

В.М.Кокорев

Перспективы развития российско-аргентинских торгово-экономических связей

В статье рассматриваются различные формы и направления российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества. По мнению автора, построение отношений стратегического партнерства между Россией и Аргентиной возможно на основе перехода от простой торговли товарами к совместным инвестиционным проектам в таких областях, как электроэнергетика; добыча, транспортировка и переработка нефти и газа; разработка месторождений твердых полезных ископаемых; создание совместных сборочных производств; модернизация и строительство железных дорог.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инвестиционное сотрудничество, поддержка экспорта, малые предприятия.

Состояние торгово-экономических отношений России и Аргентины во многом определяется многолетним и значительным превышением аргентинского экспорта над российским, а также преобладанием во взаимной торговле сырьевых товаров и товаров с низкой долей добавленной стоимости. В период с 2000 по 2012 г. отрицательное сальдо в торговле России с Аргентиной возросло, по данным ФТС России, в 19 раз и превысило 950 млн долл. (см. таблицу 1). Очевидно, что такая модель российско-аргентинского торгово-экономического взаимодействия не соответствует нашим возможностям и интересам.

В поздравительном послании Президента Российской Федерации В.В.Путина, которое он направил в декабре 2007 г. Президенту Аргентинской Республики Кристине Фернандес де Кишнер по случаю ее вступления в должность, отмечалось: «Особое значение мы придаем реализации совместных проектов в таких областях, как космос, атомная энергетика, телекоммуникации, топливно-энергетический комплекс, транспорт. Готовы к более активному взаимодействию в инвестиционной сфере»¹. Значительным шагом в этом направлении стало подписание в сентябре 2009 г. министрами иностранных дел обеих стран Плана действий по построению отношений стратегического партнерства между Российской Федерацией и Аргентинской Республикой².

Виктор Михайлович Кокорев — в 2002—2011 гг. — торговый представитель Российской Федерации в Аргентинской Республике (kokorev.n.v@mail.ru).

Т а б л и ц а 1

ТОВАРООБОРОТ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АРГЕНТИНОЙ (млн долл.)

	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Товарооборот	122,6	691,7	1384,2	1976,7	1349,1	1123,1	1872,6	1571,2
Экспорт	36,5	71,7	259,2	740,2	203,2	209,6	806,0	307,0
Импорт	86,1	620,0	1125,0	1236,5	1145,9	913,5	1066,6	1264,2
Сальдо	-49,6	-548,3	-865,8	-496,3	-942,7	-703,9	-260,6	-957,2

Источник: данные ФТС России.

Важный импульс развитию российско-аргентинских отношений придал визит в Аргентину в апреле 2010 г. Президента Российской Федерации Д.А.Медведева, когда были подписаны межведомственные соглашения и меморандумы, реализация которых позволит, как ожидается, существенно продвинуться по целому ряду направлений двустороннего торгово-экономического сотрудничества³.

Одним из возможных объектов такого сотрудничества является *строительство в Аргентине атомной станции*⁴. Основы российско-аргентинского взаимодействия в атомной энергетике были заложены в октябре 1990 г. подписанием межправительственного соглашения между СССР и Аргентиной о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии. Однако в течение длительного времени предметных переговоров о практической реализации положений упомянутого соглашения не велось. Толчком к таким переговорам послужила проблема нехватки электроэнергии, с которой Аргентина столкнулась во второй половине «нулевых» годов. В этих условиях руководством страны было принято решение о завершении строительства третьей аргентинской АЭС «Атуча-2» и о строительстве АЭС «Атуча-3» с привлечением иностранных инвестиций, технологий и компаний.

В апреле 2010 г. между российской госкорпорацией «Росатом» и аргентинским министерством федерального планирования, государственных инвестиций и услуг было подписано Соглашение о направлениях двустороннего взаимодействия в области мирного использования атомной энергии⁵. В соглашении, в частности, подтверждена готовность «Росатома» к совместным работам по проектированию и строительству в Аргентине атомных энергоблоков на основе реакторов типа ВВЭР*, а также к поставкам топлива; предусмотрена возможность локализации на аргентинской территории различных элементов ядерного топливного цикла и широкого вовлечения аргентинской промышленности в реализацию этих проектов. В

* Реакторы типа ВВЭР — водо-водяные энергетические реакторы, работающие на обогащенном уране и имеющие два контура: первый — для выработки пара, который приводит в действие турбины; второй — для охлаждения отработанного пара с помощью воды.

конце того же года «Росатом» был включен аргентинской стороной в число участников тендера на сооружение третьего блока АЭС «Атуча», а в мае 2011 г. российская госкорпорация прошла предквалификацию для участия в торгах, по итогам которых будет определен поставщик оборудования для этой станции⁶.

В области *традиционной энергетики* сохраняются перспективы участия ОАО «Силовые машины» в строительстве ГЭС «Лос Бланкос-1» (324 мВт) и «Лос Бланкос-2» (162 мВт), а также в модернизации ГЭС «Сальто Гранде» (1932 мВт). К перспективным проектам российско-аргентинского сотрудничества в области гидроэнергетики следует отнести сооружение ГЭС «Нестор Киршнер» (1140 мВт) и ГЭС «Губернатор Хорхе Сеперник» (600 мВт). ОАО «Силовые машины» совместно с ООО «Интер РАО-Экспорт» (дочерняя компания ОАО «Интер РАО ЕЭС») и «Корпорацией Америка» намерено принять участие в торгах на строительство этих гидростанций⁷.

Существует вероятность того, что на аргентинском рынке строительства гидроэнергетических объектов может появиться еще одна российская компания — ОАО «Русгидро», которая заинтересована в строительстве приливной электростанции. В качестве первого шага в этом направлении компания подписала в мае 2011 г. меморандум о взаимопонимании с аргентинской государственной компанией «Enersa». Кроме того, ОАО «РусГидро», в консорциуме с ОАО «Интер РАО ЕЭС» и Внешэкономбанком намерено принять участие в сооружении ГЭС «Баранкоса», ориентировочная стоимость которой составляет порядка 5 млрд долл. Следует также отметить, что в ходе десятого заседания российско-аргентинской МПК по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (ноябрь 2012 г.) аргентинская государственная энергетическая компания «Enersa» предложила ОАО «РусГидро» рассмотреть возможность участия в сооружении ГЭС «Мичигуау» на реке Лимай и ГЭС «Каса-де-Пьедра» на реке Колорадо⁸.

Проектом многонационального сотрудничества (Аргентина, Парагвай, Бразилия, Россия) может стать ГЭС «Корпус» (3000 мВт), сооружение которой планируется на границе Аргентины и Парагвая.

Имеются хорошие возможности для двустороннего сотрудничества *в области добычи нефти и газа*. Первой российской компанией, которая предприняла попытку выйти на этот рынок, была «Зарубежнефть». В 2007 г. она подписала с компанией «Enersa». Меморандум о сотрудничестве в разведке и освоении месторождений нефти на аргентинском морском шельфе, который создавал юридическую основу для последующего заключения прямого контракта, т.е. без проведения торгов. Однако в связи с серией коррупционных скандалов в высших эшелонах аргентинской исполнительной власти руководством компании «Enersa» было принято решение об отказе от практики подписания прямых контрактов, несмотря на имевшееся соглашение. Нарушение имеющихся договоренностей, с одной стороны, и неоднозначные результаты анализов материалов предыдущих изысканий, выполненных североамериканской компанией на тех участках морского шельфа, которые предполагалось передать для работы российской компании, — с другой послужили причиной отказа ОАО «Зарубежнефть» от участия в тендере на разведку и освоение нефтяных месторождений⁹.

Тем не менее интерес со стороны российских компаний к работе в Аргентине в нефтегазовой области сохраняется. Так, ОАО «Газпром» заинтере-

ресовано в сотрудничестве с аргентинской компанией «Enersa» в области разведки и добычи газа как в Аргентине, так и в третьих странах, поставке сжиженного природного газа (СПГ) на аргентинские терминалы, а также в модернизации и развитии аргентинской газовой инфраструктуры. Аргентинская сторона, в свою очередь, заинтересована в привлечении ОАО «Газпром» к добыче сланцевого газа на своей территории, участию в торгах на разведку и добычу газа на шельфе страны, совместному участию в газовых проектах в третьих странах (Уругвай, Боливия), а также в закупках российского СПГ, потребность в котором составляет порядка 20 млн т ежегодно.

Ведутся переговоры между ОАО «Роснефть» и аргентинской нефтяной компанией «Yacimientos Petrolíferos Fiscales» (YPF) о создании совместного предприятия в области разведки и разработки месторождений углеводородов¹⁰. В случае достижения договоренности эта нефтедобывающая компания станет крупнейшей в Аргентине.

Перспективы российского участия в *модернизации и строительстве объектов аргентинской железнодорожной инфраструктуры* связаны с реализацией достигнутых в апреле 2011 г. договоренностей между ОАО «РЖД» и Госсекретариатом по транспорту Аргентины, предусматривающих комплексную реконструкцию участка «Рети́ро (Буэнос-Айрес) — Пилар» (56 км) железнодорожной линии Сан-Мартин, а также поставку дизельных поездов и рельсов. При этом аргентинская сторона выдвигает в качестве одного из условий такого сотрудничества предоставление льготного кредитования российской компанией, покрывающего не менее 85% стоимости контрактов¹¹.

ОАО «РЖД» также проявляет интерес к сотрудничеству с аргентинско-чилийской «Корпорацией Америка» в сооружении трансандинской железнодорожной магистрали, которая соединит Буэнос-Айрес с чилийским портом Вальпараисо. Однако реализация этого проекта связана со строительством железнодорожного туннеля сквозь Анды, что делает его технически сложным и высоко затратным.

Существует еще один проект в области трансандинского железнодорожного строительства, который мог бы стать предметом для самого пристального рассмотрения со стороны российских компаний. Речь идет о сооружении железнодорожной магистрали, которая свяжет морские порты Баия-Бланка (Аргентина) и Консепсьон (Чили). Для этого необходимо дополнительно проложить 222 км железнодорожных путей в высокогорной местности (до 3800 м), из которых 170 км находятся на аргентинской территории. Но и в этом случае от российского концессионера потребуется значительное финансовое участие.

Российская сторона заинтересована в возобновлении *сотрудничества с Аргентиной в области рыболовства*, так как в Юго-Западной Атлантике в зоне Аргентины и в водах Антарктики имеются огромные запасы кальмара и криля — до 4,5 млн т¹². Однако все усилия российской стороны по возобновлению сотрудничества с Аргентиной в этой области пока не дали положительных результатов, так как аргентинское руководство проводит политику, направленную на максимальное ограничение присутствия иностранных судов в своей исключительной экономической зоне. Аргентинцы рассматривают лишь возможность подписания рамочного межведомственного соглашения, которое включало бы в себя, главным образом, вопросы научно-практического взаимодействия в области рыболовства.

Нетарифные барьеры, существующие в Аргентине, являются главным препятствием для продвижения на рынок этой страны *российской авиационной техники*, используемой для гражданских нужд. Основная причина — требование, выдвигаемое аргентинским Национальным управлением по летной годности, об обязательном наличии у российских самолетов и вертолетов североамериканского или западноевропейского сертификата летной годности (российский сертификат для рассмотрения аргентинской стороной не принимается). Еще одной причиной является традиционная ориентация Аргентины на закупку самолетов и вертолетов, произведенных, как правило, в США. При этом лоббированием интересов североамериканских авиастроителей занимается даже профсоюз аргентинских пилотов, который, по некоторым данным, спонсируется компанией «Boing». Несмотря на это, перспективы экспорта в Аргентину российских гражданских самолетов и вертолетов сохраняются и связаны они, в первую очередь, с самолетами семейства АН (АН-148, АН-158, АН-168) и с вертолетами семейства «Миль» и «Камов».

Определенным прорывом для двустороннего сотрудничества в этой области стало подписание в июне 2007 г. Меморандума о взаимопонимании в области летной годности между Межгосударственным авиационным комитетом и Национальным управлением по летной годности Аргентины, который заложил правовую основу для продвижения на аргентинский рынок российской гражданской авиационной техники, не имеющей североамериканского или европейского сертификата¹³.

Перспективным направлением российско-аргентинского сотрудничества в этой области может стать создание в Аргентине совместного предприятия по сборке авиационной техники. В середине «нулевых» годов такая возможность обсуждалась ОАО «Вертолеты России» с государственным предприятием «Fábrica argentina de aviones», однако в связи с выходом на аргентинский рынок китайских и итальянских производителей авиационной техники этот проект не получил развития.

Юридической основой российско-аргентинского *сотрудничества в области космоса* является межправительственное Соглашение о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях от 25 октября 1990 г. Во второй половине «нулевых» годов ГК «Роскосмос» обсуждало с Национальной комиссией по космической деятельности Аргентины направления возможного сотрудничества в этой области, включая совместное проектирование аппаратов дистанционного зондирования Земли, вывод на околоземную орбиту при помощи российских ракетносителей аргентинских спутников, размещение в Аргентине станции мониторинга и коррекции системы ГЛОНАСС и другие. В апреле 2010 г. подписан Меморандум о взаимопонимании между Федеральным космическим агентством и Национальной комиссией по космической деятельности Аргентины по вопросу сотрудничества в области использования и развития российской глобальной навигационной спутниковой системы. Идут переговоры о подписании нового Соглашения между правительствами Российской Федерации и Аргентинской Республики о сотрудничестве в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях, а также межведомственного соглашения по установке наземной станции ГЛОНАСС в Аргентине¹⁴.

Аргентина — это перспективный и достаточно емкий рынок для сбыта российских автомобилей. Однако, с учетом проводимой аргентинскими властями протекционистской политики, наиболее адекватной формой продвижения российской автомобильной продукции на рынок этой страны следует считать *создание совместных сборочных производств* на основе использования как российских, так и аргентинских комплектующих. По данным российского торгового представительства в Аргентине, к такой форме сотрудничества проявляет интерес целый ряд аргентинских компаний, готовых взять на себя проведение маркетинговых исследований рынка; участвовать в создании СП стоимостью земельного участка, производственных корпусов и технологического оборудования, производимого в стране. При этом все аргентинские компании, заинтересованные в таком сотрудничестве, исходят из того, что финансирование совместного проекта и решение всех вопросов, связанных с организацией сборочного производства, должна взять на себя российская компания. Такой подход соответствует существующей в стране практике, когда иностранные автосборочные компании создают в Аргентине предприятия с привлечением собственных или заемных инвестиций¹⁵.

К наиболее перспективным российским автомобилям, которые могли бы пользоваться спросом в Аргентине, относятся такие как «КАМАЗ» (прежде всего модели, предназначенные для перевозки сыпучих грузов), «ГАЗ» (модель «Газель») и «ВАЗ» (модель «Шевроле-Нива»).

Что касается экспорта в Аргентину готовой продукции российского автопрома, то это возможно лишь при условии конкурентных цен (примерно на 10—15% ниже, чем цены на автомобили подобного класса, имеющиеся на рынке), предоставления льготных кредитов (низкая процентная ставка на срок не менее пяти лет), организации центров технического обслуживания и склада запасных частей.

Хорошие перспективы на аргентинском рынке имеются у продукции ОАО «Ростсельмаш», которое в середине «нулевых» годов изучало возможность создания в Аргентине совместного предприятия по сборке комбайнов, оборудованных аргентинской жаткой и некоторыми другими комплектующими. Потенциальными партнерами российской компании в организации сборочного производства были готовы стать аргентинские фирмы «Rauni» и «Maisco», однако этот проект не был реализован из-за отказа от сотрудничества российской компании.

Следует подчеркнуть, что организация в Аргентине сборочного производства российской техники с использованием как российских, так и аргентинских комплектующих позволит, при определенных условиях, поставлять ее и в другие страны — члены Общего рынка стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur). Для этого необходимо, чтобы доля аргентинского компонента, который включает стоимость использованных при сборке комплектующих и рабочей силы, составляла не менее 50% от стоимости готовой продукции. В этом случае автомобиль, комбайн или другая техника получают статус национальной аргентинской продукции и могут поставляться без уплаты импортных пошлин в страны — члены Mercosur, включая Бразилию, рынок который практически закрыт высокими нетарифными и тарифными барьерами для прямых поставок российских машин и оборудования.

Необходимо отметить, что подавляющее большинство российских производителей машинно-технической продукции, заинтересованных в поставках на внешние рынки, включая Аргентину, не готовы сотрудничать на условиях предоставления льготных кредитов или финансирования. Так, например, предприятия, входящие в состав корпорации «Ростехнологии», хотели бы продвигать свою готовую продукцию на новый для себя аргентинский рынок на обычных коммерческих условиях (ОАО «Вертолеты России», ОАО «ВО «Технопромэкспорт», ОАО «НПО «Сатурн», ОАО «КАМАЗ» и др.), участвовать в реализации инвестиционных проектов на условиях технического содействия или «под ключ» (ГП «ВО «Тяжпромэкспорт»), создавать совместные предприятия при условии их полного финансирования аргентинскими партнерами (ОАО «Химпром»), а также готовы предложить аргентинской стороне имеющиеся технологии на коммерческих условиях (ОАО «РТ-Биотехпром»).

Становится очевидным, что, совпадая в стремлении к взаимовыгодному сотрудничеству, российские экспортеры и аргентинские импортеры машинно-технической продукции по-разному подходят к формам и условиям такого сотрудничества. Исходя из предпосылки о том, что современный мировой рынок товаров с высокой долей добавленной стоимости в подавляющем большинстве случаев следует рассматривать как рынок, на котором условия определяет покупатель, можно говорить о необходимости изменения парадигмы российского экспорта, а именно: не ограничиваться поиском рынков сбыта под имеющиеся товары, а изменять характеристики товаров и условия их продаж в соответствии с требованиями рынка отдельно взятой страны-импортера.

В торгово-экономических отношениях между Россией и Аргентиной пока не удалось раскрыть потенциала такой формы взаимодействия, как *сотрудничество между субъектами Российской Федерации и провинциями Аргентины*. В начале 90-х годов, когда субъекты РФ с принятием Указа Президента Российской Федерации от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР»¹⁶ получили право на самостоятельное ведение внешнеэкономической деятельности, начался процесс их активного выхода на международную арену, включая страны латиноамериканского региона. Аргентина по многим причинам не могла не привлекать к себе внимание российских губернаторов, имевших в тот период неясное представление о возможных направлениях и формах торгово-экономического сотрудничества с аргентинскими провинциями. Именно тогда широко распространился так называемый деловой туризм, когда официальные делегации субъектов РФ посещали, в частности Аргентину, для того, чтобы установить прямые контакты с руководителями провинций, а также познакомиться с достопримечательностями и природой этой страны. Формальным обоснованием для таких поездок было подписание «рамочных» соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве, которые носили самый общий характер. Подобные соглашения с аргентинскими провинциями подписали Уральский регион (с провинцией Кордоба в июне 1993 г.), Московский регион (с провинцией Буэнос-Айрес в июле 1994 г.), Курская область (с провинцией Кордоба в мае 1997 г.), Челябинская область (с провинцией Сальта в декабре 1999 г.), Орловская область (с провинциями Буэнос-Айрес в мае 2000 г. и Сан-Хуан в мае 2006 г.). Перм-

ская область (с провинцией Санта-Фе в мае 2000 г.) и Ставропольский край (с провинцией Мисьонес в сентябре 2001 г.)¹⁷.

В качестве одной из перспективных форм сотрудничества между субъектами Российской Федерации и провинциями Аргентины рассматривались взаимоувязанные экспортно-импортные операции. При этом предполагалось, что стоимостные объемы экспортных и импортных поставок будут примерно равными. Основной проблемой, с которой пришлось столкнуться в ходе практической реализации подобных операций, являлся поиск в российском регионе компании, заинтересованной в импорте продукции аргентинской провинции. Практика показывает, что с аргентинской стороны импортерами, как правило, являются структуры, заинтересованные в приобретении для нужд провинции российской машинно-технической продукции (например, дорожно-строительной техники), в то время как власти субъектов РФ не занимаются импортом промышленной продукции сельскохозяйственного происхождения, которую предлагают к поставке аргентинские провинции. В том случае, если импортера не удастся найти в пределах российского региона, подписавшего соглашение о сотрудничестве с аргентинской провинцией, то поиск распространяется на других субъектов РФ и к нему, как правило, подключаются аргентинские производители, заинтересованные в экспорте своей продукции. Подобная схема взаимоувязанных экспортно-импортных операций, несмотря на казалось бы очевидную взаимовыгодную основу, труднореализуема, а в ряде случаев — приводит к потерям поставщиков как аргентинских, так и российских, которые сталкиваются с недобросовестными партнерами.

Первый подобный опыт был получен, когда на основе Соглашения между правительством Челябинской области и правительством провинции Сальта от 13 декабря 1999 г. был подписан контракт на поставку в аргентинскую провинцию 20 грейдеров, произведенных челябинским заводом дорожно-строительных машин. Этот контракт руководство аргентинской провинции увязывало с поставками в Челябинскую область провинциальных товаров таких как табак и вино. Однако торговая фирма челябинского завода заключила контракт только на закупку незначительного количества вина и отказалась от импорта табака. В этих условиях аргентинцы, стремясь сбалансировать по стоимости поставки и закупки, самостоятельно предприняли поиск компании-импортера табака за пределами Челябинской области. В результате этих поисков кооператив «Копротаб» из провинции Сальта поставил московскому АО «Союзтабакпром» табак на общую сумму 782 тыс. долл., оплату за который он так и не получил¹⁸.

Несмотря на этот негативный опыт попытки «запуска» механизма российско-аргентинского межрегионального сотрудничества на основе взаимоувязанных экспортно-импортных операций продолжались и дальше. Так, в мае 2006 г. между администрацией Орловской области и правительством провинции Сан-Хуан был подписан Протокол о торгово-экономическом сотрудничестве, предусматривающий взаимоувязанные поставки российской дорожно-строительной техники и аргентинской винной продукции¹⁹. На основании этого протокола в декабре 2006 г. провинция Сан-Хуан приняла законодательный акт, разрешающий правительству провинции приобрести восемь российских грейдеров на сумму 1,7 млн долл. без

проведения торгов, но в увязке с поставкой в Россию вина на ту же сумму. Однако также как и в первом случае правительство российского субъекта Федерации, на территории которого расположен завод по производству дорожно-строительных машин, не смогло обеспечить закупку аргентинской винной продукции. Поиском российской компании, заинтересованной в покупке аргентинского вина, занялась посредническая аргентинская фирма, которой потребовалось для этого больше года. Когда эта проблема была решена – возникла другая: за этот период цены на грейдеры, выпускаемые Орловским заводом дорожно-строительных машин, в приобретении которых была заинтересована аргентинская провинция, выросли в 1,5 раза. В результате контракты подписаны не были, так как правительство провинции Сан-Хуан могло закупить в России только определенное количество грейдеров (восемь единиц) и на определенную сумму (1,7 млн долл.).

Предпринятые попытки установления сотрудничества между российскими субъектами Федерации и аргентинскими провинциями, в том числе на основе взаимоувязанных экспортно-импортных операций, позволяют сделать некоторые выводы:

- для того, чтобы межрегиональное сотрудничество было взаимовыгодным, необходимо, чтобы каждый из участников этого процесса мог обеспечить не только экспорт продукции своего региона, но и импорт продукции своего партнера;

- с аргентинской стороны закупка российской машинно-технической продукции, как правило, осуществляется за счет средств бюджета провинции, так как российские грейдеры и другие дорожно-строительные машины необходимы для строительства провинциальной транспортной инфраструктуры. Российский же субъект Федерации не может напрямую закупить продукцию аргентинских провинций (табак, вино и др.), так как в его бюджете такие расходы, как правило, не предусмотрены. Поэтому к поиску потенциальных российских импортеров аргентинских товаров подключились как российские, так и аргентинские посреднические структуры, участие которых отражалось на цене импортируемых товаров. При этом поиск российских импортеров выходил за пределы территории субъекта Российской Федерации, заинтересованного в экспорте продукции в аргентинскую провинцию в рамках подписанных соглашений;

- механизм взаимоувязанных экспортно-импортных операций может быть задействован для развития межрегионального российско-аргентинского сотрудничества при условии создания в российских субъектах Федерации специализированных структур (агентств, некоммерческих фондов и др.), нацеленных на содействие развитию экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости, в том числе в увязке с импортом.

Наработки Торгпредства России в Аргентине и российских участников внешнеэкономической деятельности, заинтересованных в работе на аргентинском рынке, позволяют определить наиболее перспективные формы и направления экономического сотрудничества (помимо традиционной торговли) с аргентинскими провинциями на кратко- и среднесрочные перспективы (см. таблицу 2).

Все перечисленные направления экономического сотрудничества предполагают, что российский участник совместного предприятия возьмет на себя решение вопросов, связанных с обеспечением финансирования проектов.

В сфере инноваций к перспективным направлениям двустороннего сотрудничества можно отнести:

- телекоммуникации и информационные технологии, а также разработка прикладного программного обеспечения;
- проектирование атомных реакторов и разработка материалов для ядерной промышленности;
- нанотехнологии и производство конструкционных материалов с заданными свойствами;
- здравоохранение (производство и использование радиоизотопов);
- возобновляемые источники энергии.

К перспективным направлениям российско-аргентинского сотрудничества также относится организация в России совместных производств по сборке зерноуборочных комбайнов, комплексов для прямого посева и другой сельскохозяйственной техники, а также поставка в Россию крупного рогатого скота (КРС) или оплодотворенной спермы КРС для улучшения пород и увеличения поголовья животных.

Перспективы российского экспорта промышленной, в первую очередь машинно-технической, продукции в Аргентину и другие страны Латинской Америки напрямую связаны с необходимостью повышения уровня *конкурентоспособности* этой продукции. Традиционно принято считать, что российские машины и оборудование, как правило, уступают западным аналогам по таким показателям, как экологичность, комфортабельность и некоторым другим, но в тоже время превосходят их по надежности, простоте управления, а самое главное — по цене. Однако эти представления соответствуют в большей степени советскому, чем постсоветскому периоду. Имидж российской машинно-технической продукции в Аргентине в значительной степени был испорчен в 90-е годы прошлого века, когда Россию захлестнули товарообменные взаиморасчеты между предприятиями. В этот период в Аргентину и другие страны региона из России стала поставляться практически по демпинговым ценам машинно-техническая продукция, в том числе автомобили (КАМАЗ, «Лада» и другие) и дорожно-строительная техника (грейдеры, бульдозеры, экскаваторы и т.д.), которыми российские производители рассчитывались со своими смежниками. Проблема заключалась в том, что эти поставки не сопровождались необходимым техническим обслуживанием и запасными частями. Поэтому, когда в ходе эксплуатации техника не проходила необходимого технического обслуживания и выходила из строя, то все попытки аргентинских покупателей получить запасные части от российских компаний-производителей были безрезультатны. Стандартный ответ, как правило, сводился к рекомендации обращаться к фирме, у которой эта техника была приобретена. В результате все купленные по такой схеме машины и оборудование вышли из строя, а у определенной части аргентинских предпринимательских кругов сложилось устойчивое негативное отношение к российской продукции. С учетом этого опыта российским экспортерам машинно-технической продукции, заинтересованным в выходе на рынки латиноамериканских стран, включая аргентинский, следует исходить из того, что такие поставки обязательно должны сопровождаться организацией ремонтно-технической базы и склада запасных частей. Кроме того, следует принимать во внимание требование ар-

Т а б л и ц а 2

Провинция	Формы и направления сотрудничества
Буэнос-Айрес	Совместная сборка автомобилей; борьба с наводнениями и подтоплениями; мясопереработка
Кордоба	Совместная сборка автомобилей и зерноуборочных комбайнов; поставка троллейбусов
Санта-Фе	Разведение крупного рогатого скота; мясопереработка
Корьентес	Разведение крупного рогатого скота; мясопереработка
Мендоса	Комплексная ракетная противорадовая защита агропромышленных зон; поставка троллейбусов и организация новых троллейбусных линий; поставка дорожно-строительной техники в увязке с закупкой провинциальных товаров (вино, фрукты, овощи и др.)
Сан-Хуан	Поставка дорожно-строительной техники в увязке с закупкой провинциальных товаров (вино, фрукты, сухофрукты и др.); разведка и разработка месторождений редкоземельных, цветных и драгоценных металлов на условии концессии
Сальта	Поставка дорожно-строительной техники в увязке с закупкой провинциальных товаров (вино, табак, фрукты и др.); разведка и разработка месторождений нефти и газа на концессионной основе; разведка и разработка месторождений редкоземельных, цветных и драгоценных металлов.
Жужуй	Поставка противорадовых ракет; поставка дорожно-строительной техники в увязке с закупкой провинциальных товаров (табак, фрукты и др.)
Ла-Риоха	Сборка грузовых автомобилей и дорожно-строительной техники
Ла-Пампа	Сборка грузовых автомобилей; разведение крупного рогатого скота; мясопереработка
Огненная Земля	Разведка и добыча нефти и газа; сборка автомобилей и другой продукции с высокой долей добавленной стоимости
Санта-Крус	Разведка и добыча нефти и газа
Неукен	Разведка и добыча нефти и газа
Санта-Луис	Совместная сборка дорожно-строительной техники; организация ремонтной базы для российской дорожно-строительной техники

гентинского законодательства, в соответствии с которым цены на импортируемые товары, включая машины и оборудование, должны быть на 5% ниже аргентинских аналогов, если таковые имеются.

Важным фактором, который оказывает самое прямое влияние на экспорт в Аргентину продукции с высокой долей добавленной стоимости, является отсутствие реальной поддержки российским экспортерам машинно-технической продукции со стороны государства, что ставит их в заведомо проигрышное положение по отношению к основным конкурентам, в том числе *по условиям платежа за предлагаемое к поставке оборудование*. Если западные компании предлагают связанный льготный кредит под поставки машин и оборудования, как правило, на срок до 10—12 лет, то российские поставщики зачастую выдвигают требование о 100-процентной предоплате или об открытии безотзывного аккредитива на всю стоимость контракта. В лучшем случае они дают кредит на 180 дней со дня отгрузки, так как в соответствии с российским законодательством экспортная выручка должна поступить в Россию в течение этого периода. При этом во внимание не принимается то обстоятельство, что только морская перевозка из России в Латинскую Америку занимает до 45 дней, а кроме того необходимо время для «растаможки» оборудования, его транспортировки по стране, проведения предпродажной подготовки и т.д.

В этой связи полезно вспомнить, что в советский период существовала практика подписания с развивающимися странами соглашений о поставках машин и оборудования, которые предусматривали рассрочку платежа и льготную процентную ставку. В феврале 1974 г. такое соглашение было подписано между СССР и Аргентиной²⁰. Оно предусматривало предоставление рассрочки платежа на срок до десяти лет с даты поставки машин и оборудования или с даты выполнения проектно-изыскательских и монтажных работ из 4,5% годовых по контрактам с аргентинскими государственными организациями и из 5% годовых по контрактам с другими аргентинскими организациями и фирмами. Рассрочка платежа предоставлялась на 85% от общей суммы контракта, а 15% должно быть выплачено в виде аванса. При этом советские внешнеторговые организации брали на себя обязательства использовать выручку от экспорта в Аргентину машин, оборудования и услуг на закупку на нормальных коммерческих условиях аргентинских товаров, в том числе 30% готовых изделий и полуфабрикатов.

Поскольку без кредитной поддержки экспортеров машинно-технической продукции со стороны государства трудно ожидать позитивных изменений в структуре российского экспорта, можно было бы вернуться к практике подписания соглашений о поставках машин и оборудования, внося в них изменения, соответствующие современным российским реалиям.

Объективности ради следует признать, что отдельные робкие попытки поддержать российский экспорт промышленной продукции государством предпринимались. Так, в бюджете 2004 г. впервые в «нулевые» годы были предусмотрены госгарантии по экспортным кредитам, однако условия предоставления этих средств настолько забюрократизированы, что они оказались невостребованы. В силу упомянутых бюрократических сложностей, а также ряда трудновыполнимых условий получения этих средств (например, требование о предоставлении компанией-импортером гарантий платежа по кредиту от правительства своей страны) ассигнова-

ния по госгарантиям лишь в незначительной степени выбирались российскими экспортерами.

Еще одним шагом в этом направлении было создание Агентства по страхованию кредитов и инвестиций, образованному в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2011 г. № 964, однако без доступных для большинства российских экспортеров машинно-технической продукции и льготных кредитов сам факт существования такой организации вряд ли способен позитивно повлиять на ситуацию, сложившуюся в российском экспорте²¹.

В основе преобладающего во внешнеэкономическом блоке российской исполнительной власти отношения к внешней торговле как ко вторичной отрасли народного хозяйства лежат однобоко-фискальный подход к внешнеэкономической деятельности, а также отсутствие поэтапно проработанной стратегии развития отрасли, в которой были бы не только намечены долгосрочные и поэтому труднопроверяемые из-за своей временной отдаленности перспективы, но и определены пути и средства достижения этих показателей, а также степень ответственности министерств и ведомств за промежуточные краткосрочные и среднесрочные результаты. Жертвой подобного подхода стал целый ряд инициатив, направленных на рост объемов и диверсификацию российского экспорта, включая предложение о *вступлении России в Межамериканский банк развития* (МАБР), при финансовом участии которого в Латинской Америке ежегодно сооружаются объекты и осуществляются поставки машин и оборудования на сумму в несколько миллиардов долларов.

В начале «нулевых» годов Институт Латинской Америки РАН глубоко исследовал этот вопрос и пришел к выводу о том, что «вступление РФ в МАБР способно при весьма незначительном объеме первоначальных затрат принести существенный экономический эффект в среднесрочной и долгосрочной перспективе и обеспечить достаточно быструю отдачу вложенных средств». В исследовании также отмечалось, что членство России в МАБР «стало бы важным каналом проникновения российских предприятий на латиноамериканский рынок, открыв доступ к участию в крупных инвестиционных проектах в данном регионе, позволив освоить новые механизмы международного сотрудничества». Кроме того, оно «расширит возможности создания надежной базы для установления стабильных торгово-экономических отношений с 26 латиноамериканскими и карибскими странами — членами МАБР, поможет перейти от разовых торговых сделок к устойчивому и долговременному торгово-экономическому сотрудничеству».

В качестве примера, со ссылкой на опыт западноевропейских стран — внерегиональных членов МАБР, утверждалось, что «вхождение в МАБР даст серьезный мультипликативный эффект, включая:

- дополнительный импульс к освоению современной практики внешнеэкономической деятельности;
- повышение степени осведомленности о состоянии, специфике и тенденциях развития рынков стран ЛКА;
- доступ к информации о перспективных для нас инвестиционных проектах, разрабатываемых в МАБР, и условиях их реализации;

— развитие более тесных контактов с предпринимательскими кругами стран ЛКА и расширение рамок делового маневра, включая возможности вхождения в консорциумы и союзы с латиноамериканскими партнерами и фирмами третьих стран по участию в тендерах;

— использование информационных каналов МАБР для пропаганды последних разработок и научно-технического потенциала наших предприятий, проектно-конструкторских и исследовательских организаций;

— расширение диапазона и диверсификации сотрудничества в проектах, финансируемых из других источников (помимо МАБР)»²².

Однако, несмотря на очевидную полезность для российских экспортеров и относительно небольшой размер затрат, связанных с членством России в МАБР (до 60 млн долл.), эти предложения были отвергнуты Минфином России (в силу приоритета фискального подхода к решению подобных вопросов) и не получили ожидаемой поддержки в Минэкономразвития России. Тем не менее вопрос о вступлении России в этот региональный банк остается открытым и, по всей вероятности, будет положительно решен только после отказа от фискальной парадигмы в вопросах развития и диверсификации российского экспорта.

При анализе перспектив сотрудничества России и Аргентины нельзя не принимать во внимание процессы глобализации и экономической интеграции, в которые вовлечены латиноамериканские страны. Хотя эти процессы не носят линейного характера, и их динамика нестабильна, с большой долей вероятности можно ожидать создание в перспективе Межамериканской зоны свободной торговли и зоны свободной торговли между Mercosur и ЕС. Помимо этого следует принимать во внимание, что между Mercosur и Индией уже подписано соглашение о преференциальной торговле и ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли. Не осталась в стороне от этого процесса и КНР, которая также обсуждает с Mercosur возможности либерализации взаимной торговли. Прорабатывается вопрос о начале подобных переговоров в формате Mercosur — Южная Корея, а также Mercosur — Япония. Таким образом, в случае успешного завершения перечисленных переговорных процессов дополнительные преимущества в торговле со странами — членами Mercosur, включая Аргентину, получат компании США, Канады, стран — членов ЕС, Китая, Индии, Южной Кореи, большинство из которых являются прямыми конкурентами российских экспортеров промышленной продукции, включая машины и оборудование.

Некоторые шаги в направлении *развития торговли со странами — членами Mercosur* делаются и российской стороной. Так, во второй половине «нулевых» годов в рамках ежегодных политических консультаций представители МИД России и государств — членов Mercosur обсуждали возможности подготовки и подписания рамочного соглашения о сотрудничестве. Однако после образования в 2010 г. Таможенного союза (ТС) изменились формат и предмет переговоров: обсуждается возможность подписания Соглашения об экономическом сотрудничестве между государствами — членами ТС в рамках Евразийского экономического сообщества и государствами — участниками Южноамериканского общего рынка (Mercosur). Соглашение будет носить рамочный характер, т.к. должно способствовать развитию торгово-экономического сотрудничества путем об-

мена информацией, проведения совместных исследований, обмена визитами между предпринимателями, проведения семинаров, конференций, выставок, ярмарок и деловых встреч.

С точки зрения российских торгово-экономических интересов подписание подобного соглашения не добавит ничего нового к уже существующим двусторонним договоренностям России со странами — членами Mercosur, включая Аргентину. В месте с тем этот документ, в случае его подписания, следует рассматривать через призму взаимоотношений между двумя экономическими блоками как своеобразную точку отсчета официального диалога между ними. При этом он не дает никаких преимуществ и льгот российским, белорусским и казахским экспортерам на рынках стран — членов Mercosur и носит скорее рекомендательный, чем обязательный характер для обеих сторон. Это не означает, что подобные соглашения не нужны. Напротив они необходимы, но только как основа для подписания соглашения, предусматривающего конкретные меры по либерализации торгово-экономического сотрудничества между ТС и Mercosur. На первом этапе речь могла бы идти о соглашении об экономической взаимодополняемости с приложением перечня товаров, на которые снижаются или обнуляются ввозные таможенные пошлины. Следующим шагом на пути интеграции ТС и Mercosur должно стать подписание соглашения о свободной торговле, которое позволит российским экспортерам продукции с высокой долей добавленной стоимости получить дополнительные преимущества и льготы на рынке Аргентины и других стран — членов Mercosur.

В качестве одной из перспективных форм работы российских компаний на аргентинском рынке, которая до настоящего времени не была задействована (за редким исключением), следует рассматривать инвестирование средств с целью *приобретения аргентинских компаний или открытия филиалов российских компаний* в Аргентине. Однако при принятии таких решений следует иметь в виду, что с января 2002 г. в Аргентине действует закон № 25651 «О чрезвычайном экономическом положении», в соответствии с которым «в случае кризисных явлений, борьбы с инфляцией и с целью стабилизации внутренних цен исполнительная власть может принять временные меры по регулированию цен на энергоносители, товары повседневного спроса и базовые услуги»²³.

Можно назвать несколько отраслей аргентинской экономики, которые могли бы представить интерес для российских инвесторов.

Нефтяная промышленность. Речь могла бы идти о приобретении региональной (провинциальной) компании, работающей в этой области, что позволит российскому инвестору заниматься доразведкой и добычей нефти на территории региона (провинции) и в значительной степени быть независимым от федеральной энергетической компании «Энарса». Желательно, чтобы такая компания имела не только добывающие мощности, но также располагала бы собственным НПЗ и сетью заправочных станций.

Животноводство (разведение крупного рогатого скота). Можно рассматривать две схемы сотрудничества в этой отрасли. Первая заключается в инвестировании средств в агропромышленное предприятие полного животноводческого цикла, которое располагает собственной кормовой базой, стадом КРС, а также мощностями по производству говядины как для внутреннего, так и для внешнего рынка, включая российский. Вторая схема по-

требует значительно меньших инвестиций, так как она предполагает приобретение только мясоперерабатывающих и холодильных мощностей. Как первая, так и вторая схема имеют свои недостатки. В первом случае — это относительно большой объем инвестиций, во втором — зависимость от поставок сырья. Кроме того, в любом варианте нельзя исключать сложностей, связанных с политикой в области животноводства, проводимой аргентинским правительством, в основе которой — приоритет поставок говядины на внутренний рынок перед экспортом.

Горнодобывающая промышленность. Преимущество Аргентины перед другими странами андского региона заключается в том, что эта отрасль аргентинской промышленности является относительно молодой, недостаточно развитой и крайне заинтересованной в привлечении иностранного капитала.

Виноделие. За последние 20—30 лет аргентинское виноделие получило значительный приток иностранных инвестиций, что позволило ему выйти на мировой уровень как по количеству производимого вина, так и по его качеству. Эта ниша для иностранного капитала в аргентинской экономике занята далеко не полностью и при определенных условиях (например, снижение российских ввозных пошлин на виноградное вино) может представлять несомненный интерес для российских инвесторов.

Проблема дисбаланса в торговле России с Аргентиной существует уже много лет и носит, как представляется, объективный характер, отражая состояние российской экономики. Поэтому она может быть решена только в случае принятия комплекса мер, направленных на существенное расширение российского экспортного предложения, повышение в нем доли продукции с высокой добавленной стоимостью. Очевидно, что без серьезного изменения подходов к вопросам государственной поддержки промышленного экспорта сделать это не удастся. В мировой экономике в настоящее время существуют предпосылки очередного кризиса, начало, продолжительность и глубину которого не берется предсказать никто. Одним из следствий возможного экономического кризиса станет снижение спроса на энергоносители и, соответственно, падение мировых цен на нефть и газ, что повлечет за собой проблемы платежного баланса и ослабление курса рубля. В такой ситуации в российской экономике могут сложиться объективные условия для внедрения экономической модели развития, основанной на низком курсе национальной валюты и широком привлечении к экспортной деятельности малых и средних предприятий.

Вместе с тем очевидно, что внешнеэкономический комплекс России не отвечает современным требованиям и требует существенной модернизации на основе:

- значительного расширения участия в экспортной деятельности средних и малых предприятий;
- внедрения инновационных форм и методов управления;
- привлечения доступных кредитных ресурсов;
- подготовки кадров по различным направлениям экспортной деятельности;
- сотрудничества с академическим научно-исследовательскими и университетскими кругами.

Следует отметить, что в России, начиная с 2010 г., на региональном уровне реализуются *Программы по поддержке экспорта малых и средних*

компаний. В комплексе мероприятий предусмотрено создание региональных центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, перед которыми поставлены следующие задачи: проведение маркетинговых исследований, подготовка обзоров зарубежных рынков, предоставление информации о компаниях-импортерах, организация встреч и переговоров с иностранными партнерами, оказание помощи в стандартизации, сертификации поставляемой на экспорт продукции, заключение экспортного контракта. Компенсируются расходы, связанные с сертификацией и регистрацией продукции и товарного знака за рубежом, брендингом, содержанием представительства за рубежом (офиса, склада, торговой точки), обучением специалистов за пределами России и привлечением зарубежных экспертов на российские производства, а также с проведением «деловых миссий» и участием в зарубежных выставках (аренда выставочных площадей, регистрационный взнос, изготовление стендов и раздаточных материалов).

Создание в субъектах Российской Федерации упомянутых центров поддержки экспортеров хотя и будет в какой-то степени способствовать привлечению малых и средних предприятий к экспортной деятельности, однако не решит проблем в этой области. Существует целый ряд важных вопросов, которые региональные центры не смогут охватить, в том числе обеспечение координации в их работе, их методическую поддержку, подготовку квалифицированных кадров, взаимодействие с «внешним блоком» (торгпредства, посольства, консалтинговые фирмы, торговые сети и т.д.) и другие.

В этой связи чрезвычайно востребованным становится опыт Аргентины и других латиноамериканских стран, достигших успехов в работе по развитию промышленного экспорта, который показывает, что эти вопросы можно решить только на основе *создания федеральной структур, например, в форме некоммерческого фонда*, основные задачи которого можно свести к следующим:

- анализ конъюнктуры страновых рынков и подготовка на этой основе информационно-справочных материалов для российских экспортеров;
- подготовка рекомендаций по запросам российских экспортеров, заинтересованных в поставках на внешний рынок своей продукции;
- содействие в поиске потенциальных импортеров;
- разработка ежегодных программ по содействию развитию экспорта и освоению внешних рынков;
- содействие, в том числе финансовое, российским предприятиям, участвующим в ярмарках и выставках за рубежом;
- подготовка программ визитов российских экспортеров за рубеж, а также организация визитов в Россию компаний-импортеров;
- организация системы обучения (курсы, семинары и т.д.) для предприятий-экспортеров;
- содействие расширению числа участников экспортной деятельности, формированию консорциумов экспортеров на базе средних и малых предприятий;
- предоставление юридической поддержки (нормы местного законодательства; тарифные и нетарифные барьеры, препятствующие выходу на новый рынок и др.);
- содействие в получении услуг в области логистики;

— подготовка российских предприятий к выходу на внешний рынок («школа первого экспорта»).

Важной задачей такой структуры должна стать подготовка «Карты малых и средних предприятий», содержащей информацию о существующих в субъектах Российской Федерации производителях промышленной продукции, заинтересованных в выходе на внешние рынки.

Перспективы увеличения поставок промышленной продукции, включая машины и оборудование, на аргентинский рынок во многом зависят от заинтересованности и профессиональной работы российских экспортеров. Важной составляющей частью этой работы являются разработка бизнес-плана, рассчитанного на 1—1,5 года; подготовка обзора конъюнктуры отраслевого рынка, представляющего интерес; установление прямых контактов с российским торгпредством (особенно на начальном этапе); готовность нести расходы, необходимые для внедрения на рынок; изучение правил работы на аргентинском рынке; поиск возможностей для «входа» в крупные торговые сети страны и др. Необходимо также качественно разрабатывать технико-коммерческие предложения на основе предварительного анализ потенциального рынка сбыта продукции, его технических и коммерческих требований, изучения продукции фирм-конкурентов, работающих в данном сегменте рынка. Эти предложения должны содержать описание конкурентных преимуществ предлагаемой к экспорту продукции по сравнению с имеющимися зарубежными аналогами.

Для продвижения своей продукции на аргентинский рынок российским поставщикам следует использовать возможности местных агентских фирм, что во многих случаях экономит средства и время, а также участвовать в работе выставок и ярмарок, проводимых в Аргентине.

Расширение и диверсификация торгово-экономических связей России с Аргентиной и другими странами региона в значительной степени связаны с возможностями увеличения российского экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости. Пути решения этой проблемы следует искать не только в области преодоления тарифных и нетарифных барьеров, существующих в Аргентине, а, прежде всего, в направлении повышения эффективности управления российским внешнеэкономическим комплексом, мер по наращиванию нашего экспортного потенциала, а также в тесном взаимодействии с российскими предпринимательскими и научными кругами.

Что касается перспектив поставок в Аргентину российских промышленных товаров, то они в определяющей степени зависят от наличия конкурентоспособного предложения; широкого привлечения к экспортной деятельности средних и малых предприятий; создания на федеральном уровне структуры в форме некоммерческого фонда или ОАО, которая займется вопросами содействия экспорту; возможностей торгового представительства России по продвижению российских товаров на аргентинский рынок через ведущие мировые региональные и страновые торговые сети.

Исходя из современного состояния российского экспортного потенциала и импортных потребностей Аргентины, можно ожидать, что в ближайшей перспективе структура российско-аргентинской торговли не претерпит существенных изменений. Основными товарами российского экспорта по-прежнему будут удобрения и нефтепродукты, а импорта — промыш-

ленная продукция сельскохозяйственного происхождения. Однако дальнейшее развитие двустороннего торгово-экономического сотрудничества, построение отношений стратегического партнерства между двумя странами возможно, как представляется, на основе перехода от простой торговли сырьевыми товарами и товарами с низкой долей добавленной стоимости к совместным инвестиционным проектам в высокотехнологичных сферах.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ www.rambler.ru/news/politics/putin/11799894.html?print=1
- ² МА-NA-GER, Бизнес-журнал. — <http://rus.ruvr.ru>
- ³ РИА-Новости, ИТАР-ТАСС, 15.04.2010
- ⁴ «Россия — Латинская Америка: модернизация экономических отношений». М., 2013, с.214.
- ⁵ РИА-Новости, ИТАР-ТАСС, 15.04.2010.
- ⁶ Ведомости, 16.IV.2010.
- ⁷ Заключительный акт 10 заседания Межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, 28—29 ноября 2012 г. Буэнос-Айрес.
- ⁸ Там же.
- ⁹ По материалам торгового представительства России в Аргентине.
- ¹⁰ Заключительный акт 10 заседания Межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.
- ¹¹ Интерфакс, 25.V.2011.
- ¹² Ведомости, 16.IV.2010.
- ¹³ По материалам торгового представительства России в Аргентине.
- ¹⁴ Заключительный акт 10 заседания.....
- ¹⁵ По материалам торгового представительства России в Аргентине.
- ¹⁶ www.ved.gov.ru
- ¹⁷ www.rcrusia.com.ar
- ¹⁸ По материалам торгового представительства России в Аргентине
- ¹⁹ www.rcrusia.com.ar
- ²⁰ Бюллетень международных договоров, 2006, № 7, с. 91; www.mid.ru
- ²¹ Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации «Кодекс (тех-эксперт)».
- ²² Целесообразность вступления России в Межамериканский банк развития. Результаты исследования, проведенного экспертной группой ИЛА РАН. М., 2002, с. 102.
- ²³ П.П.Яковлев. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации. М., 2008, с. 153.