлена во главу угла **российско-кубинских отношений**. В последние годы отечественные предприятия осуществили техническое обновление эксплуатируемых **Кубой** самолетов ИЛ-96-300, согласовали проекты по модернизации металлургического комбината «José Martí» (стоимость работ — 20,3 млн долл.) и реконструкции пяти текстильных предприятий (107 млн евро), которую должна провести компания ООО «Вея Инвест». Значительные возможности перед российскими предприятиями открываются в связи с планами модернизации железнодорожной сети Кубы. В октябре 2017 г. компания «Синара-Транспортные

Машины» (СТМ) отгрузила в адрес кубинского заказчика первые семь маневровых тепловозов серии ТГМ8КМ с улучшенными технико-экономическими характеристиками и предназначенными для работы в условиях тропического климата. Всего в период 2017—2021 гг. СТМ должна поставить на Кубу 75 тепловозов, а также обеспечить обучение кубинских специалистов⁹.

Позитивные подвижки наблюдаются и в отношениях с другими традиционными деловыми партнерами России в Латинской Америке, чему способствует постепенное преодоление этими странами экономического спада 2014—2016 гг. и переход к режиму хозяйственного роста.

НОВЫЕ ПАРТНЕРЫ — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Наряду с развитием торгово-экономических отношений с традиционными латиноамериканскими партнерами, Россия ощутимо расширяет сотрудничество с государствами, с которыми в первой половине 2000-х годов деловые связи находились на крайне низком уровне. Эти страны формируют группу **новых контрагентов** Российской Федерации в Латинской Америке (см. таблицу 4).

Т а б л и ц а 4

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ В ОТДЕЛЬНЫЕ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИЕ СТРАНЫ (млн долл.)

Страна	2004 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Боливия	—	6,8	3,3	2,5
Венесуэла	6,2	393,5	224,5	334,3
Колумбия	42,3	225,3	190,8	200,0
Никарагуа	11,9	30,1	26,9	25,4
Парагвай	0,1	33,9	13,6	11,4
Перу	61,7	282,9	281,6	209,8
Эквадор	36,1	213,1	260,9	188,6
Всего	158,3	1185,6	1001,6	972,0

Источник: ITC. Trade statistics for international business. — http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643||15|TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1

Данные показывают, что совокупный российский экспорт в семь государств региона в 2004—2014 гг. вырос в 7,5 раза и, несмотря на некоторое снижение в кризисные 2015 и 2016 гг., остался на уровне, значительно превышающим показатели 12-летней давности.

Крупным потребителем российской промышленной продукции стала **Венесуэла**, которая в 2004—2014 гг. увеличила импорт из России в 64 раза (с 6,2 до 393,5 млн долл.). В настоящее время определены ключевые направления развития российско-венесуэльского стратегического альянса, которые включают:

— совместную разведку и добычу нефти, производство нефтепродуктов;

- поставки отечественными предприятиями бурового и электроэнергетического оборудования;
- строительство в Венесуэле объектов инфраструктуры;
- локализацию на венесуэльской территории производства российского технологичного оборудования (в частности, буровых установок «Урал-машхолдинга»).

Целый ряд наиболее перспективных сфер партнерского взаимодействия касается поставок отечественной авиационной и автомобильной продукции, горнорудного оборудования, участия российских предприятий в реконструкции венесуэльских золотодобывающих рудников, строительства новых линий металлургических заводов, создания в Венесуэле биохимического кластера по переработке сахаросодержащего сырья и производства полимеров на его основе¹⁰.

Интересен пример **Парагвая**. С этой страной товарообмен в 2004—2014 гг. увеличился почти в 48 раз и вплотную приблизился к отметке 1,2 млрд долл., что стало одним из самых высоких показателей торговли России с латиноамериканскими государствами. Но этот результат был достигнут, главным образом, за счет значительных закупок парагвайских сельскохозяйственных товаров, тогда как российский экспорт оставался на сравнительно низком уровне (см. таблицу 5). В то же время, в 2016 г. наша страна впервые поставила в Парагвай достаточно крупную партию автомобилей стоимостью свыше 1 млн долл., что свидетельствовало о растущем интересе парагвайских деловых кругов к технологичной продукции отечественных предприятий¹¹. Учитывая такой положительный настрой, летом 2017 г. компания «УАЗ» открыла в столице страны Асунсьоне собственный дилерский центр, а другой российский автопроизводитель — «ГАЗ» ведет работу по выходу на парагвайский рынок через местных дистрибьютеров.

Т а б л и ц а 5

ТОРГОВЛЯ РОССИИ С ПАРАГВАЕМ (млн долл.)

Показатель	2004 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Экспорт	0,1	33,9	13,6	11,4
Импорт	24,9	1153,8	857,6	696,9
Объем	25,0	1187,7	871,2	708,3
Баланс	24,8	-1119,9	-844,0	-685,5

Источник: ITC. Trade statistics for international business. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643|600|TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1

В конце октября 2017 г. Парагвай посетила представительная российская бизнес-миссия во главе с министром промышленности и торговли РФ Денисом Валентиновичем Мантуровым, которая приняла участие в форуме «Торгово-промышленный диалог: Россия — Парагвай. Продвижение на перспективные рынки МЕРКОСУР».

По итогам состоявшихся переговоров, стороны определили области наибольшего кооперационного потенциала двух стран и зафиксировали приоритеты товарной номенклатуры технологичного экспорта из России. В связи с преобладанием в парагвайской экономике аграрного сектора российские машиностроители заинтересованы в поставках сельскохозяйственной техники и нацелены на организацию совместного сборочного производства широкой линейки сельхозмашин. Второе направление, где Россия видит значительный потенциал сотрудничества — комплексное развитие в Парагвае транспортной инфраструктуры. В этой области, подчеркивалось на форуме, отечественные компании обладают необходимыми компетенциями для участия в реализации имеющихся проектов расширения парагвайской сети железных дорог. Российские предприятия выразили готовность поставлять тяговый и подвижной состав, дизельные двигатели и машины для прокладки железнодорожных путей. Другие представители отечественного бизнеса предложили содействовать обновлению парагвайского парка гражданской авиации, организовать поставки на местный рынок продукции строительно-дорожного машиностроения, а также предоставить востребованные в Парагвае технологии очистки питьевой воды¹².

Отдельное внимание российские и парагвайские партнеры уделили вопросам сотрудничества в области энергетики. Стороны отметили уже имеющиеся успехи взаимодействия двух стран, в частности, участие России в модернизации парагвайских гидроэлектростанций, и обсудили перспективы поставок в Парагвай энергетического и газоперекачивающего оборудования, строительство в этой южноамериканской стране тепловых, геотермальных и солнечных электростанций. С целью максимально эффективно использовать регуляторные и логистические преимущества Mercosur делегация РФ вышла на руководство Парагвая с предложением проработать возможность создания на его территории **российской производственной зоны**, что позволит нашим странам совместно осваивать емкий региональный рынок без осуществления экспортных операций. Как подчеркнул Д.В.Мантуров, «реализация столь масштабного проекта, по сути, может стать основой ускоренной индустриализации Парагвая, поскольку создание промышленной зоны открывает широкие возможности для построения местными предприятиями кооперационных цепочек с резидентами из России»¹³.

Парагвайский *case* указывает важный вектор продвижения в регион российской несырьевой продукции, включая транспортные средства, машинотехнические изделия, технологии и промышленное оборудование. Магистральный путь проходит через налаживание тесных кооперационных связей, локализацию в латиноамериканских странах производства российских товаров. Решение этой задачи в решающей степени зависит от деловой активности отечественных предприятий, способных выйти на рынки Латинской Америки с конкурентоспособной продукцией, поддержки со стороны правительственных органов РФ и эффективного государственно-частного партнерства на латиноамериканском экономическом пространстве.

СОТРУДНИЧЕСТВО НА ЗЕМЛЕ И В ВОЗДУХЕ

Одно из центральных мест в экспорте отечественных высокотехнологичных изделий в Латинскую Америку прочно занимает авиационная техника: вертолеты и авиалайнеры. В настоящее время в латиноамериканских странах используют свыше 400 вертолетов российского производства, выполняющих различные задачи хозяйственного и оборонного значения. Наибольшей популярностью в регионе пользуются машины типа МИ-8/17, парк которых насчитывает порядка 320 единиц. Перспективы дальнейшего продвижения отечественной техники и максимально эффективной эксплуатации уже поставленных машин тесно увязаны с совершенствованием послепродажного обслуживания и расширением функциональных возможностей вертолетов благодаря передовым техническим решениям и с учетом накопленного опыта работы российской вертолетной техники в латиноамериканском регионе¹⁴.

Именно такая задача стоит перед холдингом «Вертолеты России» (входит в Государственную корпорацию «Ростех»), предлагающим заказчикам различные программы модернизации имеющейся в их распоряжении техники. Например, вертолеты в военно-транспортном варианте могут быть оснащены интегрированным цифровым комплексом бортового радиоэлектронного оборудования, новыми двигателями, модернизированной несущей системой и трансмиссией, оптико-электронной защитой, а также другими современными средствами. Одновременно с модернизацией заказчикам предлагается проведение работ по продлению назначенных ресурсов и сроков службы.

Проводить работы по послепродажному обслуживанию вертолетов, эксплуатирующихся в странах Латинской Америки, планируется, в частности, на Кубе с использованием производственных мощностей авиаремонтного предприятия «ВПП им. Гагарина» («Empresa Militar Industrial Yuri Gagarin»). С этой целью в сентябре 2016 г. холдинг «Вертолеты России» подписал контракт с **кубинской стороной** на поставку ремонтно-конструкторской документации для освоения капитального ремонта МИ-8МТ и Ми-8МТВ-1. Тем самым, по мнению специалистов, был сделан крупный шаг вперед в деле развития в латиноамериканском регионе системы комплексного обслуживания основных образцов российской вертолетной техники на протяжении всего ее жизненного цикла¹⁵.

Прочные позиции отечественные вертолетостроители заняли на рынках **Мексики и Перу**. В этих странах сотрудничество российских предприятий с местными заказчиками поставлено на солидную основу и включает в себя как экспорт машин разных модификаций и оказание послепродажных ремонтных услуг, так и подготовку летного состава. В Мексике «Вертолеты России» уже в течение ряда лет успешно сотрудничают с Министерством национальной обороны и Министерством морского флота по выполнению гарантийного и постгарантийного обслуживания вертолетной техники. В частности, на регулярной основе ремонт проданных в эту страну вертолетов и подготовка мексиканских специалистов осуществляется на Новосибирском авиаремонтном заводе¹⁶.

С конца 1970-х годов в Перу было экспортировано более 100 вертолетов отечественного производства, составивших костяк национального парка

вертокрылых машин. Крупный контракт стоимостью 528 млн долл. был подписан по результатам международного тендера в декабре 2013 г. Соглашение предусматривало поставку 24 военно-транспортных вертолетов МИ-171Ш, тренажеров, вспомогательного оборудования, а также подготовку личного состава. Согласно графику, передача техники должна была завершиться в 2015 г., но наложенные на российские предприятия **финансово-экономические санкции США** едва не сорвали сделку, поскольку Национальный банк Перу приостановил платежи. После напряженных переговоров представителей АО «Рособоронэкспорт» и перуанского министерства обороны выполнение контракта удалось благополучно завершить практически в установленные сроки — последние три вертолета были переданы заказчику в январе 2016 г. При этом в рамках согласованной офсетной программы в Перу на базе бригады армейской авиации Сухопутных войск (Brigada de Aviación del Ejército, BRIGAE) был создан центр по техническому обслуживанию российских вертолетов и смонтирован летный тренажер. Помимо этого, стороны договорились о создании совместного производства комплектующих и запасных частей¹⁷.

Важным каналом продвижения российской высокотехнологичной продукции на рынки Латинской Америки стало участие АО «Рособоронэкспорт» — единственного государственного посредника при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении всего спектра отечественной продукции военного назначения — в проводимых в странах региона международных выставках вооружений и оборонной техники. Назовем наиболее представительные форумы: бразильская выставка «LAAD Defence & Security», чилийские аэрокосмическая и военно-морская выставки «FIDAE» и «Exronaval», колумбийская «Expodefensa», перуанский салон оборонных технологий «SITDEF».

В конце апреля 2017 г. в **Мексике** в работе международного аэрокосмического салона FAMEX-2017 впервые приняло участие АО «Рособоронэкспорт», чья экспозиция включила более 160 высоко зарекомендовавших себя наименований современных вооружений и военной техники. В том числе: сверхманевренный многофункциональный истребитель Су-30МК и фронтовой истребитель МиГ-29М, учебно-боевой самолет Як-130, боевые вертолеты Ми-28НЭ, Ка-52, военно-транспортные вертолеты Ми-17В-5 и Ми-171Ш, транспортно-боевой вертолет Ми-35М, легкий многоцелевой вертолет «Ансат» и тяжелый транспортный вертолет Ми-26Т2. Внимание международных заказчиков привлекли отечественные средства ПВО, в том числе зенитный ракетно-пушечный комплекс «Панцирь-С1», а также техника, используемая силовыми структурами для борьбы с организованной преступностью, терроризмом и наркомафией: автомобиль многоцелевого назначения «Тигр-М», броневоз для перевозки спецподразделений «Горец-М», хорошо известные в латиноамериканском регионе автомобили «Урал», стрелковое и гранатометное оружие¹⁸.

Кроме того, в Мексике был представлен проект «Комплексная система безопасности», который предлагает интегрированные решения по кибербезопасности, контролю воздушных и прибрежных зон, государственных границ, крупных муниципальных и административных образований и объектов.

Присутствие российских экспортеров на FAMEX-2017 явилось свидетельством последовательной и настойчивой политики АО «Рособоронэкспорт», нацеленной на укрепление позиций в странах Латинской Америки, доля которых в общем объеме внешних поставок продукции военного назначения в период с 2001 по 2017 гг. превысила 9%¹⁹.

ИМПЕРАТИВЫ КРЕАТИВНОГО ПОДХОДА

В нынешних крайне сложных и нестабильных геэкономических и геополитических условиях на латиноамериканском направлении внешних связей Российской Федерации критически необходимо дальнейшее качественное укрепление экономических основ отношений с государствами региона, формирование новых областей делового взаимодействия. Ключевой задачей должно стать активное продвижение отечественной несырьевой, технологичной продукции (товаров и услуг) на рынки Латинской Америки.

По нашему мнению, **России целесообразно выдвинуть привлекательный и реально выполнимый проект сотрудничества с латиноамериканскими странами в сфере промышленных товаров и технологий, способный вызвать в регионе интерес официальных и предпринимательских кругов.** Это — долговременная стратегическая задача, решение которой распадается на целый ряд конкретных действий, которые следует предпринять государственным органам, экспертному сообществу и бизнесу, заинтересованному в расширении экспорта готовых изделий и оборудования, а также наукоемкой продукции высоких переделов.

Прежде всего, необходима актуализированная (с учетом происходящих в мире тектонических изменений) однозначно позитивная и основанная на взаимовыгодных модальностях стратегия развития отношений Российской Федерации со странами Латинской Америки на долгосрочную перспективу. Выработав и приняв на государственном уровне такую стратегию, ее следует в инициативном порядке в ходе контактов на высшем уровне и по дипломатическим каналам предложить латиноамериканским партнерам, последовательно проводить в жизнь, дополняя, но не подменяя, тщательно выверенными тактическими действиями.

По существу, **речь идет о формировании новой концептуально-доктринальной базы российско-латиноамериканского взаимодействия,** учитывающей происходящие в мире перемены и развивающей принципы стратегического партнерства. В рамках этой парадигмы вопросы сотрудничества в промышленно-технологической сфере должны занять ведущее место. Главное здесь — проведение своего рода «инвентаризации» (тщательной ревизии) имеющихся потребностей и возможностей, выделение приоритетов, наращивание деловых контактов, создание дополнительных эффективных механизмов бизнес-коммуникаций. При этом российским экспортерам технологичных товаров и услуг необходимо интенсивно развивать ключевые корпоративные компетенции для успешной работы на латиноамериканских рынках.

До настоящего времени в экономическом взаимодействии России с большинством латиноамериканских стран доминирует торговля, тогда как инвестиционная составляющая остается весьма слабой. Именно недоис-

пользованный потенциал инвестиционного сотрудничества в его различных формах является одним из ограничителей продвижения на рынки Латинской Америки технологичной продукции отечественных предприятий. Иными словами, деловое сотрудничество России с латиноамериканскими странами необходимо вывести за рамки преимущественно торговых обменов традиционными для сторон товарами. Следует наращивать объем российских инвестиций в регионе, шире использовать механизмы совместного предпринимательства, создавать и широко использовать новые каналы продвижения на рынки региона инновационной продукции. С этой целью целесообразно (с партнерами РФ по ЕАЭС) проработать на экспертном уровне возможности создания зон свободной торговли с наиболее перспективными латиноамериканскими государствами.

Недоиспользованный актив России в отношениях с Латинской Америкой — слабые контакты в области высшего образования и международного научно-технического сотрудничества. Очевидно, что не хватает общей концепции и конкретных механизмов развития экспортного исследовательского и образовательного потенциала российских университетов и научных центров. Здесь — непочатый край работы.

На наш взгляд, все эти вопросы должны быть глубоко и всесторонне проработаны на экспертном уровне (в частности, институтами Российской академии наук) в тесном взаимодействии с профильными государственными органами, заинтересованными бизнес-структурами и параллельно с дальнейшими усилиями по энергичному продвижению экспортных поставок в Латинскую Америку российской несырьевой продукции, включая ее технологичный компонент.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

¹ Н.М.Яковлева, П.П.Яковлев. Аргентина как стратегический партнер России. М., ИЛА РАН, 2017, 106 с.; [N.M.Yakovleva, P.P.Yakovlev. Argentina kak strategicheskii partner Rossii.] [Argentina as a strategic partner of Russia]. М., ИЛА РАН, 2017, 106 p.; П.П.Яковлев. Россия и Латинская Америка: параметры стратегического партнерства. — Латинская Америка, 2016, № 1, с. 5-14 [P.P.Yakovlev. Rossiya i Latinskaya Amerika: parametry strategicheskogo partnerstva] [Russia and Latin America: parameters of strategic partnership]. Latinskaya Amerika, 2016, № 1, p. 5-14; П.П.Яковлев. Россия и Латинская Америка в контексте глобального напряжения // Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 11, с. 92-102 [P.P.Yakovlev. Rossiya i Latinskaya Amerika v kontekste global'nogo napryazheniya] [Russia and Latin America in the context of global tense]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 2016, № 11, p. 92-102.

² «Силовые машины» открывают филиал в Бразилии. [«Silovye mashiny» otkryvayut filial v Brazilii] [“Power Mashines” open a filial in Brasil]. — Available at: http://www.power-m.ru/press-center/news/power-machines-open-a-branch-in-brazil/?sphrase_id=23513 (accessed 25.10.2017).

³ Заявления для прессы по итогам российско-бразильских переговоров. 21 июня 2017 года. [Zayavleniya dlya pressy po itogam rossiisko-brazil'skikh peregovorov. 21 iyunya 2017 goda.] [Statement for the press about the results of Russian-Brasilin negotiations. June 21, 2017]. — Available at: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/54843> (accessed 14.10.2017).

⁴ Российско-бразильская межправительственная комиссия. [Rossiisko-brazil'skaya mezhpravitel'stvennaya komissiya] [Russian-Brasilian intergovernmental commission]. — Avail-

able at: <http://nppkpkavant.ru/rossijsko-brazilskaya-mezhpravitelstvennaya-komissiya/> (accessed 23.10.2017).

⁵ Совместное заявление Российской Федерации и Федеративной Республики Бразилии о стратегическом внешнеполитическом диалоге. 21 июня 2017 года. [Sovmestnoe zayavlenie Rossiiskoi Federatsii i Federativnoi Respubliki Brazilii o strategicheskome vneshnepoliticheskom dialoge. 21 iyunya 2017 goda.] [Joint statement of Russian Federation and Federal Republic of Brasil on strategical foreign policy dialogue]. — Available at: <http://www.kremlin.ru/supplement/5212> (accessed 3.10.2017).

⁶ Ibidem.

⁷ Н.М.Яковлева, П.П.Яковлев. Россия и Аргентина на траектории взаимного сближения. М., ИЛА РАН, 2015, 130 с. [N.M.Yakovleva, P.P.Yakovlev. Rossiya i Argentina na traektorii vzaimnogo sblizheniya] [Russia and Argentina on the trajectory of mutual approach]. М., ИЛА РАН, 2015, 130 p.; П.П.Яковлев. Российско-аргентинское торгово-экономическое сотрудничество // Международная торговля и торговая политика, 2016, № 4, с. 113-126 [P.P.Yakovlev. Rossiisko-argentinskoe trgovno-ekonomicheskoe sotrudnichestvo] [Russian-Argentinian trade and economic cooperation]. Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika, 2016, № 4, p. 113-126.

⁸ «Тролза» подписала соглашение о производстве троллейбусов в Аргентине. 23 июня 2016. [«Trolza» podpisala soglasenie o proizvodstve trolleibusov v Argentine. 23 iyunya 2016] [“Trolza” signed the agreement to produce trolleybuses in Argentina. June 23, 2016]. — Available at: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news> (accessed 2.10.2017).

⁹ Компания «Синара-Транспортные Машины» отправила на Кубу первую партию тепловозов ТГМ8КМ. 10 Октября 2017. [Kompaniya «Sinara-Transportnye Mashiny» otpravila na Kubu pervuyu partiyu teplovozov TGM8KM. 10 Oktyabrya 2017] [“Sinara-Transportnye Mashiny” company sent the first party of diesel locomotives TGM8KM to Cuba. October 10, 2017]. — Available at: <https://sinaratm.ru/press/news/> (accessed 20.10.2017).

¹⁰ Ключевые направления сотрудничества России и Венесуэлы. 30 мая 2014 [Klyuchevye napravleniya sotrudnichestva Rossii i Venesuely. 30 maya 2014] [The key directions of cooperation between Russia and Venezuela]. — Available at: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/> (accessed 14.10.2017)

¹¹ ITC. Trade statistics for international business. — Available at: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643||600||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1 (accessed 20.10.2017).

¹² Россия планирует создать в Парагвае производственную зону. 25 октября 2017 [Rossiya planiruet sozdat' v Paragvae proizvodstvennuyu zonu. 25 oktyabrya 2017] [Russia plans to create a production zone in Paraguay]. — Available at: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/> (accessed 27.10.2017).

¹³ Ibidem.

¹⁴ «Вертолеты России» модернизируют технику в странах Латинской Америки. 2 ноября 2015 [«Vertolety Rossii» moderniziruyut tekhniku v stranakh Latinskoi Ameriki. 2 noyabrya 2015] [“Vertolety Rossi” modernize technical equipment in Latin American countries. November 2, 2015]. — Available at: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/> (accessed 12.10.2017).

¹⁵ Холдинг «Вертолеты России» поставит Кубе ремонтную документацию для ремонта вертолетов Ми-8Т. 7.09.2016 [Kholding «Vertolety Rossii» postavit Kube remontnuyu dokumentatsiyu dlya remonta vertoletov Mi-8T. 7.09.2016.] [Holding «Vertolety Rossii» will provide to Cuba the documentation for repair of helicopters Mi-8T]. — Available at: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/press/news/> (accessed 21.10.2017)

¹⁶ В Новосибирске выполнили ремонт 19 вертолетов ВВС Мексики. 13 ноября 2015 [V Novosibirske vypolnili remont 19 vertoletov VVS Meksiki. 13 noyabrya 2015] [At Novosibirsk

repaired 19 helicopters of Mexico's Air Force. November 13, 2015]. — Available at: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/> (accessed 22.10.2017).

¹⁷ Перу переданы все 24 вертолета МИ-171ШБ, заказанных в 2013 году. 27.01.2016 [Peru peredany vse 24 vertoleta MI-171Shb zakazannykh v 2013 godu. 27.01.2016.] [Peru received all 24 Mi-171 helicopters engaged in 2013]. — Available at: <http://www.arms-expo.ru/news/> (accessed 21.10.2017).

¹⁸ El Mi-17 y el blindado Górets-M ruso en FAMEX. 25 de abril de 2017. — Available at: <http://www.defensa.com/famex2017/> (accessed 20.10.2017).

¹⁹ «Рособоронэкспорт» впервые участвует в FAMEX-2017. 24 Апрель 2017 [«Rosoboroneksport» v pervye uchastvuet v FAMEX-2017. 24 Aprel' 2017] [“Rosoboroneksport” participates in FAMEX-2017 for the first time. April 24, 2017]. — Available at: <https://rostec.defence.ru/article/> (accessed 12.10.2017).

Petr Yakovlev (petrp.yakovlev@yandex.ru)

Doctor of Economics, Chief of the Center of Iberian Studies, Institute of Latin America, Russian Academy of Sciences, Professor of Plekhanov Russian University of Economics

Russia-Latin America: a breakthrough strategy for non-primary products markets

Abstract. In the past decade and a half, the highest political leaders of Russia and Latin America had made considerable efforts to elevate the Latin American-Russian interaction at a higher level. The result was an increase in the volume of trade and economic exchanges, the formation of strategic partnerships with a number of States in the region. Russia now faces the challenge of making a new step forward in cooperation with Latin America, in particular, to promote to the region the industrial products of domestic enterprises, including technological and high-tech goods and services.

Key words: Russia, Latin America, trade, economic ties, non-commodity exports, technology, industrial cooperation.