

Тенденции, особенности и перспективы делового взаимодействия России со странами Латиноамериканского региона*

УДК:339.9 (470+8); ББК:65.5; Jel:F5
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-7-20

Валентин Юрьевич МЯГКОВ,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра
международной торговли и внешней торговли
Российской Федерации – профессор,
email: tyagkov-vi@mail.ru

Андрей Николаевич СПАРТАК,
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки России,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра
международной торговли и внешней торговли
Российской Федерации – зав. кафедрой,
e-mail: Andrei.spartakan@yandex.ru

Аннотация

Одной из фундаментальных задач активизации российских внешнеэкономических связей является поиск новых стран-партнеров и каналов взаимодействия с ними. К числу перспективных партнеров России, до сих пор в недостаточной степени задействованных в системе российской внешней торговли, могут быть отнесены государства Латинской Америки и Карибского бассейна. В статье рассматриваются возможные пути и направления активизации российско-латиноамериканского внешнеэкономического взаимодействия.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи России, стратегия внешнеэкономической деятельности, российско-латиноамериканское внешнеэкономическое сотрудничество, перспективы ведения бизнеса, страны Латинской Америки.

* Подготовлено в рамках выполнения государственного задания ВАВТ Минэкономразвития России.



Trends, Features and Prospects of Russia's Economic Cooperation with Latin American Countries

Valentin Yourievich MYAGKOV,

Candidate of Sciences in Economics, Senior Researcher,

Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A),

Department of International Trade and Foreign Trade of the Russian Federation – Professor,
email: myagkov-vu@mail.ru

Andrey Nikolaevich SPARTAK,

Corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Sciences in Economics,

Professor, Honored Worker of Science of the Russian Federation, Russian Foreign Trade Academy

(119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of International Trade and Foreign Trade
of the Russian Federation – the Head, E-mail: Andrei.spartakan@yandex.ru

Abstract

One of the fundamental objectives in expanding Russia's foreign economic relations is the search for new partners and channels of interaction with them. Among the promising partners of Russia, still insufficiently integrated into the Russian foreign trade, are the states of Latin America and the Caribbean. The article examines possible ways and directions of enhancing Russia–Latin America economic cooperation.

Keywords: Russia's foreign economic relations, foreign economic strategy, Russia–Latin America economic cooperation, prospects of doing business, Latin American countries.

Важнейшей задачей активизации внешнеэкономических связей Российской Федерации является поиск новых путей и каналов взаимодействия со странами-партнерами. Одной из таких перспективных групп партнеров России в условиях современного геополитического контента могут стать государства Латинской Америки и Карибского бассейна (далее – ЛАКБ).¹

Существенный взлет внешнеэкономического сотрудничества с данной группой государств приходится на «советский период», т.е. на 70-80 гг. XX века. После распада СССР взаимные связи существенно «просели», и только со второй половины 2010-х гг. отмечается их, хотя и скромное, но поступательное развитие. Однако следует отметить, что существующий уровень делового сотрудничества России и латиноамериканских стран не отвечает имеющемуся потенциалу сторон, и государства региона пока не в полной мере задействованы в системе российской внешнеэкономической деятельности.

Объективно привлекательность региона ЛАКБ как коллективного торгово-экономического партнера для любой третьей страны и группы стран можно оценить как стабильно высокую. Суммарный ВВП государств ЛАКБ в 2025 г. (в текущих ценах, по ППС) составил около 15 трлн долл., что, например, превышало анало-

гичный показатель для Африканского континента почти в 1,3 раза². Большинство стран ЛАКБ – это государства среднего и даже выше среднего уровня развития, что делает их вполне платежеспособными, перспективными партнерами.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Взаимная торговля товарами России со странами ЛАКБ достигла пика в 2021 г. – 21,5 млрд долл., но в последующий период сократилась, хотя и была заметно выше уровней допандемийного 2019 и пандемийного 2020 годов. Доля ЛАКБ во внешнеторговом обороте России, составлявшая порядка 4% в начале 2000-х годов, со второй половины 2000-х годов и по настоящее время колеблется в пределах 2-2,5%. Это стало результатом опережающего развития торгово-экономических отношений России со странами Востока.



Рис.1 – Динамика товарооборота России и со странами ЛАКБ (в млрд долл. и в % к итогу)

Fig.1 – Dynamics of trade turnover between Russia and the LACB countries (in billions of dollars and in % of total)

Источник: Данные агрегированной статистики ФТС России и «зеркальной» статистики стран-партнеров.

До начала текущего десятилетия Россия имела отрицательное сальдо в торговле с ЛАКБ, закупая в регионе широкий ассортимент продовольственных товаров. Однако в последние годы, в том числе в связи с ростом поставок российских энергоносителей в ЛАКБ, сформировался устойчивый торговый профицит в пользу России. Но в любом случае важно подчеркнуть, что дисбалансы в товарном обмене России с ЛАКБ и ранее, и сейчас весьма невелики относительно суммарного



товарооборота. Коэффициент несбалансированности товарооборота (отношение чистого сальдо к обороту) находился в пределах 10-20% в последнее десятилетие, в 2025 г., по оценкам, снизился до 5%. Отсутствие резких перекосов в торговле – хорошая предпосылка для ее дальнейшего развития.

Торговля России со странами ЛАКБ осуществляется на основе режима наибольшего благоприятствования. Преференциальные торговые соглашения между Россией и ЕАЭС с государствами региона отсутствуют, хотя в предварительном плане обсуждается возможность создания ЗСТ ЕАЭС-Меркосур. Боливия, Куба и Никарагуа являются пользователями единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза (ЕАЭС): в отношении определенных категорий товаров, происходящих из этих стран, применяется 25% скидка с действующих таможенных пошлин. Гаити как наименее развитой стране предоставляется возможность беспошлинного импорта на таможенную территорию стран ЕАЭС.

Россия и другие страны – члены Евразийского экономического союза не применяют антидемпинговых мер к импортируемой из стран ЛАКБ продукции. В отношении российского экспорта ряда товаров антидемпинговые меры используют Бразилия (магний металлический, шины для автобусов и грузовых транспортных средств, бутиловый спирт, фталиевый ангидрид, бутилакрилат) и Мексика (широкая номенклатура изделий из стали).

Главный торгово-экономический партнер России в ЛАКБ – Бразилия, на которую в сумме за период 2019-2025 гг. приходится 42-43% всего товарного обмена со странами региона. Далее следуют Мексика (15-16%) и Эквадор (10-11%). Если товарообмен с Бразилией и Мексикой в достаточной степени диверсифицирован, то высокая позиция Эквадора в иерархии торговых партнеров России в ЛАКБ связана исключительно с его ролью как поставщика бананов на российский рынок. В десятку ведущих контрагентов России в ЛАКБ, но с существенным отставанием от первой тройки (на которую приходится почти 70% всей торговли с регионом), также входят Аргентина, Чили, Перу, Парагвай, Пуэрто-Рико, Колумбия, Куба.

В российском экспорте в ЛАКБ традиционно преобладают удобрения всех видов (смешанные, азотные, калийные) – в сумме за 2019-2025 гг. на них приходится 44-45%, нефтепродукты – 20-22%, полуфабрикаты из нелегированной стали – 10-12%. Поставляются также пшеница, вакцины, алюминий необработанный и др. Страны ЛАКБ – ключевые рынки сбыта для отечественных удобрений, а Россия для ЛАКБ – их главный поставщик: в 2023 г. за счет российских поставок удовлетворялись импортные потребности партнеров в азотных удобрениях на 24,3%, смешанных удобрениях – на 20,5%, калийных удобрениях – на 28,6. В том же 2023 г. доля России в суммарном импорте странами ЛАКБ полуфабрикатов из нелегированной стали достигала 21,7%, платиноидов – 13,1%, алюминия необработанного – 10,8%, ферросплавов – 8,6%.

Основные позиции российского импорта из ЛАКБ – бананы (с большим отрывом), соя-бобы, мясо крупного рогатого скота мороженое, кофе, рыба мороженая, табачное сырье. В последние годы в заметных объемах закупаются также лекарства расфасованные, глинозем, цветы срезанные. На ЛАКБ приходится почти 100% всех ввозимых Россией бананов и соя-бобов, под 70% мяса крупного рогатого скота, 30-40% импортируемых рыбы мороженой, кофе и табачного сырья. Для стран ЛАКБ поставки на российский рынок не имеют критического значения, тем не менее продажи бананов, рыбы мороженой, мясных пищевых субпродуктов, арахиса в достаточно сильной степени ориентированы на Россию (около 10% всех экспортных продаж в последние годы).

Инвестиционное сотрудничество России с ЛАКБ пока развито слабо. Отсутствуют, за редкими исключениями, крупные совместные производства, масштабные проекты российских компаний в странах региона, которые могли бы стимулировать развитие внешнеторгового оборота. Аккумулированные российские инвестиции в экономике ЛАКБ несопоставимы с цифрами прямых вложений других партнеров. По данным МВФ, накопленные прямые иностранные инвестиции в Бразилии на начало 2024 г. составили 746,7 млрд долл., из которых на долю России пришлось только 10 млн долл. (0,001%), в Мексике – 750,0 млрд долл., по сравнению с российскими вложениями 30 млн долларов (менее 0,004% общего объема прямых иностранных инвестиций)³.

В силу широкого круга причин рынки стран ЛАКБ традиционно являются сложными для российских компаний. К числу этих причин относятся:

□ сложившаяся и укоренившаяся внешнеэкономическая ориентация и производственно-технологическая зависимость государств региона от стран Запада, особенно по высокотехнологичным и инновационным видам продукции;

□ высокая степень монополизации их рынка иностранными компаниями, создавшими в странах региона разветвленную, глубоко интегрированную, многоярусную производственную и сбытовую инфраструктуру продвижения своей продукции;

□ появление на латиноамериканских рынках новых активных «игроков» в лице Китая и «новых индустриальных стран»;

□ возрастание степени самообеспечения национальных экономик ведущих стран региона по многим товарам: например, в Бразилии 80% потребностей страны в машинно-технической продукции удовлетворяются за счет национального производства и 90% – по готовым изделиям в целом.

Действие указанных факторов объективно затрудняет налаживание стабильного и крупномасштабного российско-латиноамериканского экономического сотрудничества.

В последние годы очень серьезным ограничителем в отношениях России с регионом ЛАКБ стало и, по-видимому, останется в перспективе усиление политиче-



ского давления со стороны США на своих латиноамериканских партнеров. Соединенные Штаты, например, угрожают введением экономических и политических санкций в отношении государств, сотрудничающих с Российской Федерацией. Так, в 2020 г. Мексика и Перу, опасаясь попасть под вторичные санкции США в рамках закона «О противодействии противникам Америки посредством санкций», отказались от покупки хорошо зарекомендовавших себя в этих странах новых российских вертолетов⁴.

Наибольшую угрозу российским интересам в ЛАКБ несут агрессивные действия нынешней американской администрации в отношении не лояльных США стран региона (включая захват президента Венесуэлы Н. Мандуро в начале января 2026 г. и ужесточение экономической изоляции Кубы), а также реинкарнация «доктрины Монро» в новой Стратегии национальной безопасности Соединенных Штатов, опубликованной на сайте Белого дома 5 декабря 2025 г.⁵ Предпринимаемые администрацией Д. Трампа меры можно трактовать как переход от лозунгов к прямой силовой политике в Западном полушарии, заявку на новый мировой порядок, где Вашингтон может проводить прямые вмешательства без оглядки на международные институты.

В такой ситуации без принятия Россией дополнительных усилий по обеспечению своих экономических интересов в регионе ЛАКБ существует риск дальнейшей утраты позиций нашей страны на латиноамериканском рынке. И без того очень малая доля России во внешней торговле стран ЛАКБ, составлявшая 0,76% 2021 г., сократилась до 0,47% к 2025 г., или в 1,6 раза. При этом заметно укрепились позиции США: 36% и 40% соответственно⁶.

Вместе с тем, несмотря на сохраняющиеся ограничения и неблагоприятные тенденции, возможности и перспективы развития сотрудничества России со странами латиноамериканского континента существуют, они многообразны и связаны с действием следующих групп факторов.

1. Факторы политического характера:

□ отсутствие как в исторической ретроспективе, так и в настоящее время каких-либо конфронтационных противоречий в российско-латиноамериканских отношениях, В этой связи характерно и положительно симптоматично нежелание многих стран региона поддержать санкции стран Запада в отношении России;

□ поддержка многими странами Латинской Америки позиции Российской Федерации по вопросам необходимости «переформатирования» существующей неравноправной системы международных экономических отношений и формирования новых «полюсов силы». Так, Бразилия, Куба и Боливия являются партнерами России по БРИКС (хотя победивший на выборах в октябре 2025 г. новый президент Боливии пока придерживается проамериканского курса);

□ сохранение во многих государствах региона исторической памяти об экономическом содействии, оказанном им нашей страной еще в советский период;

□ наличие в регионе стран (Куба, Никарагуа, до последнего времени Венесуэла), с которыми Россию на протяжении многих лет связывают очень тесные, практически союзнические, политико-экономические отношения. В регионе в целом имеется серьезный посыл к развитию внешнеэкономического сотрудничества с Российской Федерацией.

2. Факторы экономического характера, определяемые высокой потенциальной емкостью совокупного латиноамериканского рынка по различным видам товаров российского экспорта (топливно-сырьевые товары, удобрения, продукция авиастроения и иных отраслей машиностроения, а также оборонно-технического профиля). В свою очередь, страны региона выступают крупными партнерами Российской Федерации по ряду важнейших товаров российского импорта, прежде всего, продовольственного профиля.

При определении перспектив российско-латиноамериканского внешнеэкономического взаимодействия, как представляется, необходимо, прежде всего, определиться с концептуальным целеполаганием нашего сотрудничества, что предполагает выделение приоритетных страновых направлений его реализации.

Не ставя под сомнение желательность развития отношений с максимально возможным числом стран континента, вместе с тем, принимая во внимание определенную ограниченность наших возможностей, следует сосредоточиться на узловых страновых направлениях. Условно их можно обозначить как «опорные страны», подразделяемые, в свою очередь, в соответствии с нашими целевыми установками и приоритетами на следующие подгруппы:

1) страны перспективного многоотраслевого взаимодействия и инновационно-технологического сотрудничества (Бразилия⁷, Мексика);

2) страны традиционных сфер сотрудничества (сырьевая сфера, агро-бизнес).

При этом в каждой из данных подгрупп приоритет должен отдаваться странам «дружественного политического восприятия России».

Другим аспектом целеполагания должно стать определение отраслевых сфер взаимодействия с каждой из рассматриваемых стран. Такое определение должно исходить из учета конкретных возможностей и взаимных интересов партнеров. То есть по каждой стране целесообразно разработать своего рода программу действий в возможных отраслевых сферах.

Помимо выше отмеченных отрицательных факторов, на развитие взаимного сотрудничества также негативно влияют фактор географической удаленности стран Латинской Америки от России и отсутствие в регионе необходимой логистики и «деловой инфраструктуры» российских поставщиков. Но, если фактор географической удаленности носит объективный характер, то отсутствие в регионе необходимой логистики и «деловой инфраструктуры» имеет субъективную основу.

Однако последнее обстоятельство часто существенно затрудняет или даже делает невозможным оперативное реагирование российских компаний на запросы



латиноамериканских партнеров в плане организации поставок необходимых товаров, особенно узлов, деталей, компонентов и запасных частей к ранее поставленным российским машинам и оборудованию. Указанные факторы также негативно влияют на возможности организации сервисного и послепродажного технического обслуживания российской продукции, а в ряде случаев и на возможности участия отечественных компаний в реализации проектов экономического развития в странах региона на условиях субподряда.

Важнейший аспект – транспортно-логистическое обеспечение взаимного сотрудничества. После 2022 г. контейнерные перевозки между Россией и странами ЛАКБ, помимо обслуживания глобальными линейными операторами (большинство из которых перестали работать с российскими грузоотправителями), дополнились новыми маршрутами, организованными российскими компаниями и перевозчиками из дружественных стран. Появились прямые океанские линии из российских портов в страны ЛАКБ, а также схемы доставки с перегрузкой в портах третьих стран. Основные действующие в настоящее время логистические маршруты в страны ЛАКБ (с обслуживанием российских портов) представлены в таблице ниже.

Таблица 1

Логистические маршруты в страны ЛАКБ

Порт отправления	Страна назначения	Страна перевалки	Ставка 20/40, долл. США (декабрь 2025 г.)	Перевозчик	Транзитное время, дней
СПб	Бразилия (возможна также доставка в Аргентину и Уругвай фидерными судами)	-	2800/3000	M-Line 2 судна	30
Новороссийск – фидерный	Куба	Турция	Под запрос	Рускон/ STM	30-40
СПб	Бразилия/ Аргентина// Уругвай	Марокко	3200/3600	HUB shipping	40-45
Новороссийск	Бразилия/ Аргентина// Уругвай	Турция	3300/3700	HUB shipping	40-45
СПб	Бразилия/ Аргентина/ Уругвай	Бельгия/ Нидерланды	3500/3900	MSC	37-45
СПб	Мексика (возможна также доставка на Кубу фидерными судами)	Бельгия/ Нидерланды, Португалия	3600/4000	MSC	37-45

Порт отправления	Страна назначения	Страна перевалки	Ставка 20/40, долл. США (декабрь 2025 г.)	Перевозчик	Транзитное время, дней
СПб	Венесуэла (возможна также доставка в Никарагуа фидерными судами)	Бельгия/ Нидерланды, Панама	3600/4000	MSC	37-45
Владивосток	Бразилия/ Аргентина/ Уругвай	Китай, Сингапур	4500/5000	COSCO	45-50

Источник: составлено авторами на основании данных компаний-перевозчиков.

На начало 2026 г. российскими перевозчиками были организованы следующие сервисы:

1) Россия/Санкт-Петербург – Бразилия/Сантос (планируется расширение на Аргентину и Уругвай). Провайдер M-Line, единственная прямая линия из России, регулярность – ежемесячно. На линии работают 2 российских судна;

2) Россия/Новороссийск – Турция/Стамбул – Куба/Мариель, транзитное время – 30-40 дней.

Организация маршрута с применением трансшипмента связана с низкой грузовой базой (40-45 контейнеров в квартал из Новороссийска). Провайдеры Группа компаний «Рускон» (Россия – Турция), STM (Турция – Куба), регулярность – из Новороссийска 1 раз в неделю, из Турции – 3-4 раза в месяц. На линии Турция – Куба действуют 2 судна общей вместимостью 2236 TEU. Публичной информации о ставках фрахта компания не предоставляет. Ставки выдаются под каждый конкретный запрос определенному клиенту, в зависимости от условий каждой отправки и с учетом тоннажа судна, выполняющего участок трансшипмента.

Регулярность перевозок остальными линиями составляет еженедельно или раз в две недели.

Также действуют морские линии не из России, для использования которых необходима дополнительная поставка в порт отправления фидерным судном, при этом существует риск неприема санкционных грузов.

Отправка грузов таким образом возможна через экспедиторов по транзитной схеме, когда часть маршрута осуществляется российской линией, а другая – иностранной, например, Maersk или Nara-Lloyd. Но такая отправка будет гораздо дороже. Например, доставка контейнера из России в Мексику или Перу возможна через перевалку в портах Турции (Мерсин, Стамбул), европейских хабах (Валенсия, Роттердам) или ОАЭ (Дубай), откуда действуют линии до Латинской Америки. В частности, сервис Sidra Lines соединяет турецкие порты Искендерун/Мерсин с Кубой (Мариель) и Мексикой (Верacruz) – это позволяет российским грузам попадать в Карибский бассейн при отправке фидером до Турции. Также китайские



и другие азиатские перевозчики могут доставлять грузы на западное побережье Южной Америки: например, российский экспорт из Дальнего Востока может идти через порты Китая с дальнейшей отправкой на Чили или Перу регулярными сервисами через Тихий океан.

Крупнейшая транспортно-логистическая компания России – FESCO рассматривает возможность запуска прямой морской линии в Бразилию (Санкт-Петербург – Сантос) с дальнейшим осуществлением фидерных судозаходов в Аргентину и Уругвай. В перспективе возможен запуск морской линии из Новороссийска через Алжир (порт Оран) в страны Карибского бассейна, но это будет зависеть от развития военно-политической ситуации в регионе.

РЕЗЕРВЫ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Одним из направлений решения данной проблемы может стать использование российскими структурами свободных экономических зон (СЭЗ), действующих в различных странах региона. Указанные зоны, предлагающие резидентам выгодные условия деятельности, могут стать региональными «точками опоры» для наращивания российского экспорта в государства Латинской Америки.

Какие критерии целесообразности использования СЭЗ должны быть положены в основу деятельности российских организаций и структур на континенте? На наш взгляд, к их числу относятся:

- фактор выгодного стратегического местоположения зоны;
- фактор наличия в СЭЗ развитой и налаженной коммерческой и логистической инфраструктуры в виде современного транспортного и складского хозяйства, отделений крупных банков и страховых компаний, предприятий сферы деловых услуг, а также операторов связи.
- фактор наличия дипломатических отношений между Россией и данной латиноамериканской страной;
- льготные условия деятельности в соответствующих СЭЗ.

В качестве примера наиболее перспективных СЭЗ латиноамериканского континента с точки зрения развития экспорта России в страны Латинской Америки можно назвать СЭЗ Панамы и Чили.

Во-первых, фактор выгодного стратегического местоположения. В случае Панамы – практически «на стыке» Северной, Южной Америки и Карибского региона, в зоне стратегического мультимодального транспортно-логистического коридора мирового значения, обладающего развитой инфраструктурой международного бизнеса. Указанное обстоятельство открывает возможности создания в Панаме «опорных пунктов» для дальнейшего продвижения российских товаров на рынки стран Латинской Америки практически по «всем азимутам». При этом речь может идти, в том числе о странах, с которыми торгово-экономические отношения России носят нерегулярный характер или ограничиваются крайне незначительными объемами поставок. К числу таковых, практически «неоткрытых» для наших

поставщиков, можно отнести в первую очередь страны Центральной Америки (за исключением, пожалуй, Никарагуа), а также и островные государства и территории Карибского бассейна.

В качестве другого примера следует назвать СЭЗ, действующую в г.Икике (Чили), которая, располагаясь в стратегически важном пункте андского субрегиона, могла бы также стать «географической точкой входа» наших экспортеров на его рынки.

Третьим немаловажным обстоятельством является фактор наличия дипломатических отношений между Россией и данной латиноамериканской страной: с Панамой, с Чили, как в наших примерах, установлены и поддерживаются в полном объеме дипломатические отношения на уровне посольств, что обеспечивает необходимый уровень консульской защиты российских предпринимателей, действующих в стране.

И, наконец, указанные свободные зоны предоставляют своим резидентам достаточно льготные условия деятельности.

СЭЗ Панамы и Чили – это только отдельные географические примеры. Возможны самые различные комбинации при соответствующем изучении вопроса.

Необходимость углубления российско-латиноамериканского внешнеэкономического сотрудничества ставит вопрос о его наполнении, помимо чисто торговых операций, новыми, более глубокими формами взаимодействия. И основой такого углубления может стать подключение российских структур к участию в производственной деятельности в странах Латинской Америки. Вопрос о конкретных сферах подобного участия носит прикладной характер и должен решаться с учетом специфики задач каждой страны. Это как раз та самая вторая грань целеполагания.

Как представляется, институциональной основой указанного сотрудничества может стать подключение заинтересованных российских организаций и структур к выполнению национальных отраслевых программ экономического развития соответствующих стран континента с учетом взаимовыгодной увязки возможностей участия российской стороны и потребностей латиноамериканских партнеров. Кроме того, указанное сотрудничество послужит основой обеспечения долгосрочного взаимодействия сторон, в том числе в сфере научно-технического и технологического взаимодействия.

Одним из новых направлений российско-латиноамериканского сотрудничества могли бы стать совместные выступления наших компаний с фирмами латиноамериканских стран на рынках третьих стран в тех сферах, где у российских и латиноамериканских деловых структур соответственно накоплен положительный опыт деятельности. Например, при сооружении экономических объектов энергетического и производственного профиля.

Немаловажное место в российской стратегии действий по активизации связей со странами Латинской Америки должна занять «личная дипломатия». Этому



можно поучиться у Китая, внешнеэкономическая линия которого традиционно в значительной степени опирается на «человеческий фактор».

Однако алгоритм наших действий на данном направлении объективно будет отличаться от китайского опыта. При осуществлении подобного рода действий Китай опирается на фактор постоянно проживающей и глубоко интегрированной в социально-экономическую ткань латиноамериканских стран собственной многочисленной диаспоры, которая у России в странах региона отсутствует.

Соответственно для российской стороны на данном направлении выдвигается задача налаживания личных деловых отношений и контактов с представителями бизнес-кругов заинтересованных латиноамериканских стран доброжелательно настроенных к России. Речь может идти о создании, в дополнение к МПК, соответствующего инструментария делового взаимодействия в лице различного рода совместных деловых организаций, например, Торговых палат или Ассоциаций делового сотрудничества на уровне территориальных административных единиц – провинций, штатов латиноамериканских стран (в зависимости от страны).

Данная форма взаимодействия позволит впоследствии наладить достаточно эффективный канал деловых связей – межрегиональное сотрудничество.

Прецеденты подобного взаимодействия уже имели место в отношениях России с Бразилией. В начале нынешнего столетия у данной формы сотрудничества стала складываться определенная, хотя и ограниченная, история в виде налаживания контактов между отдельными российскими регионами и штатами Бразилии (штат Мату-Гроссу – Ставропольский край, штат Рио-Гранди-ду-Сул – Калининградская область и ряд других).

Как свидетельствует опыт практических контактов с руководством и представителями штатов Бразилии в тот период, к числу возможных участников данного вида взаимодействия можно было отнести многие бразильские штаты, прежде всего, географически удаленные от основных промышленных центров страны.

Важно, что подобная практика может быть использована в отношениях с другими заинтересованными латиноамериканскими странами.

Межрегиональное сотрудничество представляется одной из «прорывных» ниш для существенной активизации всего комплекса двусторонних российско-латиноамериканских торгово-экономических связей, в том числе в области инвестиций, промышленной кооперации, торговли, как традиционными товарами, так и в плане поставок российской высокотехнологичной продукции.

Немаловажное значение для продвижения интересов российских участников ВЭД на латиноамериканском рынке имеет «фактор лица», т.е. участие российских компаний в выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых в регионе.

Как представляется, успех в развитии сотрудничества России с Латинской Америкой лежит в русле проведения комплексного подхода в осуществлении взаимодействия. При этом необходимо исходить из современного, складывающегося

в настоящее время во многом неожиданно динамично, нового мирового политического контекста, учета очевидного обращения США к реанимации «доктрины Монро», а также возрастания экономического «фактора Китая» в Латинской Америке. Это в полной мере ставит перед отечественными структурами и компаниями задачу обращения к новым формам экономической практики и дипломатии, выходящей за рамки сложившихся у нас традиционных решений и действий.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Данный регион включает страны Латинской Америки и Карибского бассейна (всего 51 страна и территория).

² База данных МВФ. World Economic Outlook, April 2026. – URL: <https://data.imf.org/>

³ База данных МВФ. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) – URL: <http://data.imf.org/CDIS>

⁴ Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA – федеральный закон США, налагающий дополнительные санкции на Иран, КНДР и Россию (подписан 2 августа 2017 г.). – URL: <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/countering-americas-adversaries-through-sanctions-act-related-sanctions>

⁵ В документе зафиксировано, что «после многих лет запущенности США вновь провозгласят и начнут проводить в жизнь доктрину Монро, чтобы восстановить американское превосходство в Западном полушарии, защитить нашу родину и обеспечить доступ к ключевым точкам по всему региону». Также заявлено, что «конкуренты за пределами Западного полушария не должны иметь возможности размещать силы или другие угрожающие средства, а также владеть или контролировать стратегически важные активы в Западном полушарии». National Security Strategy the United States of America, November 2025. – URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/12/2025-National-Security-Strategy.pdf>

⁶ База данных Центра международной торговли. – URL: <http://www.trademap.org/>

⁷ Бразилия – крупнейшая экономика в регионе ЛАКБ – сохраняет в течение последних пятнадцати лет позиции ведущего торгово-экономического партнера России в этой части света. Во внешней торговле России Бразилия переместилась с 38-го места в 2000 г. на 11-е место в настоящее время. Для России Бразилия является важнейшим рынком сбыта основных минеральных удобрений, в значительных объемах экспортируются нефтепродукты, полуфабрикаты из нелегированной стали, пшеница. В свою очередь, Бразилия выступает главным поставщиком в Россию мяса (крупного рогатого скота, птицы, свинины), кофе, соя-бобов, арахиса, табачного сырья. На фоне динамичного развития взаимной торговли в 2024 г. Россия вошла в первую десятку торговых партнеров Бразилии, заняв 8-е место в общем товарообороте и 5-е место в импорте страны. Двустороннее инвестиционное и проектное сотрудничество России и Бразилии продолжает расширяться и охватывает новые сферы. Официальные данные о взаимных инвестициях очень малы или носят закрытый характер. Вместе с тем, по экспертной оценке, распространенной в СМИ, накопленные прямые российские инвестиции в Бразилию достигают порядка 1,5 млрд долл.



Основные сферы вложений – геологоразведка, металлургия, производство удобрений, фармацевтика (в Бразилии локализовано производство вакцины «Спутник V»), инфраструктура (портовая, сбытовая). Развивается сотрудничество в атомной отрасли (поставки урана и услуг по его конверсии для бразильской АЭС «Ангра», изотопов для производства радиофармпрепаратов), в космической сфере (в Бразилии размещены станции глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС), в области информационных технологий.

ИСТОЧНИКИ:

База данных МВФ. World Economic Outlook, April 2026. @@ База данных МВФ. World Economic Outlook, April 2026.– URL: <https://data.imf.org/>

База данных МВФ. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) @@ Baza danny'x MVF. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) – URL: <http://data.imf.org/CDIS>

База данных ФТС России. @@ Baza danny'x FTS Rossii. – URL: <http://customs.gov.ru/>

База данных Центра международной торговли. @@ Baza danny'x Centra mezhdunarodnoj trgovli. – URL: <http://www.trademap.org/>

Мягков В.Ю. Деловое страноведение. Часть 1. Особенности хозяйственного развития и внешнеэкономической практики ведущих партнеров России по торгово-экономическому сотрудничеству на современном этапе. – М.: Монография/ВАВТ 2015. – 186 с.@@ Myagkov V.Yu. Delovoe stranovedenie. Chast' 1. Osobennosti khozyajstvennogo razvitiya i vneshnee`konomicheskoy praktiki vedushhix partnerov Rossii po torгово-e`konomicheskomu sotrudnichestvu na sovremennom e`tape. – М.: Monografiya/VAVT 2015. – 186 s.

Новые тренды в экономической глобализации / под ред. А.С. Булатова, Н.В. Галищевой, М.А. Максаковой. – М.: Аспект пресс, 2023. – 505 с.@@ Novy'e trendy' v e`konomicheskoy globalizacii / pod red. A.S. Bulatova, N.V. Galishhevoj, M.A. Maksakovoj. – М.: Aspekt press, 2023. – 505 s.

Спартак А.Н. Оценка несырьевого экспортного потенциала России в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. №12. С. 30-44.@@ Spartak A.N. Ocenka nesy`r`evogo e`kspornogo potenciala Rossii v usloviyah sankcij // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2022. №12. S. 30-44.

Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA. – URL: <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/countering-americas-adversaries-through-sanctions-act-related-sanctions>

National Security Strategy the United States of America, November 2025. – URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/12/2025-National-Security-Strategy.pdf>

