

# ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ (1992—2008 г.)

Константин Андриевский

После распада Советского Союза молодые независимые государства были вынуждены в короткие сроки определить основные векторы экономического сотрудничества. Для Республики Беларусь ими стали СНГ и страны Западной Европы. Определение приоритетов основывалось на критериях близости государств, а также их экономической развитости. В данной геополитической парадигме роль стран Латинской Америки была незначительной, поэтому на высшем уровне не предпринималось практически никаких шагов для наращивания сотрудничества. Однако, как показала практика, современный интегрирующийся мир, в котором как никогда раньше высока роль взаимопроникновения экономик, требует соответствующего глобального мышления. В связи с этим был сделан ряд попыток частично вернуть утраченные в связи с распадом СССР позиции, а в некоторых случаях (например, с Венесуэлой) завоевать новые.

Целью данной статьи является характеристика торговых отношений Беларуси с четырьмя странами региона: Бразилией, Аргентиной, Венесуэлой и Кубой, оценка состояния правовой базы отношений с данными государствами, а также выработка рекомендаций белорусским субъектам хозяйствования.

На сегодняшний день количество публикаций, посвященных данной проблематике, невелико. Среди работ, освещающих сотрудничество Беларуси с латиноамериканскими странами, следует выделить статью профессора-международника А. Челядинского [20], а также отдельные публикации в средствах массовой информации (особо следует отметить «Вестник Министерства иностранных дел Республики Беларусь»). Кроме того, при написании настоящей статьи были использованы материалы архива данного министерства.

Сближение Беларуси с латиноамериканским регионом в ряде случаев обусловлено политическим фактором. Большинство латиноамериканских стран вступили на путь развития, имеющий определенное идеологическое противостояние с либеральной концепцией, проводником которой являются Соединенные Штаты. Данный фактор наиболее полно проявил себя в белорусско-

венесуэльских отношениях, развитие которых во многом обусловлено схожестью политических позиций президентов двух стран (отстаивание многополярной концепции миропорядка, права отдельных стран на свой путь развития и т. д.). Сближение продиктовано также стремлением Беларуси диверсифицировать поставки в страну нефтепродуктов. Немаловажную роль играет и заинтересованность Венесуэлы в укреплении своей безопасности в условиях определенной напряженности в отношениях с США и их союзником в регионе — Колумбией.

В настоящее время правовая база со странами региона развита неравномерно. Наибольшее количество подписанных документов у Беларуси с Венесуэлой, несмотря на более позднее время формирования базы (примерно с 2005 г.).

С Кубой в 2000 г., Аргентиной в 2004 г. и Венесуэлой в 2008 г. заключены соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве, в рамках которых были созданы двусторонние комиссии по экономическому сотрудничеству. В их задачи входят анализ развития двусторонних отношений, а также разработка рекомендаций и обмен информацией, необходимой для экономического сотрудничества между государствами [14].

В 2007 г. Беларусь подписала с Венесуэлой рамочное соглашение, определившее основные направления сотрудничества между двумя странами в области энергетики, финансов, торговли, сельского хозяйства, промышленности (в том числе горной), жилищного строительства, городского планирования и др. [18]. За несколько лет с Венесуэлой были подписаны соглашения в областях нефтехимии, науки и технологий, градостроительного планирования, о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций, а также конвенция об избежании двойного налогообложения; создана Комиссия высокого уровня.

С Кубой Беларусь также заключила соглашения о сотрудничестве в областях сертификации, транспорта, высшего образования, здравоохранения, ветеринарии. Кроме того, подписаны конвенция об избежании двойного налогообложения, соглашения о воздушном сообщении, о поставке 100 автобусов МАЗ и предоставлении кредита. В рамках соглашения, заклю-

*Автор:*

**Андриевский Константин Петрович** — аспирант кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

*Рецензенты:*

**Шарапо Александр Викторович** — доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

**Воронович Виталий Валерьевич** — кандидат исторических наук, старший научный сотрудник отдела межгосударственных отношений Института экономики Национальной академии наук Беларуси

ченного в 2008 г., Беларусь продала автобусы на общую сумму 15,8 млн дол. США, предоставив Кубе связанный кредит на 85 % от стоимости контракта [15].

В 2005 г. было заключено соглашение о сотрудничестве между Белорусской и Аргентинской торговыми палатами, которое предусматривает возможность размещения на их сайтах информационных материалов об экспортных возможностях обеих стран. Был также заключен протокол о намерениях между Белвнешэкономбанком и аргентинским банком «Макро Бансуд», предусматривающий возможность создания необходимых механизмов для решения вопросов, связанных со взаиморасчетами белорусских и аргентинских субъектов хозяйствования [3, оп. 12, д. 17, л. 24].

Наименее развита на высоком уровне договорная база с Бразилией. Подписано всего одно соглашение о безвизовых поездках для владельцев дипломатических и служебных паспортов. Такой уровень базы следует признать недопустимым, особенно, если учитывать тот факт, что именно с этой страной у Беларуси наиболее высокий товарооборот (около 1,2 млрд дол. США в 2008 г. [12, с. 62]). Ситуация частично компенсируется наличием внутриведомственных договоров. В 2000 г. было заключено соглашение о деловом сотрудничестве между Белорусской торговой-промышленной палатой (БТПП) и Федерацией палат внешней торговли Бразилии.

В рамках СССР Беларусь успешно сотрудничала в экономической сфере со странами Латинской Америки. Для товарного экспорта было характерно преобладание промышленных товаров, в том числе станков, тракторов, автомобилей. На латиноамериканский рынок из Беларуси поступали также инструменты, часы, другие виды продукции [13, с. 131]. На сегодняшний день Беларусь успешно торгует с Колумбией (84,8 млн дол. США товарооборота в 2008 г.), Эквадором (69 млн дол.) и Чили (13 млн дол.) [12, с. 63, 65, 67, 69]. Белорусский экспорт в первые две страны (99 и 95 % соответственно) составляют калийные удобрения [12, с. 176, 177]. Однако подъем двусторонней торговли в этих странах произошел именно в последние годы, в то время как с Кубой (а товарооборот с ней в 2008 г. был ниже, нежели с Колумбией и Эквадором) экономические отношения носили более устойчивый характер. С Венесуэлой отношения также стали развиваться с недавнего времени (по состоянию на 2008 г. второе место по товарообороту после Бразилии), однако резко возросло ее экономическое и политическое значение для Беларуси.

Аргентина является одной из наиболее крупных и влиятельных стран Латинской Америки, а также основным конкурентом Бразилии в борьбе за влияние в регионе. Однако после распада СССР экономические отношения с этой страной практически не развивались. Сотрудничество в экономической сфере получило некоторый импульс после визита министра иностранных дел

С. Мартынова, состоявшегося с 25 октября по 1 ноября 2004 г. В рамках поездки состоялась встреча министра иностранных дел с руководством Торговой биржи Буэнос-Айреса, которая завершилась достижением договоренности о распространении по каналам биржи информации о белорусских предприятиях и экспортной продукции страны. Представители крупных предприятий (МТЗ, «Полимир», «Белшина») подписали несколько контрактов, достигли ряда договоренностей, направленных на расширение присутствия белорусской продукции на аргентинском рынке [16, с. 36].

По мнению аналитиков МИД, наибольшими перспективами в регионе обладают такие предприятия, как «Оптик», МАЗ, Гомсельмаш, МТЗ. Перспективы продвижения их продукции обуславливаются тем фактором, что в Аргентине, несмотря на развитие аграрного сектора, не осталось ни одного завода по производству тракторов [17, с. 53].

Основными статьями белорусского экспорта в Аргентину являлись азотные удобрения (89,6 % от объема экспорта в 2008 г.), жгут синтетических нитей, машины для уборки сельскохозяйственных культур (правда, по данной товарной позиции была заключена единственная сделка, состоявшаяся в 2000 г., на сумму 74 тыс. дол. США) [10, с. 199; 12, с. 176, 183]. В первые годы после обретения независимости Беларусь экспортировала тракторы (за 1993–1994 гг. продано около 550 шт.), грузовые автомобили (около 510 шт.), шины, бульдозеры, мотоциклы и велосипеды [8, с. 55, 62, 63; 9, с. 48, 49, 52].

Белорусский импорт составляли такие товары, как соевый шрот (89,6 млн дол. США в 2008 г.), мороженая рыба и филе рыбное, масло подсолнечное, сахар, трубы из черных металлов [10, с. 334; 12, с. 319, 321]. Средний объем экспорта за период с 1992 по 2008 г. составил 3,7 млн дол. США, импорта — 22,6 млн дол. США, что является весьма скромным показателем развитости экономических отношений между двумя странами. К тому же у Беларуси почти всегда было отрицательное сальдо, которое в некоторые годы достигало внушительных показателей (табл. 1).

Белорусская продукция за рассматриваемый период активно была представлена на региональных выставках, причем Аргентина оказывала в этом ощутимую поддержку. Так, аргентинский партнер ежегодно выставлял кормоуборочную технику «Гомсельмаш» на крупнейшей региональной сельскохозяйственной выставке «*Feritagro*», а также на ряде других специализированных выставок [3, оп. 12, д. 13, л. 213].

Однако в двусторонней торговле существовал ряд сдерживающих факторов. Одним из них стал многолетний экономический спад вследствие мирового финансового кризиса 1998 г., который привел к одному из самых тяжелых финансово-экономических потрясений в современной истории этого государства [17, с. 55], закончившему-

## Торговые отношения Беларуси с Аргентиной, млн дол. США

|      | Экспорт | % к общему<br>объему экспорта | Импорт | % к общему<br>объему импорта | Оборот | Сальдо |
|------|---------|-------------------------------|--------|------------------------------|--------|--------|
| 1992 | 0,7     | 0,07                          | 0,0    | 0,00                         | 0,7    | 0,7    |
| 1993 | 4,4     | 0,62                          | 8,2    | 1,10                         | 12,6   | -3,8   |
| 1994 | 10,3    | 1,05                          | 3,6    | 0,41                         | 13,9   | 6,7    |
| 1995 | 2,0     | 0,04                          | 5,4    | 0,10                         | 7,4    | -3,4   |
| 1996 | 0,9     | 0,02                          | 6,3    | 0,09                         | 7,2    | -5,4   |
| 1997 | 2,1     | 0,03                          | 10,0   | 0,12                         | 12,1   | -7,9   |
| 1998 | 0,3     | 0,00                          | 21,2   | 0,25                         | 21,5   | -20,9  |
| 1999 | 0,0     | 0,00                          | 16,7   | 0,25                         | 16,7   | -16,7  |
| 2000 | 0,1     | 0,00                          | 15,4   | 0,18                         | 15,5   | -15,3  |
| 2001 | 0,1     | 0,00                          | 6,5    | 0,08                         | 6,6    | -6,4   |
| 2002 | 0,0     | 0,00                          | 2,1    | 0,02                         | 2,1    | -2,1   |
| 2003 | 0,6     | 0,00                          | 4,0    | 0,03                         | 4,6    | -3,4   |
| 2004 | 1,6     | 0,01                          | 6,3    | 0,04                         | 7,9    | -4,7   |
| 2005 | 3,4     | 0,02                          | 23,2   | 0,14                         | 26,6   | -19,8  |
| 2006 | 3,6     | 0,02                          | 71,3   | 0,31                         | 74,9   | -67,7  |
| 2007 | 6,0     | 0,02                          | 67,9   | 0,23                         | 73,9   | -61,9  |
| 2008 | 26,0    | 0,08                          | 115,4  | 0,30                         | 141,4  | -89,4  |

Источники: [8, с. 42; 9, с. 32; 10, с. 60, 66; 11, с. 53, 58; 12, с. 62, 66].

ся дефолтом в 2001 г. Негативную роль сыграла и политическая нестабильность в Аргентине. Так, в 2002 г. сменилось пять министров экономики, что отрицательно повлияло на продвижение экономических интересов Беларуси.

Сдерживающим фактором стал отказ белорусских предприятий от проведения финансовых расчетов в соответствии с общепринятыми международными нормами, что также сыграло негативную роль в конкурентной борьбе с предприятиями других стран.

Бразилия – самое большое государство в Латинской Америке по населению и площади. Данная страна является и наиболее экономически развитым государством континента, что обеспечивает ей лидирующие позиции в МЕРКОСУР. Однако после распада СССР контактов на высшем уровне длительное время не наблюдалось, что определенным образом сказывалось на наращивании белорусского экспорта. Ситуация изменилась после вышеупомянутого визита С. Мартынова в октябре–ноябре 2004 г.

Визиту предшествовал целый ряд мер, направленных на развитие двустороннего экономического развития. Удалось, например, наладить прямые связи между бразильскими компаниями и белорусскими субъектами хозяйствования. Были организованы четыре визита в Беларусь делегаций представителей бразильских деловых кругов. Во время одного из них, состоявшегося в сентябре–октябре 2000 г., была достигнута договоренность о создании первого белорусско-бразильского предприятия по переработке и фасовке кофе [7].

Было организовано посещение Бразилии представителями ОАО «Белшина» и концерна «Белнефтехим», результатом которого стало подписание протоколов о сотрудничестве между бразильской компанией «БелАЗСул» и ПО «БелАЗ», ОАО «Белшина», РУП «МАЗ», ПРУП «МЗКТ».

Бразильскую компанию наделили правом представлять интересы белорусских предприятий в стране, что явилось первым практическим шагом по созданию дилерской сети. Было оказано содействие концерну «Белнефтехим» в установлении делового сотрудничества с бразильской компанией «Комэкспорт» с целью продвижения химической продукции [16, с. 33].

Помимо этого, за рассматриваемый период была создана Белорусско-бразильская торгово-промышленная палата, налажены контакты между торгово-промышленными палатами обеих стран. Беларусь является активной участницей крупнейшей ярмарки агробизнеса и сельскохозяйственной техники на континенте «Agrishow», проходящей ежегодно в конце апреля в штате Сан-Паулу.

Основу белорусского экспорта составляли азотные и калийные удобрения (в 2008 г. показатель экспорта данного товара достиг рекордной отметки 980 млн дол. США; оба же вида удобрений составили в общем его объеме 97,6 %), шины (25,4 млн дол.), подшипники, мотоциклы (в 1993 г.) [8, с. 67; 10, с. 183; 11, с. 149; 12, с. 176, 179].

Белорусский импорт состоял из сахара (71,6 млн дол. США в 2008 г.), концентратов кофе и чая, овощных и фруктовых соков, отходов соевого масла, сигарет и табачного сырья, полимеров этилена, частей и принадлежностей для автомобилей и тракторов (расходы на их покупку в 2008 г. составили 28,2 млн дол. США, в результате чего Бразилия заняла по данной товарной позиции третье место, уступив России и Германии) [10, с. 336; 12, с. 272, 320, 321, 326, 347].

Значительно возрос товарооборот между двумя странами: с 1 млн дол. США в 1995 г. до 1,1 млрд дол. в 2008 г. Причем, с 2000 г. отмечается устойчивый рост экспорта белорусских товаров. Средний показатель экспорта за период с

1992 по 2008 г. составил 155,7 млн дол., импорта — 69,1 млн дол. На Бразилию за указанный период приходилось 84,1 % экспорта с рассматриваемыми в статье странами и 75,5 % товарооборота в целом (табл. 2).

Таблица 2

Торговые отношения Беларуси с Бразилией, млн дол. США

|      | Экспорт | % к общему объему экспорта | Импорт | % к общему объему импорта | Оборот | Сальдо |
|------|---------|----------------------------|--------|---------------------------|--------|--------|
| 1992 | 14,9    | 1,40                       | 0,0    | 0,00                      | 14,9   | 14,9   |
| 1993 | 38,3    | 5,36                       | 9,3    | 1,24                      | 47,6   | 29,0   |
| 1994 | 42,2    | 4,31                       | 0,0    | 0,00                      | 42,2   | 42,2   |
| 1995 | 1,0     | 0,02                       | 5,7    | 0,10                      | 6,7    | -4,7   |
| 1996 | 42,2    | 0,75                       | 13,8   | 0,20                      | 56     | 28,4   |
| 1997 | 60,6    | 0,83                       | 50,6   | 0,59                      | 111,2  | 10     |
| 1998 | 58,9    | 0,83                       | 52,1   | 0,61                      | 111    | 6,8    |
| 1999 | 67,5    | 1,14                       | 35,9   | 0,54                      | 103,4  | 31,6   |
| 2000 | 65,9    | 0,90                       | 42,3   | 0,49                      | 108,2  | 23,6   |
| 2001 | 76,7    | 1,03                       | 60,8   | 0,73                      | 137,5  | 15,9   |
| 2002 | 89,4    | 1,11                       | 104,5  | 1,15                      | 193,9  | -15,1  |
| 2003 | 113,4   | 1,14                       | 89,2   | 0,77                      | 202,6  | 24,2   |
| 2004 | 155,5   | 1,13                       | 97,0   | 0,59                      | 252,5  | 58,5   |
| 2005 | 167,5   | 1,05                       | 142,3  | 0,85                      | 309,8  | 25,2   |
| 2006 | 207,4   | 1,05                       | 210,0  | 0,94                      | 417,4  | -2,6   |
| 2007 | 371,1   | 1,53                       | 105,9  | 0,34                      | 477    | 265,2  |
| 2008 | 1073,8  | 3,26                       | 155,1  | 0,39                      | 1228,9 | 918,7  |

Источники: [8, с. 42; 9, с. 32; 10, с. 60, 66; 11, с. 53, 58; 12, с. 62, 66].

В перспективе на бразильский рынок, помимо уже закрепленных позиций по калийным и азотным удобрениям, может выйти продукция таких предприятий, как МТЗ, МАЗ, БелАЗ, ПРУП «МЗКТ», ОАО «Мотовелозавод», а также изделия радиоэлектронной промышленности (ОАО «Интеграл»).

Анализируя состояние двустороннего сотрудничества за указанный период, следует отметить, что его потенциал был задействован не полностью. Весьма высокая доля в товарообороте двух стран приходилась на калийные соли и сахар-сырец. В структуре белорусского экспорта практически не присутствовала высокотехнологичная продукция. Из-за отсутствия прямых связей с бразильскими предприятиями была сильна роль посредников в двусторонней торговле. Так, в 2002 г. Беларусь закупила у Бразилии товаров на сумму 104,5 млн дол. США. Но, по данным официальной бразильской статистики, Беларуси было продано товаров лишь на 1,5 млн дол. [4, с. 61].

С Венесуэлой диалог на начальном этапе существования белорусского государства не развивался, что было, по-видимому, связано с недооценкой перспектив двустороннего сотрудничества. В 1998 г. обсуждалась возможность создания национального бюро «Программы Боливар» в Беларуси — международной неправительственной частной организации, основной целью которой является содействие развитию малого и среднего бизнеса на основе широкий информа-

ционных возможностей, представленных программой [3, оп. 2, д. 2000, л. 191]. Однако развитие экономического сотрудничества между двумя странами началось после визита Президента У. Чавеса в Минск 23–25 июня 2006 г.

За несколько лет активного сотрудничества была создана нефтяная компания «*Petrolera BeloVenezolana*», совместный инвестиционный фонд; белорусские специалисты приняли участие в газификации г. Баринас, подготовили градостроительные планы для ряда венесуэльских городов, были достигнуты договоренности о создании двух заводов: по производству тракторов и грузовых автомобилей, а также соглашение о строительстве кирпичного завода. Помимо этого, белорусская сторона получила заказ на реконструкцию центрального района столицы Венесуэлы, сооружение жилого квартала на 5 тыс. квартир, а также на строительство города-спутника Каракаса. Данными проектами занимается специально созданная для этих целей государственная компания «Белзарубежстрой», которая, по словам белорусского вице-премьера В. Бури, к 2008 г. уже заработала 90 млн дол. [22].

За рассматриваемый период основу белорусского экспорта составляли такие товары, как калийные удобрения (рост с 2,2 млн дол. в 2002 г. до 129,5 млн дол. в 2008 г., что составило 74,8 % от общего объема), грузовые автомобили, автомобили специального назначения, прицепы и полуприцепы, мотоциклы и велосипеды (в 1993 г.) [8, с. 67, 68; 11, с. 135; 12, с. 176, 196].

Беларуси удалось повысить экспорт с 5,5 млн дол. в 1992 г. до 173,1 млн дол. в 2008 г. Средний его показатель составил 16,9 млн дол., импорт же

практически отсутствовал, хотя и обсуждалась возможность ежемесячных поставок 20 т кофе [21] (табл. 3).

Таблица 3

**Торговые отношения Беларуси с Венесуэлой, млн дол. США**

|      | Экспорт | % к общему объему экспорта | Импорт | Оборот | Сальдо |
|------|---------|----------------------------|--------|--------|--------|
| 1992 | 5,5     | 0,52                       | 0,0    | 5,5    | 5,5    |
| 1993 | 1,1     | 0,15                       |        | 1,1    | 1,1    |
| 1994 | 3,5     | 0,36                       |        | 3,5    | 3,5    |
| 1995 | 0,0     | 0,00                       |        | 0,0    | 0,0    |
| 1996 | 3,7     | 0,07                       |        | 3,7    | 3,7    |
| 1997 | 5,1     | 0,07                       |        | 5,1    | 5,1    |
| 1998 | 3,5     | 0,05                       |        | 3,5    | 3,5    |
| 1999 | 1,9     | 0,03                       |        | 1,9    | 1,9    |
| 2000 | 1,9     | 0,03                       |        | 1,9    | 1,9    |
| 2001 | 4,8     | 0,06                       |        | 4,8    | 4,8    |
| 2002 | 2,2     | 0,03                       |        | 2,2    | 2,2    |
| 2003 | 1,2     | 0,01                       |        | 1,2    | 1,2    |
| 2004 | 15,2    | 0,11                       |        | 15,2   | 15,2   |
| 2005 | 15,6    | 0,10                       |        | 15,6   | 15,6   |
| 2006 | 6,0     | 0,03                       |        | 6,0    | 6,0    |
| 2007 | 42,7    | 0,18                       |        | 42,7   | 42,7   |
| 2008 | 173,1   | 0,53                       |        | 173,1  | 173,1  |

Источники: [8, с. 42; 9, с. 32; 10, с. 60; 11, с. 53; 12, с. 62].

Ряд крупнейших белорусских предприятий были представлены на выставке «*Expo Feria — Belarus 2007*», приуроченной к визиту 6–9 декабря 2007 г. Президента Республики Беларусь А. Лукашенко в Каракас, где были заключены ряд важных для белорусской экономики контрактов. Например, БелавтоМАЗ в конце 2007 г. поставил в Венесуэлу 240 автомобилей. Планируется создание совместного производства по выпуску около 3 тыс. автомобилей в год. Организация такого предприятия рассчитана на 3 года, а его стоимость составляет 50 млн дол. [2, с. 53].

Развитие сотрудничества обуславливается взаимодополняемостью экономик обеих стран. Президент Венесуэлы неоднократно отмечал потребность своего государства в белорусских технологиях. Для Минска Венесуэла является хорошей возможностью реализации своего экономического и научного потенциала, а также представляет интерес как государство с огромными энергетическими ресурсами (белорусские специалисты уже принимают участие в нефте-разработках) [6]. Сотрудничество в сфере науки вышло на новый уровень после создания в марте 2008 г. Белорусско-венесуэльского центра научно-технического сотрудничества. Помимо этого, Венесуэла для нашей страны является своего рода плацдармом для проникновения на другие рынки региона.

Венесуэльский опыт во многом явился показательным для Беларуси. Во-первых, была продемонстрирована перспективность латиноамериканского региона в целом; во-вторых — качество сотрудничества, когда за довольно корот-

кий промежуток времени было сделано больше, нежели за долгий период сотрудничества с другими странами региона.

В советском экспорте на Кубу продукция белорусских предприятий занимала ведущее место. В 1960–1980 гг. в данную страну было поставлено более 30 тыс. тракторов «Беларусь», почти 4 тыс. автомобилей «МАЗ» и полуприцепов, более 1 тыс. единиц дорожно-строительной техники МоАЗ, 500 самосвалов «БелАЗ», около 3 тыс. единиц энергооборудования, более 700 тыс. холодильников, а также ежегодно поставлялось до 1 тыс. велосипедов и мотоциклов, до 100 тыс. часов марки «Луч» и 5 тыс. радиоприемников, а также калийные и азотные удобрения общим объемом до 100 тыс. т и продовольственные товары. Поставки осуществлялись через всесоюзные внешнеторговые объединения в счет товарного кредита. Беларусь специализировалась на переработке кубинского сахара-сырца (белорусские сахароперерабатывающие заводы ежегодно получали централизованно на клиринговой основе около 200 тыс. т сахара-сырца), которым Гавана расплачивалась за предоставленные кредиты. Товарообменные операции осуществлялись на основании ежегодно заключаемых межправительственных протоколов о товарообороте и платежах по договорным ценам. Платежи по заключаемым контрактам осуществлялись в долларах США [3, оп. 12, д. 10, л. 169].

Экономические отношения между двумя странами стали восстанавливаться уже в 1992 г. на основе договора о торгово-экономическом сотрудничестве. В большинстве случаев для нашей

страны его сальдо было отрицательным из-за отсутствия прямых поставок кубинского сахара-сырца (все сделки осуществлялись на международной бирже).

За рассматриваемый период основными статьями белорусского экспорта являлись автобусы (сделка общей суммой в 15,8 млн дол. состоялась в 2008 г.), тракторы, грузовые автомобили, двигатели внутреннего сгорания, шины, калий-

ные удобрения (в 1993 г.) [8, с. 59; 11, с. 137; 12, с. 190, 195, 196].

Импортировала Беларусь преимущественно сахар (по этой товарной позиции Куба уступила первое место Бразилии, снизив поставки с 40,7 млн дол. США в 2000 г. до 13,2 млн в 2008 г.) [10, с. 335; 12, с. 320]. Средний показатель экспорта составил 8,8 млн дол., импорта — 21,1 млн дол. (табл. 4).

Таблица 4

#### Торговые отношения Беларуси с Кубой, млн дол. США

|      | Экспорт | % к общему объему экспорта | Импорт | % к общему объему импорта | Оборот | Сальдо |
|------|---------|----------------------------|--------|---------------------------|--------|--------|
| 1992 | 18,2    | 1,72                       | 4,1    | 0,55                      | 22,3   | 14,1   |
| 1993 | 5,4     | 0,76                       | 7,4    | 0,99                      | 12,8   | -2,0   |
| 1994 | 0,4     | 0,04                       | 1,0    | 0,11                      | 1,4    | -0,6   |
| 1995 | 2,5     | 0,05                       | 5,3    | 0,10                      | 7,8    | -2,8   |
| 1996 | 1,6     | 0,03                       | 27,2   | 0,39                      | 28,8   | -25,6  |
| 1997 | 5,5     | 0,08                       | 84,3   | 0,97                      | 89,8   | -78,8  |
| 1998 | 7,2     | 0,10                       | 27,1   | 0,32                      | 34,3   | -19,9  |
| 1999 | 5,1     | 0,09                       | 35,2   | 0,53                      | 38,3   | -30,1  |
| 2000 | 5,5     | 0,08                       | 40,7   | 0,47                      | 46,2   | -35,2  |
| 2001 | 7,1     | 0,10                       | 13,5   | 0,16                      | 20,6   | -6,4   |
| 2002 | 5,3     | 0,07                       | 26,8   | 0,29                      | 32,1   | -21,5  |
| 2003 | 5,9     | 0,06                       | 17,9   | 0,15                      | 23,8   | -12    |
| 2004 | 6,9     | 0,05                       | 29,9   | 0,18                      | 36,8   | -23    |
| 2005 | 13,2    | 0,08                       | 5,7    | 0,03                      | 18,9   | 7,5    |
| 2006 | 10,3    | 0,05                       | 11,6   | 0,05                      | 21,9   | -1,3   |
| 2007 | 14,8    | 0,06                       | 6,4    | 0,02                      | 21,2   | 8,4    |
| 2008 | 35,1    | 0,11                       | 14,6   | 0,04                      | 49,7   | 20,5   |

Источники: [8, с. 43; 9, с. 33; 10, с. 61, 67; 11, с. 55, 59; 12, с. 63, 67].

После визита на Кубу Президента Республики Беларусь А. Лукашенко в 2000 г. был согласован проект создания совместного белорусско-кубинского предприятия по экспорту сахара-сырца в Беларусь и его дальнейшей переработке на белорусских заводах, а также продаже полученного продукта как на внутреннем рынке, так и в соседних странах. Центральная идея данного проекта заключалась в закупке Беларусью на всю сумму прибыли от этого совместного предприятия оборудования для переработки кубинского сахара, что стало бы стимулом для расширения двустороннего товарообмена. Результатом реализации данного проекта стала официальная регистрация совместного белорусско-кубинско-канадского предприятия «Белатинсахар» [19]. На Гаванской X Международной транспортной ярмарке «FIT-2006» был подписан контракт на поставку на Кубу 100 автобусов «МАЗ» [5].

Однако в ряде случаев белорусские субъекты хозяйствования не использовали открывающиеся возможности для закрепления позиций на кубинском рынке с перспективой выхода на новые рынки Латинской Америки. Анализируя упущенные возможности, необходимо упомя-

нуть неоправданно долгое игнорирование белорусскими предприятиями одного из крупнейших экономических событий региона — ежегодной Международной гаванской ярмарки, проходящей в первой декаде ноября. Некоторые белорусские предприятия недобросовестно выполняли условия подписанных соглашений, что негативно отражалось на имидже страны на рынке Кубы и других государств Латинской Америки [1, с. 91].

Несмотря на некоторые недочеты, Беларуси в целом удалось удержать большинство своих позиций на кубинском рынке, постепенно наращивая объем экспорта, основу которого составляли сложные технические изделия. Тем не менее, учитывая геополитическую важность данной страны и исторические связи двух народов, следует признать, что сделано немного. Основной проблемой на сегодняшний день остается низкая платежеспособность кубинской стороны, а также недостаточная гибкость белорусских хозяйствующих субъектов.

Анализируя опыт экономического сотрудничества Беларуси с рассматриваемыми странами Латинской Америки, следует отметить, что в большинстве случаев основу белорусского

экспорта составляли калийные и азотные удобрения, доля же остальных товаров пока остается незначительной. Беларусь в первые годы после обретения независимости экспортировала в латиноамериканские страны большую номенклатуру промышленных товаров. Помимо этого, расширение двустороннего сотрудничества с Аргентиной и Бразилией в определенной степени тормозит слабо развитая правовая база.

Основными проблемами, с которыми столкнулись белорусские хозяйствующие субъекты в исследуемом регионе, являлись недостаточная развитость навыков борьбы за рынки сбыта в новых условиях, сильная роль посредников в двусторонней торговле (Бразилия), низкая платежеспособность отдельных стран (Куба). Следует отметить также и недостаточно высокую мотивацию белорусской стороны. Мыслить глобально — значит мыслить не только географически, но также и временными категориями. Поэтому фактор выгоды от разовых сделок, что имело место в ряде случаев, должен, по возможности, быть исключен.

В целом Беларуси удалось удержать некоторые свои позиции (например, по калийным и азотным удобрениям), полученные еще во вре-

мена СССР, в ряде стран региона, а также «открыть» для себя новые страны (например, Венесуэла). Несмотря на определенные трудности, белорусские предприятия получили ценный опыт работы в рыночных условиях, когда возникает необходимость конкурировать с ведущими компаниями США, стран Западной Европы, Китая, Японии.

Основной задачей белорусского руководства на ближайшем этапе должна стать диверсификация экспорта страны, поиск и открытие новых форм сотрудничества с латиноамериканскими государствами. Хозяйствующим субъектам следует более активно вступать в конкурентную борьбу на рынках стран региона, что подразумевает на начальном этапе формирование позитивного образа белорусской промышленности. Для достижения данной цели, в первую очередь, необходимо регулярно участвовать в крупнейших региональных выставках.

В среднесрочной перспективе можно прогнозировать дальнейшее расширение торгового сотрудничества Беларуси с Венесуэлой и Бразилией. С Аргентиной и Кубой при существующих тенденциях сотрудничество будет развиваться более низкими темпами.

## Литература

1. Андриевский, К. П. Белорусско-кубинские отношения (1992—2007 гг.) / К. П. Андриевский // Латинская Америка. 2009. № 12. С. 85—95.
2. Андриевский, К. П. Отношения Республики Беларусь с Боливарианской Республикой Венесуэла (1997—2007 гг.) / К. П. Андриевский // Журн. междунар. права и междунар. отношений. 2009. № 1. С. 51—57.
3. Архив МИД Республики Беларусь. Фонд 907.
4. Беларусь—Бразилия. Страна далекая и близкая // Вестник МИД Респ. Беларусь. 2003. № 1. С. 60—62.
5. Беларусь—Куба // Там же. 2006. № 4. С. 67.
6. Венесуэльская нефть для белорусов // СБ Беларусь сегодня. 2007. 11 дек. С. 2.
7. Визит белорусской делегации в Федеративную Республику Бразилия // Вестник МИД Респ. Беларусь. 2000. № 4. С. 76.
8. Внешние экономические связи Республики Беларусь в 1993 г. Минск, 1994.
9. Внешние экономические связи Республики Беларусь в 1994 г. Минск, 1995.
10. Внешняя торговля Республики Беларусь 1995—2000 гг. Минск, 2001.
11. Внешняя торговля Республики Беларусь. Минск, 2005.
12. Внешняя торговля Республики Беларусь. Минск, 2009.
13. Войтович, С. Д. БССР в отношениях СССР с развивающимися странами 1971—1985 гг. / С. Д. Войтович. Минск: Наука и техника, 1985.
14. О ратификации соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Боливарианской Республики Венесуэла о торгово-экономическом сотрудничестве: Закон Респ. Беларусь, 30 апр. 2008 г., № 327-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2008. № 109. 2/1424.
15. О ратификации Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Куба о поставке 100 (ста) автобусов МАЗ и предоставлении кредита: Закон Респ. Беларусь, 16 июля 2008 г., № 415-3 // Там же. № 184. 2/1512.
16. О сотрудничестве с государствами Латинской Америки в 2004 г. // Вестник МИД Респ. Беларусь. 2004. № 4. С. 33—38.
17. Перспективы белорусско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества // Там же. 2003. № 1. С. 53—56.
18. Рамочное соглашение о сотрудничестве между Правительством Республики Беларусь и Правительством Боливарианской Республики Венесуэла: соглашение, 8 дек. 2007 г., № 131 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2008. № 131. 3/2130.
19. Супрацоўніцтва на карысьць абодвух народаў // Вестник МИД Респ. Беларусь. 2003. № 1. С. 64—66.
20. Челябинский, А. А. Белоруссия открывает окно в Латинскую Америку / А. А. Челябинский // Латинская Америка. 2008. № 4. С. 55—64.
21. En Belarús se siente el palpitar de Venezuela [Recurso electrónico] // Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información. Modo de acceso: <[http://www.minci.gob.ve/noticias-prensa-presidencial/28/14598/en\\_belarus\\_se.html](http://www.minci.gob.ve/noticias-prensa-presidencial/28/14598/en_belarus_se.html)>. Fecha de acceso: 15.05.2010.
22. Venezuela pagó \$90 millones a Minsk para construcción de casas [Recurso electrónico] // guia.com.ve. Modo de acceso: <<http://www.guia.com.ve/noticias/?id=23614>>. Fecha de acceso: 15.05.2010.

**«Торговые отношения Республики Беларусь со странами Латинской Америки (1992–2008 гг.)» (Константин Андриевский)**

В статье рассматриваются торговые отношения Беларуси с четырьмя странами Латинской Америки: Аргентиной, Бразилией, Венесуэлой и Кубой. За указанный период Беларуси удалось удержать в странах региона традиционные для себя сегменты рынка азотных и калийных удобрений, значительно увеличив их поставки. Особый рост получили отношения с Венесуэлой, которая становится важным союзником Беларуси в латиноамериканском регионе. Однако потенциал сотрудничества с вышеупомянутыми странами был использован не полностью: доля остальных видов белорусской продукции оставалась незначительной, в двусторонней торговле была сильна роль посредников и т. д. Эти обстоятельства ставят перед руководством Беларуси задачу продолжать работу по расширению своего присутствия на рынках данных стран, максимально диверсифицировав ассортимент поставляемых товаров и услуг.

**«Trade Relations of the Republic of Belarus with Latin American Countries (1992–2008)» (Konstantin Andrievsky)**

The article considers trade relations of Belarus with four countries of Latin America: Argentina, Brazil, Venezuela and Cuba. Over this period Belarus managed to retain the traditional segments of the nitrate and potassium fertilizers market in this region increasing the volume. Special progress was gained in the relations with Venezuela which is becoming Belarus' main ally in the Latin-American region. However, the potential of cooperation with the above-mentioned countries has not been developed to the full: the share of other types of produce from Belarus has remained insignificant, there were too many intermediaries in the bilateral trade relations, etc. These circumstances raise the problem for the Belarusian government to promote expansion to the markets of these countries while diversifying the range of goods and services supplied.

Статья поступила в редакцию в мае 2010 г.