

**Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт Латинской Америки Российской академии наук**

На правах рукописи

Кокорев Виктор Михайлович

**Внешнеэкономическая стратегия Аргентины и перспективы российско–
аргентинского торгово–экономического сотрудничества**

08.00.14 – Мировая экономика

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук
Яковлев Петр Павлович

Москва – 2017

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Состояние и тенденции развития торгово-экономических связей.....	14
1.1. Теоретические основы стратегий экономического развития стран Латинской Америки	14
1.2. Аргентинская экономика после кризиса 2001–2002 гг.....	25
1.3. Изменения в сфере торгово–экономических связей.....	50
Глава 2. Внешнеэкономическая стратегия Аргентины на современном этапе.....	71
2.1. Внешнеторговая политика и механизмы ее реализации.....	71
2.2. Усиление роли государства в развитии и регулировании внешней торговли.....	92
2.3. Иностраные инвестиции во внешнеэкономических связях.....	112
Глава 3. Состояние, проблемы и перспективы российско–аргентинского торгово–экономического сотрудничества.....	134
3.1. Договорно–правовая база торгово–экономического взаимодействия.....	134
3.2. Современное состояние двусторонних хозяйственных связей.....	140
3.3. Факторы, влияющие на развитие торгово-экономических отношений.....	166
3.4. Перспективы российско–аргентинского сотрудничества.....	177
Заключение.....	194
Список использованной литературы.....	199
Приложение	

Введение

1. Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования. На современном этапе, когда Россия столкнулась с новыми вызовами и экономическими санкциями, вводимыми США, ЕС и некоторыми другими экономически развитыми странами с целью обеспечения своих геополитических интересов, возрастает значение сотрудничества с развивающимися государствами, среди которых к наиболее перспективным торгово-экономическим партнерам относятся страны Латинской Америки. Повышенный интерес в этой связи приобретает анализ концепций экономического развития и стратегий развития торгово-экономических связей ведущих стран латиноамериканского региона, который особенно актуален в контексте значительных перемен, произошедших на рубеже веков, когда после периода доминирования неолиберальных взглядов на первый план стали выходить национально ориентированные подходы. Не менее важным представляется выявление, на примере Аргентины, роли государства в развитии и регулировании внешней торговли, и прежде всего – в области поддержки экспорта промышленной продукции.

В начале столетия Аргентина была поставлена перед необходимостью поиска путей выхода из глубокого структурного кризиса 2001-2002гг., главные причины которого лежали в экономической политике, проводимой аргентинским руководством в 90-е годы прошлого века. Эту задачу аргентинцы смогли решить достаточно быстро: начиная с 2003г. и до кризисного 2009г. среднегодовой прирост ВВП составил 8,5%. Ключевую роль в быстром посткризисном восстановлении аргентинской экономики сыграла внешняя торговля: доля экспорта в ВВП страны, начиная с 2002г., составляла порядка 20%. В стоимостных показателях в период с 2002 по 2011гг. аргентинский экспорт вырос с 25,7 млрд. долл. до 84,1 млрд. долл. или в 3,3 раза¹. (Последовавшее затем падение объемов экспорта до 56,5 млрд. долл. в 2015г. было вызвано, главным образом, экзогенными причинами).

В основе аргентинского экспортного рывка лежали отказ от «политики валютного паритета» и последовавшая за этим девальвация национальной денежной единицы

¹ Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). <http://www.indec.mecon.gov.ar>

(более чем в три раза), а также рост цен мирового рынка на основные товары аргентинского экспорта такие, как соя, соевое масло, соевый шрот, пшеница, кукуруза и подсолнечное масло. Кроме того, росту вывоза товаров за рубеж способствовали наличие конкурентоспособного экспортного предложения и сравнительно эффективных государственных институтов, в задачу которых входит оказание содействия малым и средним предприятиям в продвижении на внешние рынки продукции с высокой долей добавленной стоимости. В то же время большую часть аргентинского экспортного предложения составляли товары с низкой долей добавленной стоимости, ограниченным был сложившийся за многие годы круг стран-импортеров аргентинской продукции, а также недостаточным – число национальных участников экспортной деятельности. Решение этих проблем требовало внесения серьезных изменений в экспортную политику, направленных на содействие малым и средним предприятиям в вывозе продукции с высокой долей добавленной стоимости. Одной из главных целей внешнеторговой политики стал поиск новых и расширение присутствия аргентинских товаров на уже освоенных внешних рынках. Был подготовлен перечень из 25 стран, на которых, в первую очередь, планировалось сконцентрировать работу по продвижению экспорта. В перечень этих стран была включена и Россия, которая хотя и не относится к числу основных торгово-экономических партнеров Аргентины, но рассматривается аргентинцами в качестве одного из наиболее перспективных партнеров для сбыта своей, прежде всего сельскохозяйственной, продукции. Кроме того, Аргентина заинтересована в привлечении иностранных, в том числе российских инвестиций.

В свою очередь, для России Аргентина интересна как достаточно крупный импортер машинно-технической и другой промышленной продукции, а также, как поставщик таких сельскохозяйственных товаров, которые у нас не производятся (например, цитрусовые) или производятся в недостаточном количестве (говядина, растительные масла, соя-бобы и их производные).

Характеризуя современное состояние российско-аргентинской торговли с начала текущего столетия и до кризиса 2008 – 2009гг., следует отметить ее динамичный рост со 122,6 млн. долл. до 1976,7 млн. долл. или в 16 раз, который сопровождался возрастающей несбалансированностью двустороннего товарооборота (отрицательное – для России – сальдо увеличилось с 49,6 млн. долл. в 2000г. до 952,5 млн. долл. в 2009г.), преобладанием товаров с низкой долей добавленной стоимости, а также низким уровнем

товарной диверсификации (в российском экспорте порядка 90% приходится на долю таких товаров, как дизельное топливо и удобрения, в аргентинском – свыше 50% приходится на говядину, свежие фрукты и соевый шрот)². В период с 2009 по 2015гг. объем двустороннего товарооборота неуклонно снижался, главным образом, из-за сокращения российских экспортных поставок до 946,6 млн. долл.

Главный вызов, который стоит перед Россией в сфере двусторонних отношений с Аргентиной заключается в необходимости достижения сбалансированности во взаимной торговле на основе увеличения экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости. Поиск путей решения этой проблемы определяет актуальность исследования. В работе предпринята попытка дать научно-обоснованную оценку состояния и тенденций развития российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества, выявить факторы, влияющие на это сотрудничество, вскрыть проблемы, препятствующие росту российского экспорта, рассмотреть возможные перспективы дальнейшего развития торгово-экономических связей двух стран в рамках новой внешнеэкономической стратегии Аргентины. Данная диссертация, по мнению автора, вносит определенный вклад в разработку этого направления исследований.

В работе ставятся две основные **цели**:

- выявить приоритеты и цели внешнеэкономической стратегии Аргентины, разработанной после кризиса 2001 – 2002 гг., а также используемые для их достижения формы и методы работы;
- определить направления, объекты и формы двустороннего сотрудничества, наиболее перспективные для продвижения на аргентинский рынок российской продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Для достижения этих целей в данной работе поставлены следующие **задачи**:

- охарактеризовать состояние и тенденции развития аргентинской экономики после кризиса 2001-2002гг.;
- выявить изменения в сфере торгово-экономических связей Аргентины в начале XXI века;

² Данные Федеральной таможенной службы Российской Федерации за 2000 – 2015 гг.

- рассмотреть основные положения внешнеторговой политики Аргентины и механизмы ее реализации;
- показать роль государства в развитии и регулировании внешнеэкономических связей;
- исследовать место и роль иностранных инвестиций во внешнеэкономических связях;
- проанализировать состояние российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества в период 2003-2016гг., а также выявить и обобщить факторы, как содействующие, так и препятствующие его развитию;
- определить наиболее перспективные направления, объекты и формы торгово-экономического сотрудничества между Россией и Аргентиной, имеющие значительный потенциал для экспорта российской высокотехнологичной продукции.

Объектом исследования является экономика Аргентины и, главным образом, внешнеэкономические связи страны.

Предмет исследования – внешнеэкономическая стратегия Аргентины после кризиса 2001-2002гг. и возможные направления развития российско–аргентинского торгово–экономического сотрудничества.

Хронологические рамки исследования обусловлены поставленными задачами и охватывают период 2002-2016гг., когда в поисках выхода из структурного кризиса, охватившего Аргентину в начале XXI века, была изменена парадигма экономического развития страны, включая ее внешнеэкономическую составляющую.

Методологической основой исследования является системный подход к изучаемому явлению. При подготовке работы также использовался метод сравнительного анализа данных статистики из разных источников.

Теоретической и информационной базой исследования стали работы известных специалистов по проблемам международных экономических отношений: Е.Ф. Авдокушина, В.Б. Буглая, А.С. Булатова, Р.С. Гринберга, В.М. Кудрова, Н.Н. Ливенцева, В.К. Ломакина, А.Н. Спартака, И.П. Фаминского, Л.Н. Федякиной, Р.И. Хасбулатова, а также ведущих российских ученых, исследующих экономику стран Латинской Америки, таких, как А.В. Бобровников, В.М. Давыдов, Л.Л. Ключковский, А.А. Лавут, Л.Б.

Николаева, Л.Н. Симонова, В.А. Теперман, Н.Н. Холодков, И.К. Шереметьев, П.П. Яковлев³.

Кроме трудов российских ученых-латиноамериканистов, в диссертации автор использовал работы зарубежных исследователей. Среди них такие авторы, как:

Р. Пребиш, Э. Иглесиас, Р. Боузес, Е. Авогардо, Д. Берреттони, А. Феррер, Б. Козакофф, Х. Гонсалес Фрага, М. Лоусто, Р. Лаванья, М. Редрадо, Г. Стамп, Д. Ривас⁴.

Среди общетеоретических работ, посвященных проблемам экономического развития Аргентины, следует особо выделить монографию П.П. Яковлева «Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине» –М.: Прогресс–Традиция, 2010–464с.

Широко использовались аналитические материалы и статистические сборники Экономической комиссии ООН для стран Латинской Америки и Карибского бассейна, других международных организаций, обзоры и отчеты Центрального банка, Института статистики и цензов, Министерства экономики и общественных финансов, Министерства иностранных дел и культуры Аргентины, а также многочисленные публикации в аргентинских СМИ.

При написании диссертации использовался материал, который автору удалось собрать в период его работы Торговым представителем Российской Федерации в Аргентинской Республике в 2002-2011гг. В работе также нашли отражение личные оценки и умозаключения автора, сделанные им по итогам переговоров и бесед с представителями аргентинских официальных, деловых и академических кругов.

³ А.В. Бобровников. Макроциклы в экономике стран Латинской Америки. –М.: ИЛА РАН, 2004. –504с., А.В. Бобровников, В.А. Теперман, И.К. Шереметьев. Латиноамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения. –М.: ИЛА РАН, 2002. –282с.; В.М. Давыдов. Эффект адаптационного реформирования: от Латинской Америки к России. –М.: ИЛА РАН, 2003. –56с., В.М. Давыдов. Латино-Карибская Америка в современном контексте и ориентиры РФ в отношениях со странами региона, Латинская Америка, 2013, №6; Л.Л. Клочковский. Национальные стратегии развития и экономическое будущее Латинской Америки. –Латинская Америка, 2005, №1, Л.Л. Клочковский. Латинская Америка: противоречия посткризисного развития, Латинская Америка, 2012, №11; И.К. Шереметьев. Латинская Америка в посткризисный период; Латинская Америка, 2011, №7; П.П. Яковлев. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации. –М.: ИЛА РАН, 2008. – 145с.

⁴ R. Bouzes, E. Avogardo. La elaboración de política comercial y el sector privado. Memorando sobre Argentina, BID, 2002; D. Berrettoni. América Latina en las exportaciones argentinas: la importancia del Mercado regional el la calidad de la inserción internacional, Revista Argentina de Economía Internacional, número 2, diciembre 2013; A. Ferrer. La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI, Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A., 2004; J.Gonzales Fraga, M. Lousteau. Sin atajos. De la ciclotimia a la madurez del desarrollo. Buenos Aires, Temas Grupo Editorial, 2005; R. Lavanga. La Argentina que merecemos, Ediciones B Argentina S.A., 2007; M. Redrado. Exportar para crecer, Buenos Aires, 2005; G Stamp, D. Rivas. La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI, CEPAL, Santiago de Chile, 2013.

Соответствие темы диссертации требованиям паспорта специальностей ВАК (по экономическим наукам). Исследование выполнено в рамках специальности 08.00.14 – Мировая экономика: п.26 Внешнеэкономические интересы России на мировом рынке и в отношениях с отдельными странами и группами стран. Геоэкономические проблемы России, ее стратегические приоритеты и внешнеэкономические перспективы, п.28 Пути и формы интеграции России в систему мирохозяйственных связей. Особенности внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий, отраслей и регионов.

Научная новизна работы заключается в следующих ключевых особенностях:

- выявлены приоритеты и цели внешнеэкономической стратегии Аргентины после кризиса 2001 – 2002 гг., а также формы и методы работы, которые использовались аргентинскими экспортерами для продвижения на внешние рынки промышленной продукции;
- определена роль аргентинского государства во внешнеэкономических связях в период смены парадигмы развития, произошедшей в начале текущего столетия;
- дана развернутая характеристика институциональной составляющей аргентинской экспортной инфраструктуры;
- выявлены возможности торгово-экономического сотрудничества России с Аргентиной для расширения экспорта российской высокотехнологичной продукции в страны – члены Меркосур;
- проведен комплексный анализ причин, препятствующих развитию российского экспорта машинно-технической продукции в Аргентину и другие страны Латинской Америки;
- выявлены точки пересечения российских и аргентинских торговых, инвестиционных и технологических интересов, которые могли бы стать катализаторами двустороннего сотрудничества (создание совместных машинно – сборочных предприятий; сотрудничество на концессионной основе; технологическое сотрудничество; взаимоувязанные экспортно - импортные сделки между субъектами Российской Федерации и провинциями Аргентины; участие российских производителей в аргентинских производственно – сбытовых цепочках и др.).

- обобщен и проанализирован опыт одной из латиноамериканских стран по развитию экспорта промышленной продукции, который содержит значительную инновационную составляющую и может представлять интерес для российских министерств и ведомств, занимающихся вопросами внешнеэкономической деятельности страны.

Основные положения, выносимые на защиту:

- на основе многофакторного анализа установлено, что в Аргентине после кризиса 2001-2002гг. изменилась парадигма развития страны и на смену догматам рыночной экономики пришло осознание необходимости сбалансированного участия государства в регулировании экономическими процессами;

- выявлено, что локомотивом экономического развития в послекризисный период была внешняя торговля, которая через положительное сальдо торгового баланса обеспечивала профицит платежного баланса, что, в свою очередь, дало возможность запустить механизм экономического роста без привлечения внешних финансовых источников;

- установлено, что в Аргентине в начале текущего столетия, наряду с серьезными социально-экономическими проблемами, сложились предпосылки для экспортного рывка, из которых к основным можно отнести такие, как значительная (в 3 раза) девальвация национальной валюты и рост цен мирового рынка на основные товары аргентинского экспорта (говядину, сою и продукты ее переработки, пшеницу, кукурузу, свежие фрукты);

- рассмотрены основные положения внешнеэкономической стратегии Аргентины, взятой на вооружение после кризиса 2001-2002гг., в основе которой лежит экспортная модель развития, ориентированная, в первую очередь, на развитие торгово-экономического взаимодействия со странами-импортерами аргентинских товаров, имеющих с Аргентиной взаимодополняющие структуры экономик;

- установлено, что среди факторов, способствовавших аргентинскому экспортному рывку после кризиса 2001-2002гг., было наличие в стране сравнительно эффективной институциональной экспортной инфраструктуры, состоящей из федеральных и провинциальных некоммерческих фондов, государственных агентств и программ, в

задачу которых входит оказание содействия малым и средним предприятиям в экспорте промышленной продукции;

- показано на примере Аргентины, что малый и средний бизнес, при создании соответствующих условий со стороны государства, является мощным ресурсом для роста, расширения номенклатуры и географии экспорта;

- сделан вывод о том, что развитие экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости в условиях обострения международной конкуренции, экономических санкций, торговых войн и усиления протекционизма, невозможно без полномасштабной поддержки со стороны государства;

- выявлены некоторые тенденции в работе на аргентинском рынке компаний из третьих стран, в частности, установлено, что одним из приоритетных направлений для европейских и североамериканских компаний, занимающихся производством энергетического оборудования, является создание в Аргентине производственных мощностей по укрупненной сборке, а также их легализация как компаний-производителей в одной из стран-членов Меркосур;

- раскрыта роль и значение иностранных инвестиций во внешнеэкономических связях Аргентины, формы и методы их привлечения в экономику страны (свободные экономические зоны, технопарки, налоговые льготы), а также отраслевые приоритеты иностранных инвесторов;

- проведен комплексный анализ современного состояния российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества; выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие торгово-экономических связей между двумя странами, в том числе узость российского экспортного предложения и его сравнительно низкая конкурентоспособность (по условиям платежа, уровню технического обслуживания и обеспеченностью запчастями), практическое отсутствие льготных экспортных кредитов, высокая степень монополизации российской экономики при реализации за рубежом энергетических и других проектов, отсутствие реальной поддержки российских экспортеров машинно-технической продукции со стороны государства, а также усиливающиеся в Аргентине в последнее время протекционистские тенденции;

- дана оценка существующей договорно-правовой базе российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества и определены возможные направления ее дальнейшего совершенствования, в том числе предложено вернуться к практике подписания соглашений о поставках машин и оборудования;
- установлено, что несмотря на достигнутый в текущем столетии существенный прогресс в российско-аргентинской торговле, рост ее объемов сопровождался значительным дисбалансом в пользу аргентинской стороны и сохранением недиверсифицированной структуры поставок, большая часть которых приходится на сырьевые товары или промышленную продукцию с низкой долей добавленной стоимости;
- предложены возможные направления развития торгово-экономического сотрудничества между Россией и Аргентиной, включая приоритетные отрасли (энергетика, горнодобывающая промышленность), и формы сотрудничества (промышленная кооперация, концессии, инвестиционное сотрудничество);
- определен перечень мер государственной поддержки экспорта, реализация которых могла бы способствовать росту поставок высокотехнологичной продукции на рынок Аргентины и других стран Латинской Америки, включая подписание соглашения об экономической взаимодополняемости между ЕАЭС и Меркосур, которое могло бы послужить базой для соглашения о свободной торговле; вступление России в Межамериканский банк развития; подписание соглашения о поставке машин и оборудования с рассрочкой платежей до 10 лет и льготной процентной ставкой; создание в Аргентине совместных сборочных предприятий, использующих как российские, так и аргентинские комплектующие; изучение и внедрение аргентинского опыта государственной поддержки малых и средних предприятий, заинтересованных в экспорте;
- обоснована необходимость разработки долгосрочной Стратегии развития внешнеэкономических связей России со странами Латинской Америки, основанной на принципе взаимовыгодности, анализе российских экспортных возможностей и импортных потребностей, развитии инвестиционного сотрудничества, промышленной кооперации, а также либерализации условий торговли на основе подписания соглашений об экономической взаимодополняемости или свободной торговле.

Практическая значимость исследования. Аргентина – это один из ведущих торгово-экономических партнеров России в Латинской Америке, который является традиционным поставщиком на российский рынок сельскохозяйственной продукции и обладает потенциально емким рынком для поставок российской промышленной продукции, в первую очередь, машин и оборудования, а также технологий и услуг. При этом, на протяжении многих лет российско-аргентинские торгово-экономические отношения характеризуются значительным дисбалансом в пользу Аргентины. До настоящего времени, не было полноценной комплексной научной работы, специально освещающей проблему торгово-экономических взаимоотношений двух стран в условиях новых реалий, сложившихся в XXI веке. Содержащиеся в диссертации материалы, выводы и рекомендации направлены на расширение и диверсификацию двустороннего товарооборота на основе роста объемов российского экспорта в Аргентину, повышения в нем доли товаров с высоким уровнем добавленной стоимости. В качестве первоочередной меры автор предлагает сосредоточить усилия государства на содействии малым и средним предприятиям, заинтересованным в экспорте промышленной продукции. Для этого, по мнению автора, следует создать систему поддержки экспорта, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации, в основе которой должны находиться государственные организации и/или некоммерческие фонды, не имеющие цель получения прибыли.

Апробация работы. Основные положения диссертационного исследования изложены в четырех статьях, опубликованных в журнале «Латинская Америка», входящим в перечень ВАК России (Основные направления внешнеторговой политики Аргентины, 2012, №11; Прямые иностранные инвестиции в Аргентине, 2013, №3; Перспективы развития российско-аргентинских торгово-экономических связей, 2013, №8; Взаимовыгодность как основа партнерства России и Аргентины, 2016, №4), коллективной монографии «Россия-Латинская Америка: модернизация экономических отношений» (2013г., серия «Научные труды ВАВТ»), докладе «Оценка состояния и перспектив торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества России со странами Латинской Америки», подготовленном Всероссийской академией внешней торговли по заказу Минэкономразвития России в 2012г. Отдельные выводы были доложены автором на круглых столах «Роль Латинской Америки в обеспечении мировой продовольственной безопасности» (октябре 2014г.) и «Россия – Аргентина: 130 лет дипломатических

отношений» (ноябрь 2015гг.), организованных ИЛА РАН, а также представлены на международной научно-практической конференции «Геополитические риски современной мировой экономики», прошедшей в Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова в декабре 2014г. Материал диссертации используется автором при чтении курса лекций во Всероссийской академии внешней торговли.

Структура работы обусловлена предметом, целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии и приложений.

ГЛАВА I. Состояние и тенденции развития торгово-экономических связей

1.1 Теоретические основы стратегии экономического развития стран Латинской Америки

Теоретический багаж, накопленный мировой экономической мыслью, включает в себя множество школ и теорий, которые пока не дали одного универсального метода анализа фундаментальных проблем и способа решения прикладных экономических задач. Не в последнюю очередь это связано с тем, что экономика не является «вещью в себе» и не существует вне общества, основой которого является человеческий фактор, не укладывающийся в жесткие рамки экономико-математических моделей. Опыт последних десятилетий показывает, что нельзя успешно применять единую экономическую модель для всех стран, так как парадигмы развития могут существенно отличаться как во времени, так и в пространстве с учетом исторического опыта, особенностей развития, идеологических и других приоритетов.

Как и в экономической теории в целом, в международной экономике наиболее крупные прорывы связаны с именами Адама Смита, сделавшего экономику наукой, и Джона Кейнса, выделившего из нее макроэкономику. Назвать родоначальника непосредственной международной экономики невозможно, поскольку она развивалась как органическая часть общей экономической теории. Однако, первый крупный выплеск развития теории и эмпирических исследований произошел сразу после окончания Второй мировой войны, когда мировой экономический рост возобновился на принципиально иной основе – интернационализации хозяйственной жизни вследствие расширения международной торговли и международного движения капитала.⁵

Одним из ключевых противоречий между сменяющимися друг друга стратегиями развития остается вопрос о степени участия государства в экономическом процессе. Либералы считают, что государство должно как можно меньше вмешиваться в экономику и устанавливать только общие правила поведения экономических агентов, а рынок сам обеспечит достижение оптимального состояния экономики. Их оппоненты полагают, что рынок в качестве регулятора несовершенен, так как не может справиться

⁵ Киреев А.П. Международная микроэкономика / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2013. – С. 33

с безработицей, кризисом, инфляцией. Поэтому государство должно использовать находящиеся в его распоряжении инструменты экономической политики.

Вопросам участия государства в управлении процессом экономического развития в наименее развитых странах был посвящен один из докладов, подготовленных в 2009 г. Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD). Авторы доклада, в частности, отмечают, что финансовый кризис 2008-2009 гг. стал следствием недостатков неолиберальной модели, лежавшей в основе глобальной экономической политики, и развенчал миф о саморегулировании рынков. В результате большинство развитых стран отошли от форм управления экономикой, основанных на принципах свободного рынка, и изучают альтернативы, включающие в себя значительное повышение роли государства в управлении экономикой. В то же время вопрос не стоит о возврате к старому стилю планирования, а заключается в поиске новых форм управления процессом развития, подходящих для XXI века. Такое руководство процессом развития должно основываться на стратегическом взаимодействии между государством и частным сектором. При этом государство должно выполнять четыре основных функции: а) определять концепцию экономического развития; б) содействовать развитию институционального потенциала экономической системы, включая развитие предпринимательства и наращивание потенциала правительств; в) координировать экономическую деятельность для обеспечения совместной эволюции различных секторов и частей экономической системы; г) управлять конфликтами.⁶

Что касается внешней торговли, то, как представляется, государство должно, прежде всего, определять основные направления внешнеторговой политики, в рамках которой выстраиваются приоритеты, называются цели и ставятся задачи внешнеторговой стратегии. Основная задача государства в этой области сводится, главным образом, к тому, чтобы помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентоспособными на международном рынке и, если необходимо, ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке.

Стратегия развития латиноамериканских стран всегда формировалась при сильном внешнем влиянии, хотя бы ввиду того, что основой для ее разработки являлись западные

⁶ Наименее развитые страны. Доклад, 2009. ЮНКТАД. 2009. – С. 43

экономические теории.⁷ Кроме того, большое влияние на формирование концепции экономического развития в латиноамериканском регионе оказывали и оказывают взгляды ведущего регионального экономического центра – Экономической комиссии ООН для стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК). В 50-е годы прошлого столетия в ЭКЛАК была разработана *теория периферийной экономики*, авторами которой была группа латиноамериканских ученых во главе с исполнительным секретарем этой организации Р. Пребишем. Разделяя в значительной степени теоритические послы Дж. Кейнса, Р. Пребиш в то же время полагал, что его анализ «ограничивается экономическими явлениями больших центров и не учитывает проблем периферии.» По Р.Пребишу воздействие кризиса на разные группы стран проявляется значительно сильнее на периферии из-за присущих ее экономике структурных диспропорций. «Капиталистическое развитие носит циклический характер, - писал он. – И на периферии циклы проявляются с большей интенсивностью, чем в центрах, ввиду сохранения преобладающей роли сырьевого экспорта, цены на который колеблются сильнее, чем на конечную продукцию.»⁸ Эксперты ЭКЛАК полагали, что преодоление экономической отсталости развивающихся стран возможно на основе импортозамещающей модели развития и переориентации с внешних рынков сбыта продукции на внутренний. При этом такая модель предполагала сохранение протекционистских таможенных барьеров для внерегионального импорта и высокий уровень государственного вмешательства в промышленное развитие.⁹

Большое значение придавалось роли государства в проведении аграрных, финансовых и институциональных реформ. Были введены такие понятия, как «центр» и «периферия» для обозначения взаимосвязи между национальными экономиками и мировым хозяйством, а также - развитие «внутри» и «вовне» для характеристики ориентации национального производства на внутренний или внешний рынок. При этом Р.Пребиши предостерегал от того, чтобы развивающиеся страны слепо копировали экономический курс индустриальных центров, у которых другие возможности и цели. Он высказывался в пользу нахождения оптимального баланса между государственным и

⁷ Бобровников А.В. Латиноамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения / А.В. Бобровников, В.А. Теперман, И.К. Шереметьев// М.: ИЛА РАН, 2002. – С. 13

⁸ Пребиш Р. Периферийный капитализм или демократический социализм. Пер. с исп. Под ред. Вольского В.В. и Шереметьева И.К. ИЛА АН СССР. - 1991. - С.37

⁹ Бобровников А.В. Макроциклы в экономике стран Латинской Америки / А.В. Бобровников // М.: ИЛА РАН, 2004. – С.74

частным секторами в процессе модернизации и более равномерного распределения национального дохода. Полагал, что рынок решает лишь текущие проблемы производства, а государство – ключевые и долгосрочные, поскольку только оно способно устанавливать важное социальное равновесие, в том числе с помощью убыточных решений.¹⁰

Эта модель сыграла важную роль в экономике латиноамериканских стран. Она положила начало развитию национальной обрабатывающей промышленности, укреплению позиций частного национального капитала, в частности в машиностроении, ограничила участие иностранных монополий в ключевых сферах хозяйства. Способствовала появлению крупных государственных компаний в нефтегазовой и горнорудной промышленности, электроэнергетике, а также в банковском секторе.¹¹

Однако со временем выявились серьезные недостатки модели импортозамещающей индустриализации, которая, по мнению ее автора Р. Пребиша, привела к созданию неэффективных, низкотехнологических отраслей, не способных решить проблемы бедности и безработицы.¹² Жесткий протекционизм и патерналистская политика в отношении национального предпринимательства создавали «парниковые» условия для массового роста технически отсталых, малопроизводительных и слабых в конкурентном отношении предприятий. Недостаточным, по мнению экспертов ЭКЛАК, оказался объем регионального рынка, не позволяющий в полной мере воспользоваться приростом производительности.

В этот период во взглядах ЭКЛАК важнейшую роль стало играть понятие *национальной и региональной конкурентоспособности*, в основе которой лежали система финансовой поддержки экспорта (льготное кредитование, экспортные субсидии), модернизация и рост технологического уровня производства. Однако рост экспортной открытости не предполагал снижение уровня протекционизма. Повышение конкуренции планировалось достичь за счет дальнейшей либерализации

¹⁰ Романова З.Н. Рауль Пребиш – стратегический ум XX века. Латинская Америка. - 2006.- №8.- С.24

¹¹ Шереметьев И.К., Николаева Л.Б. Латинская Америка в поисках адекватной модели развития / И.К. Шереметьев, Л.В. Николаева // Латинская Америка. – 2013. – № 8. – С.5

¹² Prebish R. El falso dilema entre el Desarrollo y la Estabilidad Monetaria. Boletín económico de América Latina, Vol. IV №3, Santiago de Chile, 1961.

внутрирегиональной торговли и интенсификации технологического обмена между странами региона.¹³

Мировой экономический и энергетический кризис начала 70-х годов прошлого столетия оказал большое влияние на дальнейшую эволюцию позиции экспертов ЭКЛАК, которые были вынуждены признать необходимость поиска нового баланса между импортозамещающей и экспортно-ориентированной индустриализацией. В качестве единственной меры «десаррольисты» видели уравнивание экспортного развития активизацией импортозамещающей индустриализации. Однако в отличие от прежнего подхода Р.Пребиш считал необходимым более комплексно и системно планировать индустриализацию в наиболее важных секторах, например, таких, как тяжелая промышленность. Он выступал за ограничение зависимости от иностранного капитала, прежде всего за счет развития региональных компаний.

В новой модели дальнейшего роста, названной *неоструктурализмом*, ЭКЛАК признала важность и необходимость государственного регулирования, которое должно стать более селективным и менее всеобъемлющим, и направленным на те сферы, где не работают рыночные механизмы, в частности внедрение инноваций, развитие новых отраслей, рынок долгосрочного финансирования. При этом новая концепция вобрала в себя положения многих теорий и направлений: концепции глобальных производственных цепочек, теории национальной конкурентоспособности и др. Коренным образом изменилось и отношение к роли иностранного капитала. Если до середины 80-х годов в Латинской Америке преобладал выборочный подход к допуску иностранного капитала в экономику, где целые отрасли были закреплены за государством или частным национальным капиталом, то в 90-е годы большинство стран региона предоставили иностранным инвесторам те же права, что и национальным. Во-первых, во всех странах региона обозначилась тенденция к сокращению сфер деятельности, зарезервированных за государством и национальным капиталом. Во-вторых, были сняты ограничения на деятельность иностранного капитала в банковском и финансовом секторах. В-третьих, во многих странах иностранный капитал получил доступ в закрытые прежде для него приграничные районы. В-четвертых, произошла кардинальная либерализация правил вывоза прибыли и репатриации капитала. В-пятых,

¹³ Разумовский Д.В. Эволюция стратегий и модели хозяйственной специализации в рамках интеграционных объединений Южной Америки. Дисс. канд. экон. наук; М.:2016. - С.61

упростились процедура регистрации зарубежных капиталов и открытия иностранных филиалов. Теперь одной из главных задач национальной политики стало создание условий для эффективного функционирования иностранного капитала.

Весомый вклад ученые ЭКЛАК внесли в разработку *концепции открытого регионализма*, под которым они понимают «процесс повышения взаимозависимости на региональном уровне, стимулируемый преференциальными и интеграционными соглашениями и другими формами экономической политики, направленными на либерализацию и дерегулирование, на повышение конкурентоспособности экономики стран региона, на строительство более открытой и транспарентной мировой экономики».¹⁴ Отличительной чертой латиноамериканского регионализма было стремление инкорпорировать в него преференциальные механизмы интеграции. При этом обходились вопросы многосторонней либерализации и их взаимодействия с региональными объединениям. Поэтому некоторые экономисты предложили альтернативное наименование нового этапа региональной интеграции – «новый регионализм».

Помимо этого, изменились подходы ЭКЛАК к механизмам и формам межгосударственного сотрудничества. Вместо характерного для структурализма директивного метода, когда правительства координируют отрасли, проекты и направления сотрудничества, получил развитие неструктуралистский, рыночно-ориентированный подход, в котором центральное место отводилось бизнесу. Задачи государственных органов состояли не в прямом вмешательстве в политику компаний, а в создании таких благоприятных условий для них, которые стимулируют повышение мультипликативных эффектов для экономики.¹⁵

Следует подчеркнуть, что среди экономистов отсутствует единое мнение относительно соответствия латиноамериканского варианта классическим принципам «открытого регионализма», под которым понимается его азиатский аналог. Противоречивость латиноамериканской модели, по их мнению, заключается в ее двойственности, когда проявлением «регионализма» стало создание преференциальных блоков (Меркосур, НАФТА, АСН), а «открытость» выразилась в возможности

¹⁴ El regionalismo abierto en America Latina y el Caribe. La intergacion econòmica al servicio de la transformaciòn produccion con equidad. CEPAL. - Santiago de Chile. - 1994. - P.9

¹⁵ Разумовский Д.В. Эволюция стратегий и модели хозяйственной специализации в рамках интеграционных объединений Южной Америки. Дисс. канд. экон. наук; М.:2016. - С.74

подписания странами региона соглашений о свободной торговле с внерегиональными партнерами.

Р. Пребиш разработал также концепцию «избытка», в соответствии с которой новые технологии постепенно проникают из центров на периферию и как бы наслаиваются, но с некоторым запаздыванием по отношению к центру, на существующие технологии меньшей производительности и эффективности. При этом часть рабочей силы, привлекаемой в сферу новых технологий, заметно повышает производительность труда. Одновременно растет и заработная плата. Однако увеличение оплаты труда существенно отстает от роста производительности из-за постоянной «регрессивной конкуренции» со стороны рабочей силы, занятой в секторах с менее производительной технологией. Исходя из этой предпосылки Р.Пребиш делает вывод о том, что в латиноамериканских странах основная часть образующегося таким образом избытка изымается центрами – владельцами технологий и местными собственниками имитационного потребления. В результате процесс «точечного» технологического обновления оказывает незначительное воздействие на экономику в целом, а возможности воспроизводства избытка постепенно сокращаются по мере роста общей производительности труда и уменьшения «регрессивной конкуренции».

Во второй половине 80-х – 90-е годы прошлого столетия в Латинской Америке произошел переход к новой парадигме – модели *открытой рыночной экономики неолиберального типа*, который выразился в отказе от политики протекционизма; в приватизации государственного сектора в форме распродаж или ликвидации его предприятий; либерализации законодательства, регулирующего деятельность иностранного капитала; в почти полной отмене ограничений на сферы деятельности иностранных компаний в национальной экономике.¹⁶

Раньше других (еще в 70-е годы) из латиноамериканских стран на путь приватизации вступила Чили. Это произошло при военном режиме А. Пиночета, советниками которого по экономическим вопросам были представители «чикагской школы» во главе с М. Фридманом. Они разработали «чилийскую модель развития», в основу которой легли следующие принципы:

- главным фактором развития является частный капитал;

¹⁶ Шереметьев И.К., Николаева Л.Б. Латинская Америка в поисках адекватной модели развития / И.К. Шереметьев, Л.В. Николаева // Латинская Америка. – 2013. – № 8. – С.7

- рыночная экономика – это саморегулирующаяся система;
- роль государства в экономике должна быть ограничена контролем над денежным обращением;
- должна быть упразднена система протекционизма и бюджетного субсидирования;
- приоритет должен быть отдан развитию экспортных отраслей.

Во второй половине 70-х годов к распродаже государственных активов приступила Аргентина. Этот процесс начался с так называемой «периферийной денационализации», которая первоначально не затрагивала основные компании и предприятия госсектора. Но уже в 80-е годы приватизация была распространена на ключевые отрасли аргентинской экономики. Однако экономическая ситуация в стране продолжала оставаться сложной с тенденцией к ухудшению: сокращался ВВП, росли госдолг и инфляция, которая в конце десятилетия превысила 3000%, уменьшалась реальная заработная плата.

В этих условиях в начале 1991 г. президент Аргентины К. Менем назначил министром экономики Д. Кавалло, разработавшего стабилизационную программу «Конвертируемость», которая предполагала форсированный переход страны к модели открытой рыночной экономики. В основу этой программы были положены следующие базовые принципы:

- последовательное снижение удельного веса государственного сектора в экономике;
- стремление к минимизации бюджетного дефицита;
- проведение жесткой денежной политики, почти исключавшей дополнительную эмиссию;
- снижение инфляции до максимально возможного уровня;
- отмена протекционистских мер;
- привлечение иностранных инвестиций;
- сокращение доли социальных расходов в госбюджете;
- уменьшение числа занятых в системе государственного управления.

Ключевое значение для реализации стабилизационной программы имело принятие в марте 1991 г. закона «О конвертируемости», в соответствии с которым с января 1992 г. вводилась новая аргентинская денежная единица – песо, и устанавливался ее паритет с американским долларом (1:1). Кроме того, важнейшими элементами рыночных реформ,

проводимых Д. Кавалло, были передача в частные руки большей части государственной собственности, а также широкое участие в этом процессе иностранного капитала.

В концентрированном виде господствовавшие в тот период неолиберальные представления были положены в основу новой экономической модели, появившейся в начале 90-х годов – так называемый «Вашингтонский консенсус», в котором были обозначены четыре стратегические линии и десять стратегических целей. Основная линия отводилась так называемой политике структурных изменений, включающей в себя либерализацию внешней торговли, финансового сектора и режима в отношении иностранных инвестиций. Следующей была линия, которая заключалась в отказе от государственного интервенционализма в хозяйственные процессы и процессы ценообразования. Еще одной – была стратегическая линия на дерегулирование и либерализацию внутренних рынков. И последней – линия, которая касалась макроэкономического регулирования и стабилизационной политики.

Помимо стратегических линий были обозначены следующие стратегические цели:

- понижение бюджетного дефицита до минимума, покрываемого без инфляционного налога;
- сокращение государственных расходов и их переключение с тех статей, которые не дают экономической отдачи, на статьи, которые приносят существенный эффект либо обеспечивают перспективу развития;
- проведение налоговой реформы, направленной на расширение облагаемой базы при устранении завышенных ставок;
- финансовая либерализация, предполагающая переход на рыночное регулирование банковского процента;
- введение унифицированного курса обмена валюты, позволяющего стимулировать нетрадиционный экспорт;
- замена количественных ограничений во внешней торговле ввозными тарифами, поэтапно доводимыми до уровня 10-20%;
- ликвидация барьеров, препятствующих притоку прямых иностранных инвестиций;
- приватизация государственных предприятий;
- отмена регламентации, затрудняющей выход на рынок новых фирм и ограничивающей конкуренцию;

- надежное обеспечение прав собственности, особенно для неформального сектора.¹⁷

Изложенная в этом документе концепция структурных преобразований в Латинской Америке, для которой она была в первую очередь предназначена, получила поддержку ведущих международных финансовых организаций – МВФ, Всемирного банка, Агентства международного развития США, Межамериканского банка развития (МАБР).

Идейное родство неолиберализма с теориями прошлого отмечают и российские исследователи – латиноамериканисты В.М.Давыдов, А.В.Бобровников, В.А.Теперман. «В качестве главного препятствия для стабильного роста приверженцы ВК усматривали прямое вмешательство государства в экономику, некомпетентность его органов, неэффективность предприятий госсектора, требующих огромных субсидий. Именно поэтому рецепты «Вашингтонского консенсуса» во многом напоминали рекомендации неоклассической школы теоретической экономики конца XIX – начало XX в.»¹⁸

Как представляется, главной ошибкой представителей неолиберализма была их слепая вера, граничащая с догматизмом, в безграничные возможности свободного рынка, а также стремление максимально устранить все формы и направления государственного участия в экономике. Авторы исследования «Латино-Карибская Америка в контексте глобального кризиса» справедливо полагают, что неолиберальная модель развития исчерпана, возникла потребность в смене ее парадигмы. На новый уровень вышло понимание роли государства, произошел пересмотр одного из основных постулатов «Вашингтонского консенсуса» о невмешательстве в деятельность рынка.

Маятник парадигмы развития Латинской Америки в послевоенный период колебался от стратегии импортозамещающей индустриализации, принятой на вооружение в 50-70-е годы, к неолиберальным реформам 80-90-х годов, а затем – к стратегии экономического развития на базе социального равенства. Разразившийся в 2008-2009 гг. экономический кризис прервал действие социально ориентированной модели и приостановил развитие указанных позитивных процессов. В этих условиях встал вопрос о формировании новой модели экономического развития на основе модернизация латиноамериканской экономики и *повышения роли государства*. Характеристика ее некоторых параметров изложена в специальном докладе ЭКЛАК и

¹⁷ Давыдов В.М. Эффект адаптационного реформирования: от Латинской Америки к России / В.М. Давыдов // М.: ИЛА РАН, 2002. – С.11

¹⁸ Давыдов В.М., Бобровников А.В., Теперман В.А. Феномен финансовой глобализации. Универсальные процессы и реакция латиноамериканских стран. – М.: ИЛА РАН. - 2000.

Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) «Экономические перспективы Латинской Америки в 2012г. Трансформация государства для обеспечения развития».¹⁹ Его лейтмотивом является поворот в сторону резкого повышения ответственности государства за результаты экономического развития. При этом новая стратегия не предполагает возвращения государства в качестве прямого участника производства или собственника производственных объектов. Предусматривается резкое расширение государственного финансирования по всем направлениям, которые определяют процессы модернизации и инновационного развития. Приоритетное значение приобретают поддержка развития национальных НИОКР, систем образования, подготовки специалистов, а также транспорта и телекоммуникационной связи.²⁰

В июньском номере журнала «Латинская Америка» за 2013 г. один из ведущих российских ученых-латиноамериканистов В.М.Давыдов писал: «Последнее десятилетие в ЛАК поэтапно либо ускоренным темпом (в зависимости от политической ориентации власти) происходила смена парадигмы экономической и социальной политики. Результат – отход от догмы «минимального государства» (в духе Вашингтонского консенсуса), возвращение государства к экономической и социальной ответственности... Во внешних связях стран региона реализовывался курс на диверсификацию торговли географически и содержательно».²¹

Оценивая более чем полувековую историю разработки ЭКЛАК региональных стратегий развития российские ученые Бобровников А.В., Теперман В.А. и Шереметьев И.К. обращали внимание на то, что «время «прорыва», «концентрации» усилий, мобилизации для достижения определенного набора целей сменяется длительными периодами «расслабления», адаптации результатов прорыва к реальным условиям латиноамериканских экономик. В 90-е годы региональная стратегия была замещена внешней, неолиберальной. Но это не значит, что затем не последует период более глубокой привязки результатов реформ к условиям развития конкретных стран.»²²

В течение 90-х годов эксперты ЭКЛАК искали новые приоритеты развития, способные увеличить (или хотя бы сохранить) долю стран региона на мировых рынках

¹⁹ *Perspectivas económicas de America Latina 2012. Transformación del estado para el desarrollo*, CEPAL, 2011.

²⁰ Клочковский Л.Л. Латинская Америка: противоречия посткризисного развития / Л.Л. Клочковский. – М.: Латинская Америка, 2012. – №11. – С.15

²¹ Давыдов В.М. Латинско-Карибская Америка в современном контексте и ориентиры РФ в отношениях со странами региона. Латинская Америка. - 2013.- №6.- С.12

²² Бобровников А.В. Латинскоамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения / А.В. Бобровников, В.А. Теперман, И.К. Шереметьев// М.: ИЛА РАН, 2002. – С.245

при одновременном росте уровня жизни населения на основе повышения конкурентоспособности. Подготовленные ими предложения постепенно складывались в схему реформ «второго поколения», где главной целью было снижение бедности и неравномерности в распределении доходов, повышение уровня жизни и содействие устойчивому росту. Основными условиями для ее достижения стали развитие открытых экономик, доступ на международные рынки и к современным технологиям, постоянный приток инвестиций и формирование национального капитала, финансовая стабильность, адекватная государственная политика, развитие и повышение качества «людских ресурсов».²³ По мнению известного российского ученого Клочковского Л.Л., процесс формирования новой социально-экономической стратегии находится в начальной фазе, и пока неясно, в какой степени странам региона удастся добиться своей главной цели – повысить роль внутренних факторов в экономическом развитии.²⁴

1.2. Аргентинская экономика после кризиса 2001-2002 гг.

В конце 2001 – начале 2002 гг. в Аргентине произошли бурные политические события, вызванные кризисным состоянием аргентинской экономики, которые привели к смене Правительства, Президента и резкому изменению экономического курса страны. 13 декабря 2001 г. состоялась крупная 24-часовая забастовка профсоюзов против принятых правительством президента Ф. де Ла Руа экономических мер с целью оживления национальной экономики, находящейся более трех лет в состоянии рецессии. Наибольшее недовольство населения вызвало «замораживание» банковских счетов для предотвращения массового оттока из страны финансовых ресурсов. Очень скоро забастовочное движение переросло в уличные беспорядки и массовые грабежи, в результате которых ушло в отставку правительство, а затем 21 декабря президент Ф. де ла Руа отказался от должности.

После одобрения Национальным Конгрессом отставки Ф. де ла Руа, на должность президента временно, согласно Конституции, на 48 часов был назначен глава сената Р. Пуэрта. 24 декабря 2001 г. конгрессом был избран новый временный президент страны - губернатор провинции Сан-Луис А. Родригес Саа, который объявил о введении

²³Бобровников А.В. Латиноамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения / А.В. Бобровников, В.А. Теперман, И.К. Шереметьев// М.: ИЛА РАН, 2002. – С.227

²⁴ Клочковский Л.Л. Современные тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка, М.: Изд-во «Грифико», 2014. – С.35

моратория на платежи по суверенному внешнему долгу Аргентины. Хотя эта мера не распространялась на аргентинские долги МВФ, Всемирному банку, МАБР, а также на гарантированные государством займы, объем дефолтированных финансовых инструментов превысил сумму в 80 млрд. долл., что было равнозначно объявлению самого крупного в мировой истории дефолта. Однако, после неудачной попытки получить у губернаторов поддержку своих первоочередных мер по выводу страны из кризиса 30 декабря 2001 г. А.Р.Саа объявил о своей отставке. За время своего недолгого правления он ввел мораторий на платежи по суверенному долгу.

В очередной раз, согласно Конституции, временным президентом, до выборов в конгрессе, стал лидер палаты депутатов Э.Каманьо. В ночь с 1 на 2 января 2002 г. конгресс подавляющим большинством (260 - «за», 21 - «против») утвердил сенатора Э.Дуальде в качестве нового президента Аргентинской Республики с полномочиями до декабря 2003 г. (В дальнейшем конгресс установил новый срок передача власти - 25 мая 2003 г.)

2 января 2002 г. Э.Дуальде принял присягу и официально вступил в должность президента, став, таким образом, пятым по счету главой Аргентины за 13 дней. Ему досталась страна с ничтожно малыми валютными резервами, в экономике которой царил хаос. ВВП страны в 2001 г. сократился на 4,4%, а в 2002 г. – еще на 10,9%. В наибольшей степени кризис затронул строительную отрасль, объемы которой в 2002 г. уменьшились на 33%; торговлю, гостиничное дело, общественное питание (- 17%), а также обрабатывающую промышленность (- 11%) (Приложение 1).

Характеризуя состояние аргентинской экономики в этот период, министр федерального планирования, государственных инвестиций и услуг Х. де Видо в предисловии к Национальному энергетическому плану отмечал, что в этот период Аргентина представляла из себя страну, ставшую жертвой неолиберальной политики, в которой стагнирующая промышленность не порождала спроса на энергетические ресурсы, экономика находилась в состоянии сжатия, в стране росли безработица и нищета.²⁵

В целом кризис продемонстрировал недееспособность модели, основанной на догматах рыночной экономики и не признающей регулиующую роль государства. В

²⁵ Plan Energético Nacional 2004–2019. Ministerio de Planificación y Inversiones de la República Argentina.– www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

Аргентине, поставленной перед необходимостью кардинального изменения экономической политики, началась новая историческая эпоха, отмеченная высоким накалом политических страстей, перегруппировкой общественных сил и очередными глубокими изменениями основных координат социально-экономического развития.²⁶

В первых числах января 2002 г. правительство Э.Дуальде опубликовало программу неотложных мер по выводу страны из кризиса, основным положением которой стал *отказ от долларового паритета и введение свободной котировки аргентинского песо*. Девальвация национальной валюты изменила ценовые соотношения в пользу местного производства: хотя внутренние цены выросли на одну треть в результате девальвации, но одновременно восстановилась рентабельность многих производств, которые были закрыты из-за переоценки песо в период долларового паритета. Параллельно правительство приступило к разработке нового экономического плана, основанного на профиците бюджета, гибкости валютного курса, позитивных показателях платежного баланса, денежной эмиссии, адекватной общественному спросу, и возрастании роли государства в вопросах инвестиций, регионального развития и социальной политики.

Девальвация аргентинского песо по отношению к доллару США (примерно в 3–4 раза) и другим валютам стала причиной резкого сокращения доходов населения и, как следствие, значительного падения его покупательской способности. В этих условиях правительство вынуждено было перейти к контролю за ценами на базовые продукты питания, энергоресурсы и товары повседневного спроса, а также «заморозить» тарифы на коммунальные услуги. Это было оформлено 7 января 2002г. законом о чрезвычайном экономическом положении, действие которого ежегодно продлевается на протяжении уже четырнадцати лет. Этим же законом были введены налоги на экспорт углеводородов.

В течение 2002 г. правительство президента Э.Дуальде смогло в значительной степени стабилизировать экономику, в том числе снизить темпы роста инфляции; стабилизировать курс аргентинского песо на уровне 3,4-3,5 песо за доллар США; сократить почти на 50% бюджетный дефицит; обеспечить (впервые за 27 месяцев) рост промышленного производства; приостановить рост безработицы; «разморозить»

²⁶Яковлев П.П. Россия и Латинская Америка в новой геополитической реальности / П.П. Яковлев. – М.: Латинская Америка, 2014.

текущие и сберегательные банковские счета; приостановить отток финансовых ресурсов из страны.

По итогам года образовалось положительное сальдо внешней торговли на сумму 16,7 млрд. долл., полученное за счет резкого сокращения закупок товаров за рубежом. В аргентинской экономике начался процесс замещения импорта, который наиболее активно проходил в пищевой промышленности, производстве электробытовых товаров, строительных материалов, а также в легкой и текстильной промышленности.

В апреле 2003 г. Президентом Аргентины был избран губернатор провинции Санта Крус Нестор Киршнер. В обращении к Нации, сделанном в ходе церемонии инаугурации, он изложил основополагающие подходы к вопросам экономической политики, где центральной была идея восстановления национального капитализма, который создает возможности для вертикальной социальной мобильности. С этой целью предполагалось усилить экономическую роль государства, обеспечить «более справедливое распределение доходов», добиться стабильности в обществе, гарантировать повышение жизненного уровня основной части населения и, следовательно, роста внутреннего рынка – необходимого условия надежного экономического подъема. Таким образом «речь шла об очередной попытке модернизации социально-экономических структур Аргентины, но на иных идейных основах, чем те, на которых строилась неолиберальная политика 1990-х годов».²⁷ *Особая роль при этом отводилась государственному регулированию.* Национальное государство должно было взять на себя стратегическую роль в определении общих целей и координации действий между государственным и частным секторами экономики с целью усиления конкурентоспособности аргентинских товаров, повышения в них доли добавленной стоимости и создания новых рабочих мест.

Аргентинская модель развития, по мнению Р.Лаваньи, занимавшего пост министра экономики в 2003–2005 гг., была построена в этот период на пяти основных принципах:²⁸

²⁷ Яковлев П.П. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации / П.П. Яковлев // М.: ИЛА РАН, 2008. - С.185

²⁸ . Lavagna R. La Argentina que merecemos.– Argentina S.A.– 2007. – P.27

1. Избегать резких колебаний валютного курса, которые снижают уровень конкурентоспособности аргентинской экономики как на международном, так и на внутреннем рынках.
2. Продолжить политику, основанную на приоритете потребления, так как рост спроса населения на основе повышения заработной платы и пенсий является главным стимулом для инвестиций и увеличения объема и качества производства.
3. Добиваться большей справедливости в распределении доходов между различными социальными слоями.
4. Обеспечить значительный профицит платежных балансов как на федеральном, так и на провинциальном уровнях.
5. Продолжить политику сокращения задолженности.

Придя к власти в мае 2003 г., Нестор Киршнер *провел ревизию выполнения контрактов на передачу в долгосрочную концессию частным владельцам в 90-е годы госкомпаний, занимавшихся предоставлением общественных услуг (энерго-, газо- и водоснабжение, телефонная связь, железные дороги, автомагистрали, портовые сооружения, аэропорты, почтовая связь)*. При этом подчеркивалось, что речь идет не о национализации компаний, а о необходимости выполнения частными владельцами, взятых на себя обязательств (ежегодные отчисления в доход государства, инвестиции в модернизацию и развитие предприятий). С этой целью было создано специальное ведомство – «Отдел по проведению переговоров по пересмотру и анализу контрактов на предоставление государственных услуг (Unidad de Renegociación y Análisis de Contratos de Servicios Públicos), которое до конца 2004 г. должно было проанализировать с этих позиций все 60 контрактов. При обнаружении нарушений со стороны частной компании ей предлагалось погасить имевшуюся задолженность. В случае отказа объявлялись новые национальные или международные торги. При этом окончательное решение о необходимости пересмотра контракта и объявлении торгов принималось Конгрессом страны по представлению правительства.

Уже в ноябре 2003 г. Н.Киршнер своим декретом расторгнул концессионный контракт с аргентинской финансово-промышленной группой Masri и вернул в лоно государства почтовую компанию Correo Argentino. Основанием для такого решения послужило невыполнение группой инвестиционных обязательств, взятых в 1997 г. в ходе приватизации почтовой компании. Концессия на использование радиоэфирного

пространства (работа мобильных телефонов, телевизионных каналов и радиотакси), принадлежавшая компании Thales Spectrum, стала второй, которая была расторгнута. В этом случае концессионеру было выдвинуто обвинение в даче взятки во времена правления Президента Карлоса Менема.

В следующем 2004 г. компания Metropolitano лишилась концессии на эксплуатацию железнодорожной линии San Martín в связи с неэффективным управлением. В 2006 г. Н.Киршнер национализировал компанию Aguas Argentinas — монополиста в области водоснабжения, которая находилась в концессии у французской фирмы. Как и в случае с группой Masri, концессионер был обвинен в невыполнении взятых им инвестиционных обязательств.

С приходом к власти в 2007 г. Кристины Фернандес де Киршнер генеральная линия на структурную модернизацию аргентинской экономики сохранялась, в том числе продолжена деприватизация компаний, которые ранее принадлежали государству. Ею были национализированы авиационная компания Aerolíneas Argentinas (концессионер — испанская компания Marsans) и газовые компании Metrogás и Transportadora de Gas del Norte, TGN (концессионер — аргентинская промышленная группа Techint). Отозвана концессия на эксплуатацию автомагистралей General Paz, Acceso Norte и Ausol. Объективности ради следует подчеркнуть, что в ряде случаев (Aguas Argentinas, Metrogás, TGN, Ausol) алгоритм действия аргентинских властей сводился к «замораживанию» тарифов на предоставляемые компаниями услуги, что вело к ухудшению их финансового положения и образованию задолженностей перед государством по финансовым обязательствам.

Был принят Закон об экспроприации 51% акций нефтяной компании Yacimientos Petrolíferos Fiscales - YPF, принадлежавших испанской нефтяной компании Repsol. По мнению аргентинских властей, испанская компания, стремясь получить максимальную прибыль от высоких мировых цен, направляла на экспорт слишком много нефти в ущерб поставкам на аргентинский рынок, а полученную прибыль вкладывала в развитие нефтедобычи в других странах.

В поисках дополнительных источников доходов администрация К.Фернандес де Киршнер провела национализацию частных пенсионных фондов, которая обосновывалась необходимостью обеспечения сохранности пенсионных накоплений и повышения уровня их доходности (Приложение 2).

Серьезной проблемой, которая стояла перед аргентинским правительством, была внешняя задолженность, а точнее неподъемные для страны выплаты в ее погашение (около 70 млрд. долл. в период 2002–2005 г.), что предопределяло необходимость достижения договоренности с основными кредиторами о реструктуризации долга. Первой «ласточкой» стало соглашение с Международным валютным фондом (МВФ), которое было подписано в январе 2003 г. со сроком действия до конца августа того же года. Его ключевым положением стало обязательство МВФ реструктурировать задолженность Аргентины со сроком погашения с января 2002 г. по август 2003 г. на общую сумму 11,7 млрд. долл. В сентябре 2003 г. после трудных переговоров было подписано еще одно соглашение с Фондом об отсрочке на три года выплат основного долга и процентов по нему ведущим мировым кредитно-финансовым организациям. Общая сумма реструктурированной задолженности составляла 21,1 млрд. долл., в том числе 12,4 млрд. долл. – долг МВФ; 5,6 млрд. долл. – МБРР и МАБР; 3,1 млрд. долл. – Парижскому клубу.

После подписания второго соглашения с Фондом министр экономики Аргентины Р. Лаванья на конференции МВФ в Дубае в сентябре 2003 г. представил план реструктуризации аргентинского долга перед частными кредиторами, который оценивался в 81,8 млрд. долл. (суммарный внешний долг страны на тот момент составлял 165 млрд. долл.). Среди основных частных держателей ценных бумаг аргентинского государства были, прежде всего, аргентинские же юридические и физические лица, на долю которых приходилось 38,4% задолженности, а также итальянские (15,6%), швейцарские (10,3%), американские (9,1%), немецкие (5,1%) и японские (3,1%) кредиторы.²⁹ Ключевым пунктом плана Р.Лаванья было списание 75% долга, что составляло 61,4 млрд. долл. Помимо этого аргентинская сторона отказывалась от выплаты процентов по ценным бумагам, приобретенным после декабря 2001г. Таким образом, суммарное списание долга составляло около 90%.

Подобное предложение аргентинской стороны вызвало резкую критику частных держателей аргентинских ценных бумаг, которые объединились в ассоциации и комитеты для выработки согласованных позиций. Так, в США был создан Комитет держателей аргентинских бондов, в Италии – Аргентинская тактическая группа и

²⁹ Яковлев П.П. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации / П.П. Яковлев // М.: ИЛА РАН, 2008. - СС.242,243

Комитет итальянских кредиторов, в Германии – Немецкая ассоциация инвесторов, Агентство по возвращению аргентинского долга и Агентство реструктуризации аргентинской задолженности. В начале 2004 г. большинство из них, а также японские банки Токио – Митсубиси и Шинсей, которые консультировали японских граждан – держателей аргентинских облигаций, создали Глобальный комитет кредиторов. Кроме того, в Аргентине более 500 тысяч обманутых вкладчиков образовали Ассоциацию пострадавших от дефолта.

Мощное давление со стороны этих организаций, поддержанное официальными представителями стран чьи граждане пострадали от дефолта, заставило аргентинское руководство изменить в ноябре 2004 г. первоначальные условия реструктуризации долга. В соответствии с новым предложением задолженность уменьшалась на 49%, а погашение оставшейся части (41,8 млрд. долл.) пролонгировалось на длительные сроки (вплоть до 2046 г.) и переоформлялось под более низкие проценты. Был установлен период проведения операции по переоформлению долга (с 14 января по 25 февраля 2005 г.), в течение которого правительству Аргентины удалось обменять 76% долговых обязательств перед частными кредиторами. В то же время нельзя не отметить, что аргентинцы выбрали крайне жесткую линию поведения по отношению к частным кредиторам. Переговоров, как таковых, по-сути, не было, а был ультиматум, который вынуждены были принять большинство инвесторов. По данным министерства экономики Аргентины, был произведен обмен долговых обязательств на сумму 62,2 млрд. долл. на новые инструменты стоимостью 32,5 млрд. долл., при этом на руках у кредиторов, которые отказались пойти на предложенные Буэнос–Айресом условия «hold outs», осталось облигаций на сумму 19,6 млрд. долл. В результате суммарный объем признаваемого Аргентиной суверенного долга сократился почти на одну треть и составил 113,8 млрд. долл. 1 марта 2005 г. Н.Киршнер официально объявил о выходе Аргентины из дефолта.

Однако проблема внешней задолженности была решена только частично. Во-первых, не все частные кредиторы согласились на навязанные Аргентиной жесткие условия реструктуризации долга, а, во-вторых, текущие платежи в погашение реструктурированной задолженности в краткосрочной перспективе оставались все еще чрезмерно большими (порядка 13 млрд. долл. в 2005 и 2006 гг. ежегодно). Поэтому

Аргентина была заинтересована в проведении очередных переговоров с МВФ о подписании нового соглашения.

В июле 2005 г. директорат Фонда согласился на возобновление таких переговоров при условии, что Аргентина отменит закон, исключая возможность изменения условий реструктуризации и продления ее сроков; возобновит переговоры с hold outs; ужесточит монетарную политику; повысит учетную ставку Центрального банка; сократит расходы бюджета; введет свободную котировку доллара США (т.е. без «валютного коридора») и повысит тарифы на коммунальные услуги. В ответ на это Аргентина 3 января 2006 г. досрочно погасила всю задолженность перед МВФ на сумму 9,5 млрд. долл. за счет валютных резервов Центрального банка, которые на тот момент составляли 28,1 млрд. долл.

Этот шаг был продиктован стремлением аргентинского руководства освободиться от диктата Фонда при выборе экономической политики и вернуться на мировой рынок займов и кредитов без оглядки на его позицию. Однако, как показала дальнейшая практика, стране не удалось полностью исключить влияние МВФ на ее взаимоотношения с другими ведущими кредитно-финансовыми институтами, прежде всего с такими, как МБРР и МАБР. Кроме того, сохранялась проблема аргентинского долга перед странами-членами Парижского клуба на сумму 6,7 млрд. долл. Хотя Президент Аргентины К.Фернандес де Киршнер в сентябре 2008 г. и заявила о готовности страны погасить его полностью, используя средства Центрального банка, однако в условиях мирового финансового кризиса это намерение пришлось отложить.

За последние десять лет с 2006 г. по 2015 г. внешняя задолженность Аргентины увеличилась в 1,4 раза и достигла 158 млрд. долл., что является одним из самых высоких показателей в регионе. Однако по темпам роста внешней задолженности Аргентина существенно отстает от большинства стран латиноамериканского региона. Так, внешний долг Бразилии за тот же период вырос в 1,9 раза, Чили – в 3,2 раза, Колумбия – в 1,6 раза, Мексики – 2,4 раза, Венесуэлы – 3,3 раза (Приложение 3). При этом отношение суммы внешнего долга Аргентины к ВВП страны является одним из самых высоких в регионе и в 2015 г. составило 53,5% (Приложение 4).

Одновременно шел процесс сокращения золотовалютных резервов страны, которые в период с 2010 г. по 2015 г. уменьшились в 2 раза и составили 25,6 млрд. долл. (Приложение 5).

Благоприятная конъюнктура мировых товарных рынков и новая внешнеторговая политика позволили Аргентине в сжатые сроки получить положительное сальдо торгового баланса, которое послужило основой профицита платежного баланса. Начался процесс экономического роста, который продолжался со второй половине 2002 г. до четвертого квартала 2008 г.

Однако мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. существенно замедлил темпы роста аргентинской экономики. Если в 2007 г. прирост ВВП страны, по данным CEPAL, составил 9,0%, то в 2008 г. он снизился до 4,1%, а в 2009 г. рост сменился падением 6,0%. Послекризисное восстановление аргентинской экономики произошло достаточно быстро. Уже в 2010-2011 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составили более 8,0%. Аналогичные процессы в этот период происходили и в других странах латиноамериканского региона. В наибольшей степени кризис затронул экономики таких стран, как Бразилия (в 2009 г. ВВП сократился на 0,1%), Чили (-1,0%), Мексика (-4,7%) и Парагвай (-4,0%). Последовавшее за этим резкое снижение темпов экономического роста в 2012–2015 гг. было в значительной степени обусловлено падением темпов экономического развития в Бразилии – основном торгово-экономическом партнере Аргентины (Приложение 6).

В стоимостных показателях ВВП Аргентины в 2015 г. составил, по предварительным данным 632,3 млрд. долл., что является третьим показателем в латиноамериканском регионе после Бразилии (1773,3 млрд. долл.) и Мексики (1143,8 млрд. долл.) (Приложение 7).

Отличительной чертой этапа устойчивого развития, в который Аргентина вступила в 2003 г., стала *ведущая роль промышленности в этом процессе*. Начался процесс реиндустриализации, в рамках которого необходимо было объединить частную инициативу с обязательным участием в этом процессе государства, так как рынок в большинстве случаев страдает «близорукостью» и стремится к максимизации прибыли частных компаний, не принимая во внимание выгоды, которые дает обществу наличие конкурентоспособной сильной промышленности.³⁰ В период с 2003 г. по 2012 г. среднегодовые темпы роста объемов промышленного производства составили 7,6% или на 0,4% превышали темпы роста ВВП Аргентины. Наиболее интенсивно промышленность развивалась в 2003–2004 гг. (16% и 12%, соответственно), когда ее

³⁰ Revista Argentina de Economía Internacional. – Diciembre de 2013. - №2. – www.cei.gov.ar

рост базировался на задействовании имевшихся, но не используемых мощностей. Однако, уже в 2005 г. ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей играл важную роль в промышленном развитии страны, а в 2007 г. практически весь прирост производства (8,1%) был получен за счет новых предприятий. В результате этого процесса в 2011 г. суммы, инвестированные в основной капитал, превысили пиковые значения, полученные в период «конвертируемости», достигнув 23% от ВВП.³¹

Промышленный рост вызвал приток инвестиций и привел к образованию новых компаний. Так, в течение послекризисного десятилетия уровень инвестирования в аргентинскую экономику был одним из самых высоких в регионе и составил в среднем в год около 23% от ВВП. Эти капиталовложения обеспечивали прирост производственных мощностей на 18% в среднегодовом исчислении. Было создано около 150 тысяч предприятий, большинство из которых относятся к микро, малому и среднему бизнесу, обеспечивающему почти 50% занятости в стране (Приложение 8). Из их числа более 14 тысяч предприятий заняты в области промышленного производства.³² Значительная часть малых и средних предприятий (МСП) занимается производством продукции с высокой долей добавленной стоимости с использованием современных технологий. Так, в 2010 г. стоимость 1 тонны продукции, экспортируемой МСП, составляла 1380 долларов, в то время как аналогичный показатель для крупных компаний был в 2 раза меньше (658 долларов).³³

Элементы внутренней напряженности в промышленном развитии страны появилась в 2007 г., когда на фоне высокой инфляции наметились проблемы в энергетике, быстрыми темпами стал расти импорт, возросла стоимость логистики. В этом состоянии страну накрыл мировой финансовый кризис, который в 2009 г. спровоцировал падение уровня промышленного производства на 1,6% (Приложение 1). Для придания промышленности позитивной динамики правительство Аргентины предприняло ряд мер, которые в основном достигли поставленных целей. Так, например, повышение доходов пенсионеров и бюджетников реанимировало внутренний спрос, была выработана новая внешнеторговая политика, предусматривающая как поддержку промышленного экспорта, так и защиту местного товаропроизводителя (неавтоматическое

³¹ Estudio económico de América Latina y el Caribe. – CEPAL, 2015 - Santiago de Chile

³² Plan Energético Nacional 2004–2019. Ministerio de Planificación y Inversiones de la República Argentina.– www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

³³ Там же

лицензирование импорта, антидемпинг, ценовой контроль и др.), произошел переход от свободно «плавающего» курса национальной валюты к его «мягкому» администрированию (одновременно понижался обменный курс и повышалась ставка рефинансирования Центрального банка), а также приступили к реализации нескольких инфраструктурных проектов с большим объемом общественных работ.

В конце первого десятилетия текущего столетия в Аргентине была взята на вооружение *политика импортозамещения*, реализуемая в рамках открытой экономики и на основе производства высококачественных товаров (электроника, бытовые приборы, готовое платье, спортивная обувь и др.) для реализации как на внутреннем, так и на внешнем рынке. По данным Министерства промышленности Аргентины, в течение 2008-2010 гг. в рамках политики импортозамещения было произведено промышленной продукции на общую сумму 10 млрд. долл. По целому ряду товарных позиций, поставляемых на внутренний рынок, произошло увеличение доли национального производства и, соответственно, уменьшение импортного компонента. Так, если в 2003г. потребность аргентинского рынка в обуви удовлетворялась на 59% за счет местных производителей, то в 2010 г. этот показатель уже составлял 84%. Похожая тенденция наблюдалась по отношению к другим товарам, в том числе бытовым кондиционерам (17% и 96%, соответственно), мотоциклам (26% и 66%), мобильным телефонам (5% и 39%), детским игрушкам (17% и 40%), мороженому (32% и 69%). Одновременно с политикой импортозамещения предпринимались шаги, направленные на содействие экспорту промышленной продукции, среднегодовые темпы роста которого, начиная с 2003 г., составляли 17%, в том числе доля средне- и высокотехнологичной продукции – около 25%.³⁴

Стремясь придать процессу реиндустриализации целенаправленный и консолидированный характер в 2010 г. был разработан Стратегический план развития промышленности до 2020 г. (Plan Estratégico Industrial – PEI 2020), в котором намечены следующие основные цели:

- обеспечить среднегодовой прирост ВВП на 5%, а объемов промышленного производства – на 7%;
- повысить долю ВВП, создаваемого в промышленности, с 20% до 24%;

³⁴ Plan Energético Nacional 2004–2019. Ministerio de Planificación y Inversiones de la República Argentina.– www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

- довести к 2020 г. экспорт до 167 млрд. долл., импорт – до 139 млрд. долл.;
- сократить уровень безработицы с 7,5% до 5%;
- создать в течение 10 лет 1,5 млн. рабочих мест;
- повысить уровень инвестирования с 22,5% до 28% от ВВП.

Работа по реализации Плана строится в привязки к, так называемым, «цепочкам стоимости», выбранным исходя из следующих основных критериев:

- доля в ВВП промышленности;
- уровень конкурентоспособности производимой продукции;
- степень использования современных технологий;
- доля на внутреннем рынке страны;
- внешнеторговый баланс и степень внедрения на внешние рынки.

На основании этих критериев были отобраны 11 производственно-сбытовых «цепочек стоимости», развитие которых носит приоритетный для страны характер: 1) продукты питания; 2) автомобили и их комплектующие; 3) основные средства производства (машины и оборудование); 4) изделия из кожи, включая обувь; 5) сельскохозяйственные машины и оборудование; 6) строительные материалы; 7) медицинские приборы и препараты; 8) продукция деревообрабатывающей промышленности; 9) химические и нефтехимические товары; 10) программное обеспечение; 11) текстиль и изделия из него.³⁵

Особое место в экономике Аргентины исторически занимает *сельское хозяйство*. В этой отрасли в текущем столетии проявились тенденции, суть которых отражена в Приложении 9. Во-первых, увеличились посевные площади под сою (в 1,8 раза, с 10,4 млн. га до 19,2 млн. га) и кукурузу (в 1,7 раза, с 2,8 млн. га до 4,8 млн. га). Во-вторых, сократились площади под пшеницу (на 45%, с 6,4 млн. га до 3,5 млн. га) и подсолнечник (на 32%, с 1,9 млн. га до 1,3 млн. га). Изменение посевных площадей естественным образом отразилось на сборах зерновых и масличных культур. Производство сои за тот же период возросло в 2 раза (с 26,9 млн. т до 53,4 млн. т), кукурузы – в 2,1 раза (с 15,4 млн. т до 33,1 млн. т). Значительно уменьшился сбор пшеницы (в 1,7 раза, с 16,0 млн. т до 9,2 млн. т) и подсолнечника (в 1,5 раза, с 3,2 млн. т до 2,1 млн. т).

³⁵ Plan Estratégico Industrial 2020. – Ministerio de Industria de la Republica Argentina.-www.industria.gov.ar/wp-content/uploads/2013/03/introduccion.pdf

Помимо благоприятной конъюнктуры мирового рынка, которая сложилась в начале текущего столетия, важную роль в росте производства сельскохозяйственной продукции в Аргентине сыграла экономическая политика, направленная на повышение производительности сельскохозяйственного производства, доли добавленной стоимости в промышленной продукции сельскохозяйственного происхождения, содействие укреплению и развитию в отрасли малых и средних предприятий, а также на выравнивание доходов сельскохозяйственных территорий страны. Важным инструментом в реализации этой политики стал Стратегический план по развитию производства сельскохозяйственной продукции и агропромышленного комплекса на период 2010–2020гг. (Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial – PEА), в разработке которого приняли участие представители всех провинций, 53 факультетов, 140 предпринимательских палат и ассоциаций, 450 агротехнических школ, ряд международных организаций, включая СЕРАL, а также около двух тысяч аргентинских аграриев.

В плане были определены следующие отраслевые ориентиры:³⁶

- рост количества сельхозпроизводителей, объема производства и степени диверсификации сельскохозяйственной продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- повышение урожайности сельскохозяйственных культур;
- увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции, прежде всего с высокой долей добавленной стоимости;
- стимулирование внедрения технологических инноваций в сельскохозяйственное производство;
- содействие созданию и развитию различных институциональных форм: «цепочек стоимости», кластеров, консорциумов, кооперативов, фондов и т.д.;
- обеспечение продуктами питания внутреннего рынка страны;
- улучшение уровня медицинского обслуживания сельхозпроизводителей;
- обеспечение сельского населения достойными условиями жизни.

³⁶ Plan Estratégico agroalimentario y argoindustrial participativo y federal 2010–2020, Ministerio de agricultura, ganaderia y pesca

В соответствии с Планом в период с 2010 по 2020 гг. *доля добавленной стоимости* в промышленной продукции сельскохозяйственного происхождения должна возрасти с 22,8% до 41%.

Аргентина является одним из крупнейших мировых производителей и экспортеров мяса и мясных продуктов. Наиболее важной для страны отраслью животноводства является *разведение крупного рогатого скота (КРС)*, преимущественно мясного направления. Страна на протяжении многих лет занимала одно из первых мест в мире по производству, экспорту и потреблению говядины (Приложение 10).

Существуют два основных фактора, которые определили ситуацию в аргентинском животноводстве в первом десятилетии текущего столетия. Первый – это сокращение на 13,5 млн. га сельскохозяйственных угодий, занятых под пастбища. При этом уменьшение кормовой базы КРС не сопровождалось сокращением его поголовья, что вело к росту нагрузки на единицу площади. Вторым фактором, который в значительной степени повлиял на состояние животноводства в стране, стала засуха, начавшаяся в 2006 г. и достигшая своего максимума в октябре–декабре 2008 г. Засушливые годы вызвали падеж скота, прежде всего в тех зонах, в которых пастбища испытывали повышенную нагрузку, сокращение в 2009 г. числа рожденных телят и, соответственно, уменьшению забоя КРС в последующие годы.

Значительный рост цен мирового рынка на мясную продукцию в середине первой декады текущего столетия спровоцировал увеличение поставок этой продукции за рубеж: с 369 тыс. т. в 2003 г. до 745 тыс. т. в 2005 г. Соответственно выросла доля экспорта в производстве мяса: с 13,9% в 2003 г. до 23,7% в 2005 г. Это привело к росту внутренних цен на мясную продукцию, что в преддверии приближавшихся президентских выборов грозило поражением правящей хустисиалистской партии. В этих условиях аргентинское правительство в марте 2006 г. выпустило резолюцию № 114/2006, в соответствии с которой экспорт мяса КРС приостанавливался на 180 дней. Резолюция не распространялась на экспорт говядины, предусмотренный двусторонними межправительственными соглашениями, а также на поставки в страны–члены ЕС дорогих сортов охлажденного мяса без костей (вырезка), так называемая «квота Хилтон».

Эта мера была негативно воспринята как внутри страны, так и за рубежом, прежде всего крупнейшими импортерами аргентинского свежемороженого мяса, среди

которых были ФРГ, Великобритания, США, Израиль, Италия и Россия. В результате ситуация на мясном рынке Аргентины еще более обострилась, так как на фоне непрекращающихся протестов сельхозпроизводителей появилась тенденция к снижению объемов экспорта говядины, что привело к сокращению притока инвестиций в отрасль.

В июне 2006 г., в результате протестных выступлений, полный запрет на экспорт говядины был снят и введены до конца года экспортные квоты, которые составляли не более 40% физического объема поставок за рубеж по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года. В сентябре того же года экспортные квоты были увеличены с 40% до 50%, а срок их действия сокращен до 30 ноября 2006 г. В ноябре срок действия 50%-ой квоты был продлен до конца 2008 г. Одновременно с этим Национальная служба по контролю за торговлей агропромышленной продукцией Аргентины выпустила резолюцию, в соответствии с которой были установлены максимальные объемы экспорта мяса КРС для каждой из 131 фирмы, уполномоченной заниматься поставками за рубеж.

Различные ограничительные меры, с помощью которых аргентинское правительство пыталось обеспечить достойное предложение мясной продукции на внутреннем рынке страны и избежать неконтролируемого повышения цен, вводились и позже. В частности, экспортеров мяса обязывали поставлять на внутренний рынок по ценам, установленным правительством, столько же мясной продукции, сколько они продали за рубеж; вводили специальные экспортные разрешения на экспорт мясной продукции; оказывали давление на супермаркеты, обязывая их отказываться от закупок мясной продукции на оптовом мясном рынке *Liniers* и т.д.

Однако предпринятые меры не только не дали ожидаемого результата, но спровоцировали негативные процессы. Вместо того, чтобы заняться воспроизводством стада КРС многие животноводы решили воспользоваться высокими ценами на говядину на мировом рынке, пустив под нож все стадо, и закрыть свою ферму. Другие начали сокращать размеры пастбищ, отдавая высвободившиеся площади под выращивание сои. В результате более чем на 11 млн. голов сократилось численность стада КРС (с 59,2 млн. голов в 2007 г. до 48,0 млн. голов в 2011 г.). Одним из объяснений такого положения, сложившегося в аргентинском животноводстве во второй половине «нулевых» годов, по мнению некоторых местных специалистов, служит структура этого

сектора экономики, в котором из 210 тысяч хозяйств 95% располагает стадом, насчитывающим менее 1 тысячи голов КРС.³⁷

В результате действий правительства производство мяса КРС уменьшилось с 3,2 млн. т. в 2007 г. до 2,6 млн. т. в 2012 г., а экспорт упал с 520 тыс. т. до 180- тыс. т. (Приложение 10). Его доля в производстве мяса сократилась с 23,7% в 2005 г. до 6,9% в 2012-2013 гг. Было закрыто 130 (из 635) мясохладобоев, потеряно 15,6 тыс. рабочих мест. Цены на говядину на внутреннем рынке выросли в среднем на 200%, что привело к сокращению на 20% потребления мяса. Подобные действия аргентинских властей привели к тому, что Аргентина уступила лидирующие позиции в Латинской Америке как производитель и экспортер мяса КРС не только Бразилии, но также Уругваю и Парагваю. Процесс восстановления аргентинского стада КРС начался в 2012 г., когда его численность увеличилась на 8%, по сравнению с предыдущим годом, и составила 51,8 млн. голов. Примерно на этом уровне этот показатель находился в 2013–2015 гг.

Одной из проблем, с которой столкнулась Аргентина в начале текущего столетия, стало предкризисное состояние *топливно-энергетического комплекса* страны. Оценивая состояние аргентинской энергетики после кризиса 2001-2002 гг., бывший министр экономики Аргентины Р.Лаванья отмечал, что в период с 2003 г. по 2007 г. в стране не была введена в эксплуатацию ни одна электростанция, хотя спрос на электроэнергию за этот период вырос на 20%. По его мнению, в 2004 г. электроэнергетика страны вступила в критическую фазу в связи с нехваткой углеводородного сырья и постепенно движется в сторону кризиса.³⁸

Мнение Р. Лаваньи о наличии серьезных проблем в энергетике Аргентины разделяет еще один бывший министр экономики М.Лоусто, по подсчетам которого в период 2006-2015 гг. в аргентинскую энергетику необходимо инвестировать не менее 20 млрд. долл. с тем, чтобы обеспечить ежегодный прирост ВВП страны на уровне 5%.³⁹

Спад нефтедобычи начался в самом начале «нулевых» годов и продолжался по нарастающей в течение всего десятилетия. В период с 2000 г. по 2015 г. объем добычи нефти сократился на 31%: с 44,8 млн. куб. м до 30,9 млн. куб. м. Лидерами в 2015 г.

³⁷ Clarin. – 04.05.2009

³⁸ Los Exportadores Medianos y Pequeños en 2003–2006.– Centro de Estudios para la Producción.– Notas de la Economía Real. – 2007.– №56.– P.50

³⁹ Gonzales J. Sin atajos. De la ciclotimia a la madurez del desarrollo / J. Gonzales, M. Loustean // Temas Grupo Editorial.– 2005. – 203p.

среди нефтедобывающих компаний оставались YPF (Аргентина), на долю которой пришлось 42,4% всей добычи нефти в стране, и Pan American Energy (Великобритания) – 19,3%. Схожая ситуация сложилась в области добычи природного газа, объем которой снизился с 52,3 млрд. куб. м в 2005 г. до 42,9 млрд. куб. м в 2015 г. (Приложение 11). Почти 70% добытого в 2015 г. газа пришлось на долю трех компаний: YPF (Аргентина) – 30,4%, Total Austral (Франция) – 25,9% и Pan American Energy (Великобритания) – 12,8%.

По данным Секретариата по энергетике, в 2015 г. аргентинский экспорт энергоносителей сократился на 54%, по сравнению с предыдущим годом, и составил 2,3 млрд. долл. Одновременно снизился их импорт – на 40% или до 6,8 млрд. долл. Таким образом, отрицательное сальдо в торговле энергоресурсами составило 4,5 млрд. долл.

Главной причиной накопившихся в аргентинской энергетике проблем была проводимая с 2003 г. правительством страны в преддверии очередных президентских выборов популистская политика сдерживания роста внутренних цен на основные виды энергоносителей и ограничения их экспорта, которая делала невыгодными инвестиции, как в разведку углеводородов, так и в повышение производительности действующих скважин. Так, например, в первой половине 2008 г., когда на мировом рынке цена на нефть превышала 90 долларов за баррель, в Аргентине нефтедобывающие компании должны были поставлять сырую нефть на нефтеперерабатывающие заводы по цене менее 30 долларов за баррель. Аналогичные проблемы возникали у компаний с добычей и реализацией природного газа, поскольку утвержденные правительством отпускная цена газа на выходе из скважины (1,3 долл. за 1 млн. БТУ) также, как и тарифы на газ для потребителей, не позволяли работать с положительной рентабельностью. Кроме того, недовольство нефтяных компаний вызывал высокий уровень налогообложения и, особенно, увеличенная в 2007 г. с 45% до 120% экспортная пошлина на сырую нефть.

Одним из результатов подобной политики стало сокращение разведанных запасов углеводородов. Так, если в 2000 г. подтвержденные запасы нефти в Аргентине достигали 500 млн. куб. м, то в 2005 г. они сократились до 350 млн. куб. м, а к концу декады несколько увеличились и вышли на уровень 400 млн. куб. м. При этом уровне запасов и объемов добычи обеспеченность нефтью аргентинской экономики составляла 10-11 лет. Еще более существенное падение подтвержденных запасов произошло в газовой отрасли. Их объем в 2000 г. составлял около 800 млрд. куб. м, которых при

существовавшем тогда уровне добычи хватило бы почти на 20 лет. К концу десятилетия, подтвержденные запасы газа составляли 370 млрд. куб. м, то есть уменьшились более чем в два раза, по сравнению с началом периода. Такого уровня запасов газа хватило бы только на 9 лет при тогдашнем уровне добычи.⁴⁰

В то же время, по данным Международного энергетического агентства, Аргентина находится на 2 месте в мире по запасам сланцевого газа, составляющих 145 млрд. баррелей в нефтяном эквиваленте, и на 4 месте по запасам сланцевой нефти (27 млрд. баррелей). Эти ресурсы, из которых более 40% приходится на месторождения Vaca Muerta, при соответствующем уровне мировых цен могут обеспечивать потребности Аргентины в нефти в течение 123 лет и в газе – в течение 410 лет.⁴¹

Прошедшая в 90-е годы приватизация ведущих нефтегазовых компаний Аргентины Gas del Estado и YPF не привела к заметным улучшениям в отрасли. Напротив, в стране наблюдалась постоянное снижение соотношения “разведанные запасы/добыча” углеводородов, а также сокращение числа действующих скважин. В этих условиях принципиально новым моментом во взаимоотношениях бизнеса и аргентинского государства стало активное внедрение последнего в энергетическую отрасль, как с целью практической реализации выработанной отраслевой политике, так и в качестве одного из субъектов рынка сооружения энергетических объектов. Для усиления роли государства в энергетике в декабре 2004 г. была создана компания ENARSA – Energia Argentina S.A., 53% акций которой принадлежат федеральному правительству, 12% - провинциям страны и 35% - частным инвесторам. В круг вопросов, которыми занимается компания, входят следующие: геологоразведка и разработка новых нефтегазовых месторождений, транспортировка углеводородов, их хранение, переработка и коммерциализация. Кроме того, ENARSA уполномочена выступать в качестве соинвестора при реализации энергетических проектов, выдавать лицензии на разведку и освоение месторождений, находящихся в юрисдикции федерального правительства.

С момента создания компании ENARSA и по декабрь 2013 г. государство увеличило свое присутствие в энергетике страны с 7% до 45%, частный национальный капитал – с

⁴⁰ Перспективы развития Латинской Америки в глобализирующемся мире (первая четверть XXI века). Сб. докладов научной конференции; под ред. Глинкина А.Н. Шереметьева И.К. – М.: ИЛА РАН, 2003. – 299 с.

⁴¹ World Economic Outlook Database // www.imf.org;

13% до 30%, в то время, как иностранный капитал сократил долю своего участия с 80% до 25%.

Для того, чтобы запустить механизм частно-государственного партнерства в энергетике федеральное правительство проводит политику, которую можно охарактеризовать как принуждение к сотрудничеству. Так, например, в октябре 2006 г. в Аргентине был принят закон № 26.154, в соответствии с которым вводились налоговые льготы и стимулирующие режимы для компаний, занимающихся разведкой и эксплуатацией месторождений нефти и газа, как на континенте, так и на шельфе, которые ранее не были переданы в концессию. Однако для получения льгот, предоставляемых законом, и разрешений на эксплуатацию месторождений заинтересованные компании должны в обязательном порядке ассоциироваться с компанией ENARSA.

По мнению министра федерального планирования, государственных инвестиций и услуг Х.де Видо, принципиально важным было решение, принятое в 2003 г. после прихода к власти в Аргентине президента Н. Киршнера, *об изменении парадигмы развития энергетической отрасли, которая в отличие от докризисного периода, когда приоритетом являлся экспорт энергии, поставила во главу угла расширение национальной энергетической сети и увеличение поставок энергии для нужд населения и промышленности.* Исходя из этой парадигмы, в период с 2003 г. по 2013 г. число домохозяйств, подключенных к централизованной системе газоснабжения, увеличилось с 5,9 млн. до 7,8 млн. (на 31%), а электроснабжения – с 9,9 млн. до 12,5 млн. (на 26%). В результате спрос на природный газ внутри страны вырос с 84 млн. куб. м в сутки до 118 млн. куб. м в сутки (на 39%), на электроэнергию – с 77756 ГВт. ч до 125220 ГВт. ч (на 52%).⁴²

Быстрые темпы восстановления аргентинской экономики после кризиса 2001-2002 гг. (8-9% в год, за исключением 2009 г. и 2012 г.) вызвали значительный рост потребности в энергоресурсах, в первую очередь, в электроэнергии. Так, по данным министерства федерального планирования, государственных инвестиций и услуг, в период с 2003 г. по

⁴² Plan Energético Nacional 2004–2019. Ministerio de Planificación y Inversiones de la República Argentina.– www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

2013 г. спрос на электроэнергию вырос на 52% (с 77756 ГВт. ч до 125220 ГВт. ч), газ – на 39% (с 84 млн. куб. м в сутки до 118 млн. куб. м).⁴³

Для того чтобы экономика страны могла безболезненно развиваться с темпом прироста порядка 5% в год в течение ближайших 10-15 лет и не перешла в стадию сжатия Аргентине необходимо существенное увеличение установленной мощности электростанций, которая на конец 2015 г. составляла 33857 МВт, в том числе доля ТЭС, включая станции комбинированного цикла, составила 63% (20849 МВт), ГЭС – 31% (10030 МВт), АЭС – 5% (1763 МВт) и прочих станций – 1% (215 МВт) (Приложение 12). Что касается производства электроэнергии, то доля ТЭС вплотную приблизилась к 70%, доля ГЭС составила 26%, АЭС – около 5% (Приложение 13). В случае, если природный газ продолжит замещать нефть и другие виды топлива, то, по имеющимся расчетам, суммарные инвестиции в этот сектор экономики в течение ближайших 10-15 лет должны составить не менее 20 млрд. долл.⁴⁴

В соответствии с Национальным энергетическим планом, разработанным в 2004 г., в Аргентине к 2019 г. должна сократиться доля электростанций, использующих как нефтепродукты (до 30,9%), так и природный газ (до 38,9%). Одновременно в структуре энергетических мощностей увеличится удельный вес гидроэлектростанций (до 12,8%), а также станций, работающих на биотопливе (до 5,1%), атомной энергии (до 4,2%), энергии ветра (до 3,2%), каменном угле (до 2,2%) и других видах энергии (до 2,7%) (Приложение 14).

В августе 2006 г. разработан стратегический План развития национальной атомной промышленности, основными целями которого были: увеличение производства относительно дешевой электроэнергии и внедрение достижений атомной индустрии в промышленность и здравоохранение. Кроме того, Аргентина намеривалась вернуть себе роль поставщика оборудования и услуг в атомной сфере для стран третьего мира. При этом главной задачей, которую ставили перед собой аргентинцы в рамках этого плана, было завершение строительства третьей АЭС Атуча - II в 2011 г., модернизация АЭС Эмбальсе в 2012-2013 гг., начало проектирования нового энергоблока Атуча-III общей

⁴³ Там же

⁴⁴ Ferrer A. La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI.– Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A.– 2004.– 382p.

мощностью 1500 МВт с выходом на долю атомного сектора в энергетическом балансе страны равную 7,2% в 2025 г. и общую установленную мощность – до 4,6 ГВт. Для решения этой задачи аргентинцы были заинтересованы в привлечении зарубежного опыта, технологий и специалистов, расширении международного сотрудничества, в том числе с Россией.

Однако в 2015 г. в электроэнергетическом секторе страны сложилась ситуация, которую можно охарактеризовать как предкризисную, когда расходы энергокомпаний росли, главным образом, из-за инфляционных процессов, а тарифы на электроэнергию были «заморожены». В результате этого на грани банкротства оказались две ведущие электроэнергетические компании страны – Edenor и Edesur. Для нормализации ситуации правительство повысило тарифы на электроэнергию на оптовом рынке на 140%.

В период до 2019 г. Аргентине в такой важной отрасли народного хозяйства, как энергетика необходимо решить следующие задачи:

- диверсифицировать структуру национальной энергетики, уменьшив в ней зависимость от углеводородов;
- вести планомерный поиск месторождений углеводородов на шельфе;
- инвестировать в сооружение ГЭС и АЭС;
- инвестировать в сооружение электростанций, использующих энергию солнца, ветра и морских приливов.⁴⁵

Для решения этих задач необходимо построить более 10 ГЭС общей мощностью 4288 МВт; 3 теплоэлектростанции; 3 АЭС (в дополнение к трем существующим); газопровод, который соединит боливийские месторождения с северными провинциями Аргентины, а также ввести в эксплуатацию новые месторождения углеводородов. Ряд энергетических проектов находится в стадии реализации. Так, аргентинская компания Electroingenieria и группа китайских компаний ведут строительство ГЭС «Нестор Киршнер» и ГЭС «Хорхе Сеперник» общей стоимостью 4,7 млрд. долл. Китайские компании также заключили соглашение с государственной компанией ENARSA о строительстве ветропарка мощностью 240 МВт, инвестиции в который оцениваются в 435 млн. долл., а также двух энергоблоков для АЭС.

⁴⁵ Plan Energético Nacional 2004–2019. Ministerio de Planificación y Inversiones de la República Argentina.– www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

В 2004 г. в Аргентине была принята Национальная программа по биотопливу, а в 2006 г. принят закон №26093, в соответствии с которым, начиная с 2010 г., вводилась обязательная норма (5%) содержания биотоплива в бензине или дизельном топливе. Позже в январе 2014 г. эта норма была повышена до 10%. Объем производства биотоплива в 2015 г. составил 1,8 млн. т или увеличился, по сравнению с 2008 г., в 2,7 раза. Большая часть произведенного биотоплива (около 60%) используется внутри страны (Приложение 15).

В качестве одного из приоритетов аргентинским руководством рассматривается *развитие научно-технического потенциала* страны, призванного поднять уровень промышленного производства, повысить конкурентоспособность национальной экономики и создать рабочие места, требующие высокой квалификации. Для усиления роли государства в планировании и организации научно-технического прогресса в 2007 г. было создано министерство науки, технологий и производственных инноваций. В основные задачи министерства входит выработка единой политики и стратегии в проведении НИОКР, координация деятельности всех государственных научно-исследовательских центров, а также межведомственное взаимодействие с органами законодательной и исполнительной власти.

В соответствии с принятом в 2011 г. Планом развития науки, технологий и инноваций до 2020 г. расходы на научные исследования и разработки (НИР) должны составить к концу второго десятилетия от 1,01% до 1,65% ВВП, удельный вес государства в ассигнованиях на НИР – от 74% до 50%, число ученых и исследователей на 1000 человек экономически активного населения – от 4,6 до 5,0.

Важнейшим направлением научно-технической политики в Аргентине рассматриваются исследования в области нанотехнологий, призванные обеспечить условия для технологического прорыва в военной и гражданской областях, реализовать возможность перехода на качественно новый уровень материальной базы и методов производства. Важная роль в модернизации национальной экономики отводится информатике. В 2004 г. правительство разработало и одобрило 10-летний план ее развития, в рамках которого был принят закон о программном обеспечении и запущена специальная программа компьютеризации страны.

Кроме того, ведутся инновационные разработки по следующим направлениям:

- телекоммуникации и IT-технологии, разработка широкого класса прикладного программного обеспечения;
- проектирование атомных реакторов, производство радиоизотопов и разработка материалов для ядерной промышленности;
- реализация национальной космической программы (проектирование и вывод на орбиту спутников ДЗЗ и телекоммуникационных систем, модернизация наземных станций приема информации);
- повышение урожайности и уровня санитарной безопасности в сельском хозяйстве (биотехнологии улучшения сортов экспортнозначимых сельхозкультур, животноводство, совершенствование процессов переработки продукции сельского хозяйства, вакцины, средства борьбы с заболеваниями растений и животных);
- здравоохранение (производство и использование радиоизотопов, телемедицина, вакцины и лекарственные препараты, система оценки и отображения эпидемиологической обстановки);
- возобновляемые и невозобновляемые источники энергии;
- производственные процессы, снижающие техногенное воздействие на окружающую среду.

Ведущим звеном в системе НИОКР Аргентины является государственная корпорация ИНВАП (Investigaciones Aplicadas Sociedad de Estado), созданная в 1976 г. в результате подписания соглашения между правительством провинции Рио Негро и Национальной комиссией по атомной энергетике (CNEA). Целью ее создания было ускорение научно-технического прогресса страны в таких отраслях, как атомная энергетика, освоение космического пространства, создание новых технологических процессов для промышленности, разработка медицинского и другого оборудования и приборов. Хотя по форме собственности ИНВАП представляет собой государственное предприятие, принадлежащее провинции Рио Негро, однако он не имеет прямого финансирования из национального бюджета и не прибегает к каким-либо кредитам и субсидиям. Реализация НИОКР и промышленных проектов, также, как и финансирование деятельности административного аппарата осуществляется на сугубо коммерческой основе. Корпорация является единственной в Аргентине организацией, выполняющей «под ключ» весь комплекс работ, связанных с высокотехнологичными проектами, включая разработку технико-экономических обоснований, моделирование и дизайн, опытно-

конструкторские работы, строительство, пуско-наладочные работы и дальнейшее техническое обслуживание объекта.

Для привлечения к НИОКР частого бизнеса была принята поправка в законодательстве, которая предусматривает сокращение до 50% (в зависимости от объема финансирования) подоходного налога для частных компаний, инвестирующих средства в национальную науку. Также было законодательно закреплено ежегодное увеличение в федеральном бюджете объема финансирования научных исследований.

Аргентина активно участвует в международном научно-техническом сотрудничестве (МНТС), отдавая приоритет таким направлениям, как исследования в области мирного использования атомной энергии, био - и нанотехнологии, сельское хозяйство, медицина, химия, разработка прикладного программного обеспечения, исследование космического пространства. При этом страна ориентируется на развитие сотрудничества со «странами-донорами», которые на льготных условиях могут инвестировать средства в национальные научные проекты, предоставить аргентинским ученым доступ к накопленным базам знаний, современной исследовательской инфраструктуре. К основным партнерам Аргентины в области МНТС относится, прежде всего, Евросоюз, с которым реализовано более 300 совместных исследовательских проектов в области биотехнологий, здравоохранения, сельского хозяйства и защиты окружающей среды, для проведения которых из бюджета ЕС было выделено более 300 млн. евро.

В области двустороннего НТС наиболее тесные партнерские отношения у Аргентины сложились с Бразилией (создано 8 совместных научно-исследовательских центров), Францией, Германией и, в меньшей степени, с Канадой, Японией и КНР.

Аргентинская экономика после кризиса 2001-2002 гг. вошла в стадию подъема, основанного на изменении парадигмы развития, когда на смену догматам рыночной экономики пришло осознание необходимости повышения степени участия государства в регулировании экономическими процессами. Принципиально важным было решение об отказе от политики валютного паритета и переход к плавающему курсу национальной валюты в рамках валютного коридора. Наряду с такими позитивными моментами, как высокие темпы экономического роста, решение (частичное) проблемы внешней задолженности, рост промышленного производства, снижение уровня безработицы, увеличение золотовалютных резервов, наблюдались тенденции, вызывающие озабоченность, включая предкризисное состояние энергетики, недостаточный уровень

инвестирования, дефицит кредитных ресурсов для нужд производственного сектора, структурные проблемы в области сельского хозяйства и др.

Значительный вклад в экономическое развитие страны в этот период внесла внешняя торговля. Изменениям, произошедшим в сфере торгово-экономических связей Аргентины в текущем столетии, посвящен следующий параграф.

1.3. Изменения в сфере торгово-экономических связей

После кризиса 2001-02 гг. и последовавшего за ним дефолта по внешним обязательствам перед Аргентиной встала проблема поиска источников финансирования экономического развития. Поскольку возможности привлечения необходимых средств за счет внутренних и внешних кредитов, займов и инвестиций были сведены практически к нулю, а значительная денежная эмиссия вела к раскрутке инфляционной спирали и, как следствие, дальнейшему росту социальной напряженности, руководство страны взяло за основу экспортную модель развития, которая должна была обеспечить профицита торгового баланса. Одновременно стали широко применяться нетарифные меры регулирования импорта, направленные на защиту национальных производителей. В результате такой политики суммарный профицит торгового баланса за период с 2002 по 2014 гг. составил 147 млрд. долл. или 11,3 млрд. долл. в среднем за год. При этом экспортные поступления за этот период выросли с 25,7 млрд. долл. до 68,4 млрд. долл. или в 2,7 раза. Следует отметить, что максимального значения этот показатель достиг в 2011 г., когда поставки за рубеж составили 83,0 млрд. долл. (Таблица 1).

В основе аргентинского экспортного рывка лежали следующие составляющие:

- девальвация национальной денежной единицы – аргентинского песо;
- рост мировых цен на товары аргентинского экспорта такие, как соя, пшеница, кукуруза, растительные масла и др.;
- значительный экспортный потенциал аргентинской экономики;
- новая внешнеэкономическая стратегия, направленная, прежде всего, на поддержку экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- наличие сравнительно эффективных федеральных и провинциальных институтов и программ по содействию экспортной деятельности малых и средних предприятий.

Однако, начиная с 2012 г., стала четко прослеживаться тенденция к уменьшению объема экспортных поставок, которые в 2015 г. составили 56,8 млрд. долл. Столь

существенное сокращение экспортных поставок было связано, прежде всего, со снижением темпов экономического развития у основных торговых партнеров Аргентины – Бразилии, Китая, ЕС, США и Чили. Так, если в 2010 г. прирост ВВП в этих странах в среднем составлял 5,7%, то в 2011 г. он снизился до 3,9%, в 2012 г. – до 2,2%, в 2013 г. – до 2,8%, а в 2014 г. упал до 1,9%.⁴⁶ Снижение темпов экономического роста повлекло за собой уменьшение усредненных темпов прироста импорта: с 35,4% в 2010 г. до минус 1,8% в 2014 г.

Наиболее чувствительным для аргентинского экспорта стало падение в 2013-2015 гг. объема производства и продаж автомобилей на рынке Бразилии. Эта отрицательная динамика повлекла за собой сокращение аргентинского экспорта автомобилей в эту страну и, соответственно, уменьшение объема автомобильного производства в Аргентине.

Помимо автомобильной в Бразилии упали объемы производства и в других отраслях промышленности. Наиболее пострадавшими отраслями были следующие: высокотехнологическое приборостроение, нефтепереработка, фармацевтика, общее машиностроение, пищевая промышленность. В результате объемы аргентинского экспорта промышленной продукции в 2014 г. сократились примерно на 30%.⁴⁷

Одновременно шел процесс снижения цен мирового рынка на основные товары аргентинского экспорта, такие как соя, продукты питания, кукуруза, соевое и подсолнечное масло.

Таблица 1

Аргентина: внешняя торговля товарами (млн. долл.)

Год	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
2000	51621	26341	25280	1061
2001	46862	26543	20320	6223
2002	34641	25651	8990	16661

⁴⁶ Informe econòmic trimenstral, Secretaria de politica econòmica y planificaciòn del desarrollo, Ministerio de economia y finanzas pùblicas, 2015 Buenos-Aires. – С.14

⁴⁷ Там же, С.15

2003	43790	29939	13851	16088
2004	57012	34576	22445	12131
2005	69074	40387	28687	11700
2006	80700	46546	34154	12392
2007	100687	55980	44707	11273
2008	127481	70019	57462	12557
2009	94458	55672	38786	16886
2010	124980	68187	56793	11394
2011	156942	82981	73961	9020
2012	147956	79982	67974	12008
2013	150405	75963	74442	1521
2014	133637	68407	65230	3178
2015	116545	56788	59757	-2969

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) 2016. – <http://www.indec.mecon.gov.ar>

Положительное сальдо торгового баланса и значительное уменьшение платежей по внешнему долгу в результате реструктуризации задолженности, обеспечили среднегодовой профицит платежного баланса страны на уровне 3-5% ВВП, с помощью которого аргентинским властям удалось запустить и поддерживать в «нулевые» годы механизм экономического роста.

Подобная ситуация в корне отличалась от той, которая сложилась в предыдущее десятилетие. В 90-е годы прошлого столетия платежные балансы Аргентины из года в год сводились с отрицательным сальдо по балансу текущих операций (из-за дефицита торгового баланса и больших платежей по внешней задолженности) и положительным сальдо по балансу капиталов (из-за активного притока прямых иностранных инвестиций и размещения государственных ценных бумаг). После завершения периода «паритетной конвертируемости» картина изменилась: баланс торговых операций ежегодно сводился с профицитом (благодаря положительному сальдо торгового баланса), а баланс капиталов – с дефицитом (из-за того, что платежи в погашение внешней задолженности превышали приток в страну прямых иностранных инвестиций вместе с репатриацией капиталов).

Стратегически важным решением, принятым Президентом Аргентины Э. Дуальде в январе 2002 г., которое определило направление дальнейшего развития аргентинской экономики, стал отказ от *политики паритетной конвертируемости аргентинского песо и американского доллара*. В результате, обменный курс национальной денежной единицы по отношению к доллару США упал до 3-4 песо. Для удержания аргентинского песо от дальнейшего падения был установлен валютный «коридор» на уровне 2,9-3,0 песо за 1 долл. США, который, с одной стороны, должен был стимулировать развитие экспорта, а с другой – не оказывал бы значительного инфляционного давления на экономику. Помимо введения валютного «коридора», не менее важно было удержать курс национальной валюты в его рамках для того, чтобы обеспечить стабильность экспортных отгрузок. Таким образом, основополагающим макроэкономическим фактором роста аргентинского экспорта в посткризисный период стала политика поддержания конкурентоспособного обменного курса песо.⁴⁸

Девальвация национальной валюты также способствовала росту количества компаний–экспортеров. Так, по данным опроса, проведенного Universidad Nacional Quilmes, из числа МСП, начавших заниматься экспортной деятельностью после кризиса 2000–2001 гг., 40% стали поставлять свою продукцию за рубеж благодаря девальвации национальной валюты, 21% – из-за падения спроса местного рынка и 15% – с целью диверсификации рынков сбыта⁴⁹.

Отказ от политики «паритетной конвертируемости» совпал с изменениями конъюнктуры мирового рынка: *стали расти цены на основные товары аргентинского экспорта*. Так, за период с 2002 по 2008 гг. среднегодовые цены FOB (аргентинский порт) увеличились на сою в 2,3 раза, кукурузу и пшеницу – в 2,0 раза, соевое масло – в 3,1 раза, подсолнечное масло – в 2,5 раза, соевый шрот – в 2,2 раза (Приложение 16).

Повышение цен мирового рынка затронуло также многие аргентинские промышленные товары. Так, в 2003–2006 гг. средняя стоимость 1 тонны вывозимой индустриальной продукции выросла с 1053 долл. до 1937 долл. или на 87%. В ряде

⁴⁸ Яковлев П.П. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине / П.П. Яковлев // М.: Прогресс – Традиция, 2010. – 464 с.

⁴⁹ La Nación.– 09.05.2008

случаев рост был еще ощутимее. В частности, цены на металлы и металлоизделия увеличились на 122% (с 591 долл. до 1313 долл. за 1 тонну).⁵⁰

Рост цен мирового рынка способствовал тому, что Аргентина вышла на ведущие позиции в мире по экспорту целого ряда сельскохозяйственных товаров.

Таблица 2

Место Аргентины в мировом экспорте

Место	Товары
1-е	Мед, концентрированный лимонный сок, арахисовое масло, соевое масло и соевая мука.
2-е	Кукуруза, подсолнечное масло, лимоны, груши, продукты питания из арахиса, арахис в скорлупе, мясные полуфабрикаты, виноградный сок, сорго, мука из подсолнечника, чай-мате и арахисовая мука.
3-е	Соя, чеснок, концентрированный яблочный сок.
4-е	Пшеничная мука, арахис без скорлупы, консервированные маслины.
5-е	Немытая шерсть.
6-е	Пшеница, говядина без костей, порошковое молоко, яичный порошок, виноградное сусло.
7-е	Ячмень, замороженный картофель, оливковое масло, рис без оболочки.
8-е	Табак, солод, изюм, мятая шерсть
9-е	Костная мука, грейпфрут, рисовая оболочка
10-е	Вино, куриное мясо, концентрированный апельсиновый сок, очищенные томаты

Источник: составлено на основе данных Plan estratégico agroalimentario y agroindustrial: 2010 – 2020, Ministerio de agricultura, ganaderia y pesca, www.minagri.gob.ar

⁵⁰ Berrettoni D. América Latina en las exportaciones argentinas: la importancia del mercado regional en la calidad de la inserción internacional / D. Berrettoni. – Revista Argentina de Economía Internacional. – 2013. – №2. – P. 39

Благоприятные для Аргентины изменения конъюнктуры мирового рынка, произошедшие в «нулевые годы» текущего столетия, послужили основой для *улучшения условий торговли*, которые определяются как отношение экспортных цен (ФОб) к импортным ценам (СИФ) в процентах. В период с 2005 по 2012 гг. индекс условий торговли для Аргентины вырос на 26%, что несколько выше усредненного значения этого показателя для всей Латинской Америки (19%). В наибольшей степени в этот период условия торговли улучшились для Венесуэлы (индекс вырос на 70%), Боливии (62%), Чили (39%), Перу (37%) и Колумбии (36%), т.е. для стран – экспортеров продукции горнодобывающей и нефтедобывающей отраслей промышленности (Приложение 17). Однако, начиная с 2013 г.; из-за ухудшения конъюнктуры мирового рынка сельскохозяйственной продукции, индекс условий торговли для большинства стран латиноамериканского региона, включая Аргентину, снизился до уровня 2009 - 2010 гг. (Приложение 18).

В Приложении 19 приведены данные о внешней торговле Аргентины в период с конца 90-х годов до конца «нулевых» годов, которые позволяют дополнительно охарактеризовать изменения, произошедшие в этой отрасли аргентинской экономики. Так, в течение этого периода *доля внешней торговли товарами в структуре ВВП* выросла с 18% в конце 90-х годов до 35% в конце первой декады текущего столетия. На этом фоне существенно скромнее выглядят показатели внешней торговли услугами, доля которых увеличились незначительно: с 5% до 8%

Коэффициент открытости аргентинской экономики, который определяется как отношение суммы экспорта и импорта товаров и услуг к ВВП, вырос с 22,6% в конце 90-х годов до 42,3% в конце «нулевых» годов (Приложение 19). Однако, значительный рост (почти в 2 раза) этого показателя оказывал разнонаправленное воздействие на аргентинское народное хозяйство: с одной стороны, увеличение экспортных поставок способствовало росту занятости и налоговых поступлений, с другой - расширение импортных потоков порождало усиление конкуренции, с которым столкнулись многие аргентинские, в первую очередь малые и средние предприятия.

Практически не изменился удельный вес Аргентины в мировом экспорте товаров (0,44%) и услуг (0,33%). В то же время существенно уменьшилась доля Аргентины в мировом импорте товаров (с 0,42% до 0,33%) и особенно услуг (с 0,66% до 0,38%).

В первом и начале второго десятилетия текущего столетия в аргентинском экспорте обозначилась устойчивая тенденция *роста поставок промышленных товаров*. Если в 2000г. экспорт таких товаров, имеющих как индустриальное, так и сельскохозяйственное происхождение, суммарно составлял 16098 млн. долл., то в 2015г. вырос до 41246 млн. долл., что соответствует росту в 2,6 раза. (Максимального значения в этот период аргентинский экспорт промышленных товаров достиг в 2011 г., когда он составил 56566 млн. долл.). При этом доля промышленных товаров в общем экспорте страны возросла с 61% до 70%, в том числе промышленных товаров сельскохозяйственного происхождения – с 30% до 36%, а индустриального происхождения – с 31 до 34%. Доля сырьевых продуктов в структуре аргентинского экспорта изменилась незначительно – с 20% в 2000 г. до 23% в 2015 г. Наибольшие изменения произошли с поставками топливно-энергетической продукции, доля которой в течение анализируемого периода снизилась с 19% до 4% (Приложение 20).

Таким образом в первом – начале второго десятилетия текущего столетия Аргентина поставляла на мировой рынок в основном промышленную продукцию, имеющую в равной мере как сельскохозяйственное, так и индустриальное происхождение.

Следует отметить, что, хотя рост объемов промышленного экспорта в значительной степени был связан с девальвацией национальной валюты в январе 2002 г., однако влияние этого фактора стало сказываться только со второй половины 2003 г. В течение 2002 г. и первой половины 2003 г., несмотря на девальвацию песо, объемы экспорта промышленной продукции не увеличились, поскольку национальная промышленность в эти годы работала на замещение импорта товаров. Почти $\frac{3}{4}$ прироста с экспорта было получено за счет поставок за рубеж автомобилей, а также продукции металлургической и химической отраслей промышленности, т.е. товаров, выпуск которых во многом определяет развитие промышленного производства в Аргентине.

В середине 2009 г. Ассоциацией импортеров и экспортеров Аргентинской Республики (Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina – AIERA) были подготовлены предложения по развитию экспорта. *В этом документе, в частности, отмечалось, что, несмотря на значительный рост объемов экспорта после отказа от валютного паритета, страна продолжает испытывать проблемы в этой области, которые носят структурный характер, а именно: основой*

аргентинского экспорта продолжают оставаться товары с низкой долей добавленной стоимости; аргентинская корзина экспортных товаров, как и прежде, крайне не дифференцирована по товарным позициям; малые и средние предприятия в экспорте страны играют маргинальную роль; основными рынками сбыта аргентинских товаров продолжают оставаться страны – традиционные торговые партнеры Аргентины.

Вопросы развития экспорта стали предметом оживленной дискуссии представителей научных кругов, которая прошла на страницах аргентинских газет в конце «нулевых годов». Так, например, по мнению М. Санторо, профессора Университета Палермо (Universidad de Palermo), существуют три основные причины, мешающие развитию экспорта. Во – первых, торговая политика, имеющая ярко выраженный антиэкспортный характер (особенно в части сельскохозяйственной продукции), включая экспортные пошлины и количественные ограничения на поставки товаров за рубеж. Во – вторых, отсутствие рынка капиталов, который мог бы финансировать фирмы, стремящиеся продвинуть на внешние рынки новые товары. В-третьих, неблагоприятный инвестиционный климат в стране.

Декан факультета внешней торговли А.Крус к главным проблемам, накопившимся в отрасли, отнесла следующие:

- Аргентина экспортирует товары, главным образом, на давно освоенные внешние рынки, несмотря на то, что 70% мирового экономического роста приходится на долю развивающихся стран;
- на долю трех аргентинских провинций (Буэнос-Айрес, Кордоба и Санта Фе) приходится 85% экспорта страны;
- несмотря на общее положительное сальдо торгового баланса, торговля промышленными товарами сводится с дефицитом.

Она также полагает, что при оценке результатов экспортной деятельности следует отказаться от количественных оценок и перейти к качественным показателям, имея в виду тот эффект, который экспорт оказал на национальную экономику⁵¹.

Основными рынками сбыта аргентинских товаров являются страны Латинской Америки, на долю которых приходится более 40% всех экспортных поставок, а также Европейский Союз (16%) и КНР (7%). Из других государств региона только Боливия и Парагвай в большей степени, чем Аргентина ориентируются на латиноамериканский

⁵¹ La Nacion, 28.07.2009

рынок для сбыта своей продукции (порядка 60%). Что касается таких стран как Бразилия, Мексика, Чили, Перу и Венесуэла, то в их экспорте доля стран Латинской Америки не превышает 20% (Приложение 22).

Одно из главных отличий аргентинского экспорта в *страны латиноамериканского региона* от экспорта в другие страны мира заключается в его структуре, а точнее в удельном весе промышленной продукции. Так, в структуре аргентинского экспорта в 2013 г. в Бразилию доля промышленных товаров индустриального происхождения составила 76%, а в Мексику – 68%. В обоих случаях это, в значительной степени, связано со взаимными поставками автомобильных узлов и деталей в рамках трехстороннего соглашения. Значительные поставки промышленной продукции индустриального происхождения направлялись из Аргентины в Чили, Уругвай и Парагвай. При этом на долю европейских стран приходится более 30% аргентинского экспорта промышленных товаров аграрного происхождения. Около 40% аргентинского экспорта сырьевых товаров направляется в Китай (Приложение 23).

Продвижение высокотехнологичной продукции на внешние рынки входят в число приоритетов государственной макроэкономической политики, являясь составной частью «неодесарролистской» стратегии развития.⁵² Значительная часть (41%) поставок в страны Латинской Америки приходится на промышленную продукцию *средней категории технологической сложности*, включая автомобили и их комплектующие, парфюмерию, средства борьбы с вредителями растений, трубы большого диаметра, насосы, паровые котлы. В другие страны мира поставляется в основном промышленная продукция полученная на основе незначительной переработки сырья (первый передел), доля которой составляла около 30%.

⁵² Яковлев П.П. Россия и Латинская Америка в новой геополитической реальности. – М.: Латинская Америка, 2014.

Структура аргентинского экспорта: по категориям технологической сложности (в среднем в 2011 – 2012гг., %)

Категории	Страны Латинской Америки		Другие страны	
	%	Основные товары	%	Основные товары
1.Сырьевая продукция	27,8	Пшеница, кукуруза, фураж.	56,3	Фураж, соя, кукуруза, пшеница, мясо.
2.Промышленная продукция, в том числе:	71,8		39,0	
2.1.Продукция на основе переработки сырья (первый передел)	21,9	Растительные масла, зерновые полуфабрикаты, моторные масла, химические товары.	27,0	Растительные масла, алкогольные напитки, фруктовые соки и консервы, химические товары, медная руда и ее концентрат.
2.2.Промышленная продукция низкой технологической категории	5,0	Кожи, искусственные нити, стальные заготовки и профили, продукция из пластмассы, металлическая продукция.	2,4	Кожи.
2.3.Промышленная продукция средней технологической категории	41,1	Автомобили и комплектующие, парфюмерия, инсектициды, гербициды, полимеры, моторы внутреннего сгорания, насосы, котлы, трубы.	7,3	Автомобили и их комплектующие, трубы.
2.4.Промышленная продукция высокой технологической категории	3,8	Электрические машины и аппараты, медикаменты, другие медицинские товары.	2,4	Медикаменты, другие медицинские товары.
2.5.Другая продукция	0,4		4,6	

Составлено по: Revista Argentina de Economia Internacional, Número 2, Diciembre 2013.

Определенный интерес представляет анализ структуры аргентинских поставок промышленных товаров за рубеж по категориям технологической сложности в привязке к каждой из стран региона. Так, например, аргентинский экспорт в такие страны, как Чили, Колумбия и Перу по своей структуре мало чем отличается от экспорта в страны,

не относящиеся к Латинской Америке, так как он более чем на 70% состоит из сырьевой продукции и промышленной продукции первого передела.

Промышленные товары, относящиеся к категории средней технологической сложности, широко представлены (от 35% до 57%) в поставках Аргентины на рынки таких стран, как Бразилия, Мексика, Боливия, Парагвай и Уругвай. Существенное отличие между ними состоит в том, что в первые две страны поставляются в основном автомобили и их комплектующие, а в остальные – технологическое оборудование и продукция химической промышленности. Боливия, Эквадор, Венесуэла и Уругвай формируют группу стран, в импорте которых из Аргентины в наибольшей степени (от 7% до 10%), по сравнению с другими странами региона, представлены товары, относящиеся к категории высокой технологической сложности.

К особенностям аргентинского экспорта в страны Латинской Америки можно также отнести *более высокую степень его диверсификации* по сравнению с поставками в другие страны. Так, например, в начале второго десятилетия текущего столетия на рынки латиноамериканских стран ежегодно поставлялось 3092 наименования товаров или в 1,6 раза больше, чем в остальные страны. При этом, если на долю 10 основных товаров, поставляемых из Аргентины в страны региона, приходилось 38%, то применительно к другим странам этот показатель составлял 63%.

Существует и обратная сторона медали, а именно – *высокая степень зависимости аргентинского экспорта от латиноамериканского рынка*. Так, например, более чем 1300 наименований товаров на сумму порядка 1800 млн. долл. поставляется только в страны Латинской Америки. Кроме того, из более 1000 наименований товаров, поставляемых Аргентиной на внешние рынки, около 70% предназначалось для стран–членов ЛАИ. Эту реальность нельзя не принимать во внимание при анализе последствий для Аргентины возможных кризисных явлений в рамках латиноамериканского региона. Также, как и нельзя игнорировать значение регионального рынка для сбыта товаров, которые занимают незначительное место в аргентинском экспорте, но при этом играют важную роль, так как относятся к группе промышленных товаров, имеющих среднюю или высокую технологическую составляющую.

Непросто складываются торгово-экономические отношения Аргентины с основным партнером – *Бразилией*. Главная аргентинская проблема – устойчивое отрицательное

сальдо двустороннего товарооборота, в основе которого лежит значительная разница в конкурентоспособности двух экономик, включая объемы промышленного производства. Пик аргентино - бразильской торговли пришелся на 2011г., когда ее объем достиг 39,6 млрд. долл. (в том числе экспорт Аргентины – 17,3 млрд. долл., импорт – 22,3 млрд. долл.), увеличившись, по сравнению с послекризисным 2003 г., в 4,2 раза (Таблица 4). В течение этого периода доля Бразилии в экспорте Аргентины выросла с 16% до 21%, а в импорте – уменьшилась с 34% до 30%. Что касается участия Аргентины во внешней торговле Бразилии, то оно менее существенно. Так, если в 2003 г. на долю Аргентины в бразильском экспорте приходилось 6,3%, то в 2011 г. этот показатель составил 8,9% (при максимальном значении в 2010 г. равном 9,2%). В импорте Бразилии доля Аргентины устойчиво снижалась: с 9,7% в 2003 г. до 7,5% в 2011 г.

Таблица 4

Торговля Аргентины с Бразилией (млрд. долл.)

	2000	2003	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014	2015
Товарооборот	13,5	9,4	25,2	31,3	23,5	32,6	39,6	34,3	28,2	23,2
Экспорт	7,0	4,7	10,5	13,3	11,4	14,4	17,3	16,5	13,9	10,1
Импорт	6,5	4,7	14,7	18,0	12,1	18,2	22,3	17,8	14,3	13,1
Сальдо	0,5	0	-4,2	-4,7	-0,7	-3,8	-5,0	-1,3	-0,4	-3,0

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Cenzas (INDEC). – Comercio Exterior argentine. – <http://www.indec.mecon.gob.ar>

В аргентинском экспорте в Бразилию четко прослеживается тенденция увеличения удельного веса промышленной продукции индустриального происхождения при сокращении доли топливно-энергетической и сырьевой продукции. Основными товарами, экспортируемыми Аргентиной в Бразилию в начале текущего столетия, были следующие: автомобили и их комплектующие, пшеница, смазочные материалы и продукция химической промышленности. На долю Бразилии приходится около 30% аргентинского импорта, что делает эту страну основным поставщиком товаров на аргентинский рынок.

Как отмечалось, особое место в аргентино–бразильской торговле занимают поставки автомобилей и их комплектующих, доля которых постоянно возрастает. Так, если в 2003

г. их удельный вес в двустороннем товарообороте составлял 24%, то в 2011г. он достиг 51%. При этом аргентинский экспорт в Бразилию продукции автомобильной промышленности в 2011г. составил 8,4 млрд. долл., а импорт из Бразилии той же продукции – 11,7 млрд. долл. В этой связи напрашивается вывод о том, что 2/3 (3,3 млрд. долл.) дефицита двустороннего торгового баланса в 2011г. образовалось благодаря дисбалансу взаимных поставок автомобилей и их комплектующих, торговля которыми регулируется специальным межправительственным соглашением.

Следует отметить, что в основе этого дефицита лежат несбалансированные поставки, главным образом, автомобильных узлов и деталей. Причем эта несбалансированность имеет тенденцию к росту. Так, если в 2003 г. бразильские поставки в Аргентину автомобильных комплектующих превышали аргентинские на 132 млн. долл., то в 2011г. эта разница возросла до 4060 млн. долл. В то же время в торговле готовыми автомобилями Аргентина имеет с Бразилией положительное сальдо, которое в 2011г. составило 792 млн. долл.

Дополнительным штрихом к картине экономического неравенства двух стран может послужить активное внедрение на аргентинских рынок ведущих бразильских компаний, происходящее не без направляющей роли бразильского государства. Так, в Аргентине в том или ином качестве представлены такие гранды бразильской экономики, как строительные компании Camargo Correas и Odebrech, металлургическая компания Gerdau и два гиганта – один в области авиастроения (Embraer) и другой – в нефтяной отрасли (Petrobras). Складывается впечатление, что Бразилия спешит максимально глубоко интегрироваться в аргентинскую экономику, и закрепиться на основных рынках раньше, чем рынок этой страны будет поглощен китайскими компаниями.

Стремясь уменьшить дефицит в торговле с Бразилией, Аргентина принимает защитные меры, взяв на вооружение стратегию, в основе которой находятся отраслевые соглашения, включающие экспортные квоты, а также неавтоматическое лицензирование импорта и антидемпинговые меры.

В СМИ обеих стран велась и ведется активная дискуссия, посвященная проблеме двусторонних торгово-экономических отношений. В частности, высказывались мнения, что в конце первого десятилетия Бразилия превратилась из ведущей региональной державы, чьим основным торгово-политическим партнером была Аргентина, в одного

из крупных мировых игроков, у которого стратегическими партнерами стали ведущие мировые державы и, прежде всего, США и Китай.

Другие эксперты полагают, что проблемы во взаимодействиях двух стран сохранятся до тех пор, пока не будут скоординированы их валютные политики. Поэтому, всякий раз, когда одна из стран будет девальвировать национальную денежную единицу, будут создаваться невыгодные условия для другой страны, которая в качестве ответной меры прибегнет к протекционизму.

Экономические трудности, переживаемые в последние годы Бразилией, не могли не отразиться на двусторонней торговле, объемы которой существенно снизились и в 2015 г. составили 23,1 млрд. долл., в том числе аргентинский экспорт – 10,1 млрд. долл., импорт – 13,0 млрд. долл.

Для аргентинских предпринимателей *Чили* представляет интерес не только как торговый партнер, но и как страна, имеющая около 60 соглашений о свободной торговле, включая такие страны, как КНР, США, Мексика и Южная Корея. Эти межправительственные договоренности открывают беспоплинный доступ продукции, имеющей чилийское происхождение, на рынки государств с населением порядка 4 млрд. человек и суммарным ВВП, превышающим 85% от мирового.

В конце первого десятилетия нового века Чили приступила к реализации проекта по созданию совместных производственно-сбытовых «цепочек», к участию в котором приглашены на первом этапе компании четырех соседних стран: Аргентины, Боливии, Бразилии и Уругвая. Главная идея проекта заключается не в увеличении двустороннего товарооборота, а в совместном выходе с произведенной продукцией на рынки третьих стран.

Для реализации подобной схемы сотрудничества необходимо, во-первых, чтобы иностранная фирма ассоциировалась с чилийской компанией или открыла в Чили свой филиал; во-вторых, чтобы произведенная совместным предприятием продукция отвечала требованиям, предъявляемым к стране -происхождения товара. Перспективными направлениями такого сотрудничества между аргентинскими и чилийскими фирмами могли бы стать рынки текстильной и обувной продукции.

После кризиса 2001-2002 гг. стала стремительно развиваться торговля Аргентины с *КНР*. В основе этого процесса лежали высокие темпы развития китайской экономики, обеспечившие рост доходов населения, который, в свою очередь, вызвал повышение

спроса на мясные и молочные продукты, а также увеличение импорта соевого шрота, используемого для корма скота. Дополнительные импульсы двусторонняя торговля получила в 2004 г. в результате визитов президента Аргентины Н. Киршнера в Пекин и Председателя КНР Ху Цзиньтао в Буэнос-Айрес, а также в 2010 г., когда президент Аргентины Кристина Фернандес де Киршнер посетила с официальным визитом Китай.

В ходе этих визитов обсуждался широкий круг вопросов двустороннего торгово-экономического сотрудничества, и были достигнуты договоренности о формах и направлениях возможного взаимодействия. Так, например, Аргентина заинтересована в привлечении прямых иностранных инвестиций и в диверсификации рынков сбыта для своего экспорта. Китай, осуществляющий широкомасштабную торговую и инвестиционную экспансию в страны Латинской Америки, заявлял о готовности инвестировать в аргентинскую экономику, а также о заинтересованности в импорте аргентинской продукции.

Среди документов, подписанных в ходе последнего визита аргентинского президента в Китай, особое место занимают соглашения в области развития аргентинской железнодорожной сети на общую сумму 9,5 млрд. долл., а также протоколы о намерениях развивать сотрудничество в разработке нефтегазовых месторождений Аргентины и сооружении гидроэлектростанций. Была создана Комиссия по анализу двусторонней торговли, основными задачами которой являются разрешение торговых споров и анализ возможностей взаимодействия экономик двух стран.

На уровне двусторонних отношений Китай является вторым (после Бразилии) торговым партнером Аргентины. В период с 2000 г. по 2015 г. аргентино – китайский товарооборот увеличился в 8,1 раза и достиг 17,2 млрд. долл. (Таблица 5). При этом аргентинский экспорт в КНР вырос в 6 раз, а импорт из КНР – в 9,8 раза. В текущем столетии баланс двусторонней торговли до 2007 г. сводился с положительным для Аргентины сальдо (за исключением 2000 г., когда отрицательное сальдо составило 0,3 млрд. долл.). Начиная с 2008 г., Аргентина стала больше импортировать из КНР, чем поставлять в эту страну. Причем дефицит торгового баланса Аргентины с КНР постоянно возрастал и в 2015 г. составил 6,4 млрд. долл. или увеличился по сравнению с 2008 г. почти в 13 раз.

Таблица 5

Торговля Аргентины и КНР (млрд. долл.)

	2000	2003	2007	2008	2009	2010	2011	20012	2014	2015
Товарооборот	2,1	3,3	10,5	13,7	8,7	13,8	17,2	15,3	15,5	17,2
Экспорт	0,9	2,6	5,4	6,6	3,9	6,1	6,6	5,3	4,8	5,4
Импорт	1,2	0,7	5,1	7,1	4,8	7,7	10,6	10,0	10,7	11,8
Сальдо	-0,3	1,9	0,3	-0,5	-0,9	-1,6	-4,0	-4,7	-5,9	-6,4

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Cenzas (INDEC). – Comercio Exterior argentine. – <http://www.indec.mecon.gob.ar>

Отличительной чертой аргентино - китайской торговли в период начала XXI века было качественное различие в товарном наполнении экспортно-импортных потоков. Если из Аргентины в КНР поставлялись, главным образом, сырьевые товары или полученная на их основе промышленная продукция сельскохозяйственного происхождения с низкой долей добавленной стоимости, то китайские компании поставляли на аргентинский рынок промышленную продукцию индустриального происхождения, в основном, с высокой долей добавленной стоимости.

Таблица 6

Структура аргентино-китайской торговли в 2013 г.: с учетом доли добавленной стоимости

ТОВАРЫ	Экспорт Аргентины в Китай	Импорт Аргентины в Китай
Сырьевая продукция, в том числе:	63%	0%
- сельскохозяйственная продукция	57%	0%
- продукция горнодобывающей промышленности	6%	0%
Товары с низким и средне-низким технологическим уровнем	17%	19%

Товары со средне - высоким и высоким технологическим уровнем	3%	58%
Услуги	17%	23%

Источник: составлено на основе данных *Perspectivas económicas de América Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China*, P. 203, (LC/G. 2648), CEPAL, Santiago de Chile, 2015

Что касается товарной структуры аргентинского экспорта в КНР, то она в 2014 г. выглядела следующим образом: соя (58%), горюче-смазочные материалы (13%), соевое масло (10%), табак (2%), выделанные кожи и меха (2%).

Очевидно, что такая структура взаимной торговли не может не беспокоить аргентинскую сторону, так как представляет серьезную опасность для ее национальной промышленности. Стремясь придать большую сбалансированность двусторонней торговле, Аргентина широко использует нетарифные барьеры при импорте товаров, применяет антидемпинговые и другие защитные меры, направленные на ограничение китайской товарной экспансии на свой рынок, а также содействует развитию своего промышленного экспорта.

В беседах с автором аналитики аргентинского МИДа, оценивая перспективы экспорта в КНР, полагали, что наиболее востребованными на рынке этой азиатской страны в обозримой перспективе будут такие товары, как оборудование для очистки воздуха и воды от вредных примесей; комплектующие части для автомобилей; энергосберегающее оборудование; кондиционеры; оборудование для ветроэнергетики; стальной прокат; газовые баллоны для автомобилей; сельскохозяйственные машины и оборудование; бесшовные трубы; нефть и нефтепродукты; газ; удобрения; замороженная рыба; соя; подсолнечник; кукуруза; сорго; растительные масла; мясо; кожи и меха; мытая шерсть.

В структуре аргентинского экспорта в страны *Европейского союза* основное место (около 60%) занимают промышленные товары сельскохозяйственного происхождения. На долю сырьевых товаров приходится порядка 20-25% аргентинских поставок и 15-20% - это промышленные товары индустриального происхождения. Среди стран – членов ЕС по объему закупок аргентинских товаров в стоимостном выражении можно

выделить такие, как Голландия, Испания, Германия и Италия, на долю которых приходится более 60% поставок товаров из Аргентины в Европу (Приложение 24).

Основу экспорта Аргентины в эти страны составляют отходы пищевой промышленности (в основном - соевый шрот), продукция химической промышленности, медная руда и ее концентрат, морепродукты, мясо КРС, цитрусовые и соевое масло. Аргентинский импорт из стран – членов ЕС почти на 70% состоит из машин и оборудования, приборов, автомобилей, продукции фармацевтической промышленности, авиационной техники, продукции органической химии и изделий из пластмасс.

Значительный импульс развитию торговли Аргентины с европейскими странами могло бы придать подписание соглашения о свободной торговле между Меркосур и Европейским Союзом. Однако переговоры о подписании такого соглашения приобрели затяжной характер в связи с тем, что позиции сторон по ряду ключевых вопросов диаметрально противоположны.

Основным препятствием для подписания Соглашения о свободной торговле между Меркосур и ЕС является политика, проводимая европейцами в отношении импорта сельскохозяйственной продукции, в рамках которой широко используются тарифные и нетарифные барьеры. Прежде всего, это отношение к импортным тарифам, которые помимо пошлин «ad valorem», т.е. начисляемые в процентах к цене товара, включают и другие виды, в том числе меняющиеся в зависимости от времени года, вида использованного при производстве товара сырья и т.д. Подобные виды тарифов преобладают при импорте сельскохозяйственных товаров и продуктов питания. Так, например, если усредненный тариф при импорте овощей составляет 12%, то «пиковые» тарифы иногда достигают 140%. Для зерновых, этот период тарифов составляет 47% и 180% соответственно.

Кроме того, ЕС широко применяет, так называемые, нетарифные барьеры, которые препятствуют аргентинскому экспорту в Европу. К таким барьерам можно отнести импортные квоты, защитные пошлины, санитарные и фитосанитарные нормы, требования к этикеткам и др.

Тактика Аргентины на переговорах о подписании Соглашения о свободной торговле между Меркосур и ЕС сводится к тому, что «раздвинуть» первоначальное предложение европейцев путем получения уступок по ограниченным квотам для

сельскохозяйственных товаров, таким как зерновые, рис, сахар, оливковое масло, молочные продукты, мясо, яйца, птица, табак, а также овощи и переработанные фрукты.

В случае подписания соглашения между Меркосур и ЕС, наилучшие экспортные перспективы имеют товары, на которые установлены наиболее высокие импортные пошлины, т.е. продукция пищевой промышленности и рыболовства. В наименьшей степени возрастут поставки в Европу аргентинских автомобилей и их комплектующих, полуфабрикатов на основе какао и отходов пищевой промышленности.

Подписание Соглашения приведет также к росту аргентинского импорта из стран-членов ЕС. При этом для того, чтобы избежать жесткой конкуренции этот рост должен концентрироваться в «непищевых» отраслях аргентинской экономики, включая автомобили и их комплектующие, механические машины и оборудование, электрические машины и товары из пластмассы и др.

Вместе с тем, следует отметить, что позиция Буэнос-Айреса на переговорах о создании зоны свободной торговли между Меркосур и ЕС носит двойственный характер. С одной стороны, Аргентина вместе с другими странами-членами Кернской группы и Группы 20 обвиняет европейские государства в различных формах поддержки своих сельхозпроизводителей, что создает неравные условия для конкуренции. Однако при этом одной из весомых статей для наполнений доходной части федерального бюджета для Буэнос-Айреса являются экспортные пошлины, в том числе на целый ряд сельскохозяйственных товаров (соя, пшеница, кукуруза и др.), которые значительно повышают стоимость экспортируемых товаров, делая их неконкурентоспособными на европейском рынке.

Одним из следствий аргентинского кризиса начала XXI века стало резкое (более чем в 2 раза) падение объемов *импорта*: с 25,3 млрд. долл. в 2000 г. до 9,0 млрд. долл. в 2002 г. Начиная с 2003 г., объемы импортных закупок стали стабильно возрастать и в 2013 г. составили 74,4 млрд. долл. (Однако в последующие два года импорт резко уменьшился, составив в 2015 г. около 60 млрд. долл.). При этом в товарной структуре импорта произошли изменения. В частности, снизилась доля сырья и полуфабрикатов (с 33% в 2000 г. до 30% в 2015 г.) и потребительских товаров (с 18% до 11%), но выросла доля горюче-смазочных материалов (с 4% до 30%) и легковых автомобилей (с 3% до 6%).

Что касается средств производства, то объемы их закупок постоянно росли вплоть до кризисного 2009 года, когда они сократились, по сравнению с предыдущим годом, почти на 1/3 до 8,7 млрд. долл. Однако уже в 2010 году ввоз в страну средств производства практически вышел на докризисный уровень 2007-2008 гг. и в 2013 году достиг 11,7 млрд. долл. (Приложение 25).

Основным поставщиком товаров на рынок Аргентины была Бразилия, на долю которой в 2013 г. пришлось 26% аргентинских закупок за рубежом, что составило 19,3 млрд. долл., в том числе на 5,7 млрд. долл. были поставлены полуфабрикаты, на 4,7 млрд. долл. – потребительские товары и на 4,2 млрд. долл. – узлы и детали для нужд автосборочного производства (Приложение 26). Что касается экономически развитых государств, то основные поставки товаров в Аргентину шли из США (в 2013 г. на сумму 8,1 млрд. долл.) и стран – членов ЕС (13,5 млрд. долл.), из которых наибольшие объемы поставок пришлись в 2013 г. на Германию (3,9 млрд. долл.) (Приложение 27).

Начиная с середины «нулевых» годов, в аргентинском импорте обозначилась четко выраженная тенденция резкого роста импорта из Бразилии и КНР. Эта проблема затрагивалась автором в ходе бесед с представителями официальных деловых и научных кругов. По мнению многих из них, в случае с Бразилией озабоченность должен вызывать не рост импорта бразильских товаров, а недостаточный объем аргентинского экспорта в Бразилию. Они также полагали, что наиболее серьезной проблемой для Аргентины является импорт дешевых товаров из Китая.

Ежегодный прирост объемов импорта, наблюдаемый с 2003 г. по 2013 г. (исключение составляют кризисный 2009 год и 2012 год), обусловлен, прежде всего, высокими темпами развития аргентинской экономики в этот период, возрастающими запросами обеспеченной части населения, заинтересованной в импорте модной одежды и других потребительских товаров, а также потребностями промышленного сектора. В то же время темпы прироста импорта в Аргентине в этот период (в 2,7 раза), были одними из самых низких в Латинской Америке, что связано с протекционистской политикой, проводимой аргентинским руководством.

Проблемы в экономике Бразилии, испытываемые страной в последние годы, стали одной из основных причин не только сокращения аргентинского экспорта, но также привели к падению объемов импорта, которые в 2014 г. снизились на 11%, а в 2015 г. – уменьшились еще на 9% - до 59,8 млрд. долл.

В Аргентине после кризиса 2001 – 2002 гг. была во многом пересмотрена роль государства в экономике страны, включая торгово-экономические связи. Суть этих изменений заключалась, прежде всего, в разработке комплекса мер государственной поддержки, направленных на содействие малым и средним предприятиям в экспорте промышленной продукции.

Главным достижением в этой области стало изменение знака сальдо торгового баланса с «минуса» на «плюс». Это позволило сводить с профицитом платежный баланс страны, что, в свою очередь, дало возможность финансировать инвестиционный рост без привлечения внешних источников, в отличие от того, как это происходило в 90-е годы прошлого века. Внешняя торговля стала локомотивом экономического роста, который обеспечил поступательное развитие страны в послекризисный период. Важную роль в этом процессе сыграла новая внешнеэкономическая стратегия, которая станет объектом анализа в следующей главе.

Глава II. Внешнеэкономическая стратегия Аргентины на современном этапе

2.1. Внешнеторговая политика и механизмы ее реализации

Глубокий структурный кризис 2001 - 2002 гг. заставил аргентинское руководство изменить модель развития страны. В обращении к Нации, сделанном 25 мая 2003 г. в ходе церемонии инаугурации, избранный Президент Аргентины Н.Киршнер определил главные направления экономической политики своей администрации на ближайшие годы, как повышение конкурентоспособности аргентинской экономики, укрепление «национального капитализма», который создает возможности для вертикальной социальной мобильности, и дальнейшую интеграцию страны в мировое экономическое сообщество.⁵³ Начиная с середины 2003 г., основные усилия в области внешней торговли были направлены на *содействие росту экспорта промышленной продукции с высокой долей добавленной стоимости* как индустриального, так и сельскохозяйственного происхождения, а также на усиление протекционистских мер на основе широкого применения нетарифных методов импортного регулирования.

В апреле 2003 г. М.Редрадо, занимавший тогда пост госсекретаря по внешнеэкономическим отношениям и международной политике МИДа Аргентины, писал: «В настоящее время нельзя рассчитывать на то, что восстановление аргентинской экономики может произойти на основе привлечения иностранных инвестиций, так как предложение последних практически отсутствует. Исходя из этой предпосылки МИД разработал новую внешнеторговую политику, взяв за основу экспортную модель развития»⁵⁴. Новая стратегия внедрения Аргентины на мировой рынок была основана на концепции производственной интеграции и ориентирована, в первую очередь, на развитие торгово-экономического взаимодействия со странами-импортерами аргентинских товаров, имеющими с Аргентиной взаимодополняющие структуры экономик.

⁵³ Яковлев П.П. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации. - М.: ИЛА РАН, 2008. – С.185

⁵⁴ Buenos Aires Económico, 02.02.2010

При разработке новой внешнеторговой политики страны аргентинцы исходили из следующих предпосылок:⁵⁵

1. Экспортная модель развития может быть реализована только при условии, если государство играет в этом процессе основную роль, которая сводится к решению двух главных задач:

- расширение возможностей для роста экспорта товаров на мировые рынки и устранение барьеров, которые препятствуют этому процессу;
- разработка инструментов поддержки экспорта как в производственном и конкурентном плане, так и в области маркетинга, логистики и обучения персонала.

2. Экспортная модель должна основываться на естественных преимуществах национальной экономики, которые необходимо подкрепить инвестированием в формирование человеческого капитала и технологическое развитие.

3. Все усилия, направленные на реализацию новой внешнеторговой политики, будут бесполезными, если они не будут сопровождаться макроэкономической стабилизацией, а также разумной налоговой и валютной политикой.

4. Успешная реализация экспортной модели развития возможна лишь при условии эффективного взаимодействия между законодательной и исполнительной властью, с одной стороны, а также предпринимательскими и академическими кругами - с другой.

5. Важным элементом экспортной модели является дипломатическая поддержка, без которой даже при высоких ценах мирового рынка на основные товары аргентинского экспорта наличие нетарифных барьеров в странах - импортерах может свести на нет все усилия.

6. При освоении новых внешних рынков особое внимание следует уделять малым и средним предприятиям, которые, как правило, испытывают финансовые, информационные и другие проблемы.

7. В работе по реализации экспортной модели принципиально важным является понимание значения интеллектуальной составляющей и признание существования «цены вхождения» в новые рынки.

В качестве главных целей внешнеторговой политики были определены следующие:

- развитие национальной промышленности;
- наполнение доходной части бюджета;

⁵⁵ Redrado M. Exportar para crecer / M. Redrado.- Buenos Aires.- 2005.- 58p.

- регулирование внутренних цен.

Для реализации этих целей в начале 2004 г. правительством Аргентины были разработаны *Основные направления внешнеторговой политики Аргентины*, в которых поставлены следующие задачи:⁵⁶

1. Удвоить за четыре года объем экспорта.
2. Диверсифицировать структуру экспорта, увеличив в ней долю товаров с высоким уровнем добавленной стоимости.
3. Децентрализовать экспортные поставки по странам-импортерам, увеличив долю государств, не входящих в состав Меркосур.
4. Распределять экспортные доходы между большим числом товаропроизводителей на основе привлечения к экспортной деятельности малых и средних предприятий.

Было решено изменить стратегию торговых переговоров и уйти от *монотематического* подхода к переговорам, когда все усилия направлялись на выявление барьеров, которые существовали на рынках США, ЕС и Японии для аргентинского сельскохозяйственного экспорта. За основу был взят *многополярный* подход к ведению торговых переговоров, суть которого состояла в одновременном проведении как двусторонних, так и многосторонних переговоров с максимальным количеством стран.

Многополярная стратегия предполагала также использование возможностей *Меркосур* для выхода на мировые рынки, так как потенциал блока существенно превышает возможности любого отдельно взятого его члена. В целом для предпринимательского сообщества Аргентины Меркосур и прежде всего Бразилия играет двоякую роль: во-первых, облегчает выход на внешние рынки и интернационализацию крупных компаний, содействуя, в том числе открытию филиалов, а, во-вторых, служит основным рынком сбыта для малых и средних предприятий, которые не имеют достаточного экспортного опыта и потенциала. Также нельзя сбрасывать со счетов роль Меркосур в развитии конкуренции на внутреннем рынке страны, на который выходят поставщики из других стран-членов сообщества, что, в конечном итоге, идет на благо аргентинского потребителя.

⁵⁶ . Lineamientos de la política externa Argentina.– <http://www.sice.oas.org>

В отраслевом плане новая внешнеторговая политика была направлена на повышение уровня конкурентоспособности и диверсификацию аргентинского экспортного предложения, а также рост числа фирм – экспортеров

Были *определены экспортные приоритеты, как по отраслям и видам продукции, так и по странам - импортерам.* При определении отраслевых предпочтений учитывались такие показатели как: удельный вес в отрасли малых и средних предприятий, качество и количество экспортного предложения, возможное влияние экспортной деятельности на создание в отрасли рабочих мест, динамика развития отрасли, сравнительные экспортные преимущества по отношению к другим отраслям, объемы экспорта малых и средних предприятий отрасли (рассматривались фирмы, экспорт которых составлял более 25 млн. долл. хотя бы в одном году в период с 1995 по 2001 гг.).

Результатом этого отбора стал перечень из 25 отраслей, в которых малые и средние предприятия обладали наибольшим экспортным потенциалом, в том числе животноводство, рыболовство, виноделие, текстильная промышленность, производство фруктов, фруктовых и овощных консервов, обуви, фанеры, шпона, паркета, керамических и глиняных изделий, насосов, компрессоров, машинно-технической продукции общего назначения, электромоторов, генераторов и трансформаторов, мебели, оборудования для пищевой промышленности и др.

Одновременно были определены страны, на которых должна быть сконцентрирована работа по экспорту отобранных товаров. В первую очередь отбирались такие, на рынках которых аргентинские товары уже присутствовали, так как расширение товарного присутствия требует значительно меньших затрат и усилий, чем продвижение товаров на новые, неосвоенные рынки. Кроме того, во внимание принимался импортный потенциал этих стран в увязке с возможностями аргентинского экспортного предложения, структура и тенденции импорта, принадлежность к тем или иным региональным блокам, а также наличие торговых, культурных и других связей с Аргентиной.

Итогом этой работы стал перечень, включающий блок Меркосур и следующие 24 страны (в алфавитном порядке): Алжир, Бельгия, Боливия, Великобритания, Германия, Голландия, Египет, Индия, Испания, Италия, Канада, КНР, Ю.Корея, Малайзия, Мексика, ОАЭ, Перу, Россия, США, Таиланд, Франция, Чили, ЮАР и Япония.

Стратегию переговоров, которая была взята на вооружение аргентинской стороной, изложил в своей книге «Экспортировать для развития» бывший заместитель министра иностранных дел Аргентины, курировавший вопросы международной торговли, М. Редрадо. Он писал: «цели торговой политики - поиск новых и дальнейшее освоение имеющихся рынков сбыта - имеют смысл, в том случае, если они неразрывны друг от друга, так как каждый вновь открытый страновой рынок должен быть немедленно освоен без каких-либо исключений. В торговых переговорах никто никогда ничего не дарит. Очевидно, что механизм переговоров предполагает взаимные уступки: если открывается какой-либо внешний рынок для аргентинских товаров, то взамен мы должны также открыть свой рынок для товаров этой страны. Поэтому открыть новый рынок и не освоить его - будет означать не только малоэффективное действие, но и негативный результат, так как мы должны будем допустить на наш рынок какой-либо товар, а в обмен не получим ничего».⁵⁷

Реализация Плана развития экспорта заложила основу для экспортного рывка. За период с 2002 по 2013 гг. объем поставок аргентинских товаров за рубеж вырос в 3,2 раза - с 25,7 млрд. долл. до 83,0 млрд. долл., в том числе за период с 2002 по 2008 гг. – в 2,7 раза.

В середине 2013 г. МИД Аргентины, совместно с министерством экономики и государственных финансов, подготовил *Программу по увеличению и диверсификации экспорта* (Programa de Aumento y Divercificación de Exportaciones – PADEX), которая стала логическим продолжением *Плана по развитию экспорта* от 2003 г. Разработка этой Программы преследовала следующие основные цели:

- увеличение традиционного экспорта;
- содействие аргентинским регионам в развитии экспорта;
- рост числа компаний – экспортеров;
- диверсификация географических направлений и товарной корзины экспортных поставок.

Были определены две группы стран (всего-24), приоритетных для аргентинского экспорта. В первую группу, состоящую из 15 стран, вошли динамично развивающиеся государства, отобранные исходя из следующих критериев:

⁵⁷ Redrado M. Exportar para crecer / M. Redrado.– Buenos Aires.– 2005.– P.66

- объем ВВП 2012 г.;
- изменение (в %) ВВП в период с 2002 г. по 2012 г.;
- ВВП на душу населения в 2012 г.;
- изменение (в %) ВВП на душу населения в период с 2002 г. по 2012 г.;
- изменение объемов импорта (исключая углеводороды) в период с 2002 г. по 2012 г.;
- сальдо торгового баланса в период 2010 -2012 гг. (в среднем за год).

В состав этой группы вошли следующие страны: Ангола, Бразилия, Вьетнам, Индия, Индонезия, Казахстан, Катар, КНР, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Россия, Саудовская Аравия, Турция и ЮАР. Основной задачей, которую ставила перед собой Аргентина в области торгово – экономического взаимодействия с этими странами было *количественное увеличение экспорта.*

Во вторую группу вошли 9 стран Латинской Америки с быстро развивающейся экономикой и большим потенциалом для аргентинского экспорта. В эту группу вошли:

- три страны Южной Америки, в которых торговое присутствие Аргентины незначительно (менее 5% товарооборота страны): Колумбия, Эквадор и Перу;
- три страны Южной Америки с относительно большим аргентинским торговым присутствием (более 7%): Чили, Боливия и Парагвай;
- три страны Центральной Америки: Гватемала, Коста-Рика и Сальвадор.

В отношении этих государств поставлены задачи *качественного улучшения структуры экспорта и развитие производственной кооперации.*

Таким образом, через 10 лет, прошедших после разработки Плана развития экспорта, страновые предпочтения Аргентины в отношении наиболее перспективных рынков сбыта товаров значительно изменились. Из 27 государств, включая страны – члены Меркосур, в списке осталось только 10 (Боливия, Бразилия, КНР, Мексика, ОАЭ, Парагвай, Перу, Россия, Чили и ЮАР). Были исключены из списка, главным образом, страны – члены ЕС, а также США и Канада.

Претерпели изменения и подходы к товарному наполнению экспортной корзины. Если в 2003 г. за основу был принят отраслевой подход, то через 10 лет – товарный. В соответствии с новыми критериями отбора предпочтения отдавались: 1) товарам, которые уже поставлялись в страны, вошедшие в новый перечень; 2) товарам с положительным для Аргентины торговым сальдо; 3) товарам со сравнительными преимуществами для Аргентины.

Исходя из этих критериев, были отобраны 262 товарные позиции, в том числе 165 позиций – промышленные товары индустриального происхождения, 70 позиций – промышленные товары сельскохозяйственного происхождения и 27 позиций – сырьевые товары. Из общего числа товарных позиций 44 предназначены для поставки в латиноамериканские страны, в том числе 25 позиций – сырьевые товары и 19 позиций – промышленные товары индустриального происхождения.

Среди промышленных товаров сельскохозяйственного происхождения, отобранных для продвижения на внешние рынки, можно выделить следующие: мясо КРС, мясо птицы, порошковое молоко, растительные масла, фруктовые соки и консервы, корм для животных, детское питание, кондитерские изделия.

Что касается промышленных товаров индустриального происхождения, то среди них находятся такие, как медикаменты, средства для борьбы с сельскохозяйственными вредителями, насосы, компрессоры, пластмассовые трубы, стальные строительные конструкции, моющие и косметические средства, КИП и автоматика, сельскохозяйственные машины.

Большое значение при реализации новой внешнеторговой политики придавалось вопросам *взаимодействия государства с предпринимательскими и академическими кругами*. Перед частным сектором была поставлена новая парадигма, названная «умной интеграцией», которая предполагала поиск за рубежом каналов внедрения в производственно-сбытовые цепочки в тех странах, где планировалось расширить аргентинское товарное присутствие. С этой целью определялись зарубежные компании, которые использовали в производственном процессе аргентинские комплектующие и могли стать "адвокатами" выхода аргентинских компаний на эти рынки.

Функцию связующего звена между государственным сектором и академическими структурами выполняет Центр международной экономики (Centro de Economía Internacional, CEI) при МИДе Аргентины, который на постоянной основе организует обсуждения с национальными и международными экспертами, готовит аналитические доклады о тенденциях развития мировой экономики и торговли, проводит семинары по этой проблематике, анализирует возможные последствия межправительственных переговоров, в которых участвует Аргентина, готовит предложения к позициям аргентинской стороны на переговорах и т.д. Важным направлением в деятельности CEI является пропаганда проводимой внешнеэкономической политики страны, особенно

среди предпринимательских объединений, ассоциаций и университетов, а также в средствах массовой информации.

В конце 2002 г. в Аргентине был создан Национальный совет по внешней торговле, в состав которого вошли представители ведущих компаний страны, академических структур, а также экспертного сообщества. Совет был создан как орган политических дискуссий и технических консультаций в области внешней торговли. Его основные функции состоят в доведении до официальных представителей позиций субъектов внешнеэкономической деятельности, а также в информировании последних о ходе как двусторонних, так и многосторонних переговоров. Модель управления, основанная на консенсусе между государством, частным сектором и научными кругами, обеспечила стабильность и транспарентность внешнеторговой политики и способствовала привлечению инвестиций в экспортный сектор экономики.

Значительные изменения, произошедшие во внешнеторговой политике Аргентины за последние десять лет, оказали существенное воздействие на роль представителей частного сектора в процессе выработки этой политики. Традиционно в Аргентине предпринимательские ассоциации активно защищали интересы своих членов, участвуя в процессе определения импортных тарифов, пошлин и квот, устанавливали тесные взаимоотношения с государственными ведомствами, ответственными за реализацию торговой политики. Однако после прихода к власти в Аргентине в 2003г. новой Администрации многие каналы участия частного сектора в выработке внешнеторговой политики были разрушены. В результате, консультации представителей исполнительной власти с деловым сообществом стали носить скорее эпизодический, чем регулярный характер. При этом изменился формат общения представителей исполнительной власти с бизнесом. Если раньше общение происходило на институциональном уровне (отраслевые ассоциации, палаты производителей и экспортеров и т.д.), то после прихода к власти президента Н.Киршнера такие консультации, как правило, осуществлялись с отдельными влиятельными представителями бизнеса. Подобная модель взаимодействия стала стимулировать аргентинские деловые круги к «инвестированию в личные контакты» с высокопоставленными представителями Администрации, резко повысив уровень коррупции в стране.

В «нулевые годы» в Латинской Америке продолжились интеграционные процессы на основе подписания соглашений об экономической взаимодополняемости (*Acuerdos de*

Alcance Parcial de Complementación Económica - ACE), которые охватывали большинство таможенных позиций, имели хронограмму выхода на беспошлинную торговлю и создания зон свободной торговли.

Аргентина стала подписывать подобные соглашения, начиная с 1990 г., заключив с Бразилией ACE 14, которое в дальнейшем послужило базой для договоренностей об образовании Меркосур. Через несколько лет, продолжая линию на усиление интеграции, Меркосур подписал соглашение с Чили (ACE 35) и Боливией (ACE 36), которые вступили в силу в 1996 г. и в 1997 г., соответственно.

Следует отметить, что еще в 80-е годы Аргентина подписала несколько *двусторонних соглашений* со странами-членами ЛАИ, которые предусматривали разовое снижение таможенных пошлин на ограниченное число товаров. Однако, в них отсутствовала перспектива дальнейшего выхода на беспошлинную торговлю. Поэтому подобные договоренности не оказывали существенного влияния на развитие внутрирегиональной торговли.

В начале текущего столетия было подписано несколько интеграционных соглашений *между Меркосур, с одной стороны, и андскими странами, и Мексикой* – с другой. В частности, речь идет о соглашениях с Перу (ACE 58), а также с Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (ACE 59), которые вступили в силу в 2005-2006 гг.

Соглашение между Меркосур и Мексикой (ACE 54), подписанное в июле 2002 г., открыло дорогу к заключению соглашения о зоне свободной торговли. В том же 2002 г. между Меркосур и Мексикой было подписано соглашение о сотрудничестве в автомобилестроении (ACE 55), которое вступило в силу в январе 2003 г. Этим соглашением была установлена квота беспошлинной торговли автомобилями с последующим переходом к свободной торговле автомобилями, начиная с 2006 г. Однако после того, как Аргентина в одностороннем порядке приостановила действие ACE 55, полагая, что оно наносит ущерб автомобилестроению страны, в июне 2012 г. его условия были пересмотрены. Было решено вернуться к системе квот, размер которых ежегодно увеличивался, вплоть до перехода к свободной торговле автомобилями с марта 2015 г.

Условия нового соглашения были аналогичными условиям соглашения, подписанного Аргентиной и Бразилией в том же году. В обоих случаях было принято решение об увеличении с 30 до 40% степени локализации, начиная с 2016 г.

Одновременно с подписанием интеграционных соглашений в составе Меркосур, Аргентина продолжала сотрудничать в рамках подобных договоренностей, подписанных на двусторонней основе. Так, в середине 2006 г. завершились переговоры и оформлена договоренность между Аргентиной и Мексикой о дополнительном включении в АСЕ 6 более 1500 товарных позиций, на которые таможенные пошлины должны быть обнулены в течение 10 лет.

В соответствии с соглашением между Аргентиной и Венесуэлой (АСЕ 68), которое вступило в силу в начале 2013 г., Аргентина предоставила 100%-ый преференциальный режим на все венесуэльские товары, начиная с 1 января 2013 г., за исключением продукции автомобильной и сахарной отраслей промышленности. В свою очередь, Венесуэла предоставила Аргентине аналогичные льготы, начиная с 1 января 2014 г., с такими же исключениями.

Процесс экономической интеграции на основе подписания соглашений об экономической взаимодополняемости или свободной торговле вышел за пределы Латинской Америки, что, с одной стороны, содействует дальнейшему вхождению латиноамериканских стран в мировую экономику, а с другой - вызывает у них определенную озабоченность. *Особенную тревогу у них вызывает подписание подобных договоренностей с азиатскими странами, в первую очередь с КНР, которые напрямую конкурируют со странами-членами Меркосур на латиноамериканском рынке промышленной продукции индустриального происхождения.*

Наибольшее количество соглашений о свободной торговле подписала Чили, в том числе с такими азиатскими странами, как Малайзия, Япония, Китай, Южная Корея, Турция, а также с Австралией, ЕАСТ (Швейцария, Норвегия, Лихтенштейн и Исландия), ЕС, США и Канадой. Почти по полтора десятка соглашений о свободной торговле подписали Перу и Мексика.

На этом фоне Аргентина выглядит достаточно скромно. В рамках Меркосур она подписала соглашения о свободной торговле, в основном с латиноамериканскими странами такими, как Боливия, Чили, Перу, Мексика, Колумбия и Эквадор, а также с Израилем и Африканским таможенным Союзом. При этом обращает на себя внимание тот факт, что на долю стран, с которыми Аргентина, как член Меркосур, подписала подобные соглашения, приходится 3,8% мирового ВВП и 4,1% мирового экспорта. В то

время как аналогичные показатели, например, для Чили, составляют 81,7% и 74,4%, соответственно.

В Приложении 28 приведены таможенные тарифы государств-членов ЛАИ, действовавшие по состоянию на июнь 2013 г. В соответствии с этими данными Перу, Мексика и Чили относятся к числу стран, имевших на тот момент наименьшие усредненные ввозные тарифы: 3,17%, 5,93% и 6,05% соответственно. Однако структура этих тарифов имела существенные отличия. Так, например, в Перу максимальный ввозной тариф составил 11%, в то время как в Мексике он достигал 175%, а в Чили – 45-185%. Но при этом максимальным тарифом в Перу облагалось 792 товара, в Мексике – 91, а в Чили – только 3. В странах-членах Меркосур, а также в Эквадоре и Боливии средний ввозной тариф составлял от 10 до 12%, в том числе в Аргентине – 12,01%.

Важной составляющей новой внешнеторговой политики стала *разработка в 2004 г. «торговой марки страны» («Marca País»)*. Этот проект реализовался с целью создания позитивного международного имиджа Аргентины как страны-экспортера, а также в качестве одного из ресурсов повышения уровня добавленной стоимости в аргентинском экспортном предложении. Он должен был внедрить на международном уровне такие категории, как качество и престиж по отношению к национальным товарам и услугам. В рамках проекта был разработан графический логотип «торговая марка страны»⁵⁸.

Для продвижения на мировые рынки аргентинских продовольственных товаров в мае 2005 г. была *разработана торговая марка «Аргентинские продовольственные товары - естественный выбор» («Alimentos Argentinos — una Elección Natural»)* и её версия на английском языке («Argentine Food - a Natural Choise»). Право использования этой торговой марки может быть предоставлено любому аргентинскому производителю продуктов питания, качество которых соответствуют требованиям специального протокола. Эти протоколы разрабатываются для каждого продукта отдельно и утверждаются Секретариатом по сельскому хозяйству, животноводству, рыболовству и продовольствию. Присоединение производителя продукции к соответствующему протоколу качества является добровольным и свидетельствует о том, что конкретный товар отвечает самым высоким стандартам. Право использования торговой марки предоставляется бесплатно сроком на два года с возможностью дальнейшего продления.

⁵⁸ La Nación.– 08.06.2010

Одной из форм государственного стимулирования экспортной деятельности в Аргентине является *полное или частичное освобождение от уплаты налогов и сборов*. В частности, предусмотрен полный или частичный возврат внутренних налогов (НДС и другие налоги), которые были уплачены на различных этапах производства и реализации товаров, предназначенных для экспорта (режим «Рэинтегро»).

Режим «Дроу Бэк» позволяет экспортерам возвращать полностью или частично сумму импортного тарифа, статистического сбора и НДС, уплаченных при импорте продукции, которая затем была использована при производстве экспортных товаров. Действие этого режима распространяется на сырье, полуфабрикаты, а также на готовые изделия, которые были использованы в процессе производства экспортной продукции. На практике применение этого режима означает, что можно импортировать, в том числе, материалы, которые полностью расходуются в процессе производства (например, полировочные диски для мрамора, при условии, что отполированный мрамор будет затем экспортирован). Пользователями этого режима могут быть юридические лица, занесенные в Регистр импортеров Генеральной дирекции таможенной службы. При этом пользователи не уплачивают импортный налог, но обязаны внести гарантийный взнос (залог), который возвращается после экспорта произведенного товара.

Режим «временного ввоза» применяется при импорте товаров, предназначенных для промышленной переработки с обязательством их последующего экспорта. Под промышленной переработкой понимаются процессы, во время которых товар подвергается трансформации, комбинированию, смешиванию, восстановлению, сборке, монтажу, ремонту или технологическим и функциональным усовершенствованиям.

При этом режиме (в отличие от режима «Дроу-Бэк») импортные пошлины и другие импортные налоги не взимаются. Режим действует, как правило, в течение 1 года. По отношению к несерийным видам машин и оборудования срок действия режима увеличен до 2-х лет. К ним относятся ядерные реакторы, турбины, портовые краны, генераторы высокого напряжения, трансформаторы, железнодорожные локомотивы, железнодорожные и трамвайные вагоны, летательные аппараты, пассажирские и рыболовные суда, буксиры, морские буровые платформы и др. Во всех случаях имеется возможность продления действия режима еще на 1 год. Товар, ввезенный в страну на условиях режима «временного ввоза» и не использованный для производства экспортной продукции в отведенные для этого сроки, переходит, при получении

соответствующего разрешения, в разряд импортированных товаров. В этом случае, помимо уплаты всех полагающихся налогов ежемесячно взимается 2% стоимости товара, начиная с момента его ввоза на аргентинскую территорию (но не менее 12% его стоимости).

Среди существующих в Аргентине механизмов и режимов, призванных содействовать развитию экспорта, следует упомянуть и такой как «консигнация». Срок его действия составляет для большинства товаров 180 календарных дней. По отношению к некоторым видам машинно-технической продукции (краны, клапаны, вентили и другая арматура для трубопроводов, котлы, резервуары, цистерны, баки и др.) срок «консигнации» увеличен до 360 дней. Если товар, экспортированный на условиях «консигнации», не продан в течение установленного срока, он должен быть возвращен в страну в течение 60 дней. В противном случае, экспортер должен будет уплатить все причитающиеся налоги и сборы.

При экспорте «комплектных предприятий под ключ» аргентинские поставщики получают льготу в виде дополнительного возврата внутренних налогов в размере 10% цены FOB оборудования. Эта льгота предоставляется при условии, что в суммарной стоимости оборудования и услуг по его монтажу и пуску в эксплуатацию национальный компонент составляет не менее 60%, а в стоимости только оборудования – не менее 40% цены FOB. Действие этого режима также распространяется и на экспорт услуг, которые включают, в том числе разработку ТЭО, технического проекта, технологической документации, а также техническое содействие по внедрению инженерно-конструкторских решений, контроль и надзор за сооружением объектов и т.д.

В случае экспорта инженерных сооружений, предназначенных для предоставления услуг, контракты должны заключаться только на основе торгов или подписываться с государственными организациями страны-импортера. При этом перечень таких объектов носит ограниченный характер и включает в себя: промышленные холодильники, гостиницы и туристические центры, электростанции, трансформаторные подстанции, ЛЭП, госпитали, системы телекоммуникаций, нефте-газопроводы, торговые центры, жилые комплексы и АЭС.

Аргентинским Центром исследований в интересах производства (Centro de Estudios para la Producción) проведен опрос среди предпринимателей страны с целью определения наиболее действенных государственных инструментов поддержки

экспорта. По мнению большей части опрошенных респондентов, наиболее эффективным инструментом являются режим временного ввоза (41%) и режим экспорта комплектных предприятий (14%).⁵⁹

Импортные пошлины в Аргентине взимаются в соответствии с Номенклатурой таможенных сборов и тарифов, в основу которой положены следующие принципы:

- размер пошлины зависит от национального производства товара, т.е. товары, которые не производятся в Аргентине, как правило, освобождаются от импортных пошлин или имеют минимальные пошлины (минимальными пошлинами также облагаются товары, производимые в недостаточных количествах или с невысоким качеством);
- максимальными пошлинами облагаются товары, которые могут составить конкуренцию аналогичным товарам местного производства;
- размер пошлины зависит от уровня добавленной стоимости в импортируемом товаре (чем он выше, тем выше пошлина);
- в торговле Аргентины со странами, входящими в Меркосур, таможенные пошлины почти не применяются, и, как правило, используется «нулевой» тариф.

Беспошлинно в Аргентину ввозятся многие сырьевые товары, в том числе нефть, а также нефтепродукты, минеральные удобрения, медицинские препараты, содержащие йод, отдельные виды машин и оборудования (газовые турбины, автогрейдеры, бульдозеры, томографы, навигационное оборудование и др.).

Средний уровень импортных пошлин в Аргентине в конце первого – начале второго десятилетия текущего столетия составлял 12%. Однако на некоторые виды товаров (около 200 наименований) существуют повышенные импортные пошлины (до 35%). Импорт также облагается общенациональными налогами, включая налог на добавленную стоимость (21%) и налог на внутреннюю торговлю (действуют различные ставки в зависимости от вида товара). Помимо этого, взимаются дополнительные налоги (статистический сбор, консульский сбор, налог на фрахт, взнос в фонд развития экспорта), составляющие суммарно около 4% стоимости товара.

Для защиты национального производства могут применяться специальные пошлины, среди которых наибольшее распространение получили антидемпинговые. Они могут вводиться после проведения расследований, основанием для которых служат заявления

⁵⁹Los Exportadores Medianos y Pequeños en 2003–2006.– Centro de Estudios para la Producción.– Notas de la Economía Real. – 2007.– №56.– P.54

аргентинских товаропроизводителей или импортеров. В заявлениях должны быть приведены доказательства существенного ущерба (или угрозы ущерба) для национального производства или отдельных производителей, причинно-следственная связь между ввозом товара и предполагаемым ущербом, причины ущерба (значительно возросший объем импорта, поставка по демпинговым ценам, субсидирование производства или экспорта товаров), а также указан характер предлагаемых защитных мер.

Расследование должно быть завершено в течение 12 месяцев (в отдельных случаях этот срок может быть продлен на 18 месяцев). По результатам расследования может быть принято решение о введении антидемпинговых мер, срок действия которых не должен превышать 5 лет. По истечении этого срока действие антидемпинговых мер может быть продлено.

Также применяются прямые административные запреты и ограничения на импорт, которые подразделяются, в том числе на экономические и неэкономические. Экономическими являются запреты, применяемые в целях обеспечения доходов бюджета; проведения внешнеторговой политики; защиты национального производства и сферы услуг; стабилизация внутренних цен; сохраняя объема предложения, соответствующего потребностям внутреннего рынка; защиты прав на интеллектуальную, промышленную и коммерческую собственность и др.

К неэкономическим относятся запреты, направленные на цели национальной безопасности и здравоохранения; защиту окружающей среды; сохранение художественного, исторического, археологического и научного достояния, а также проведение международной политики и др.

В последние годы во внешнеторговой политике Аргентины, наряду с мерами по содействию экспорту, прослеживается явная тенденция перехода к *политике импортозамещения* на основе усиления протекционистских мер, прежде всего, в форме нетарифных импортных барьеров. К таким мерам относится Закон №25.551 («Покупай аргентинское»), согласно которому импортные товары, включая оборудование, должны быть не менее, чем на 5% дешевле аналогичных товаров аргентинских поставщиков.

С 2011 г. в Аргентине действует, так называемое, «правило 1:1», подразумевающее обязательную компенсацию импортной операции экспортером товаров или услуг на эквивалентную сумму. При этом торговое сальдо «обнуляется» каждый календарный

год. Поэтому даже при наличии у компании положительного экспортно–импортного баланса в предыдущем году, в текущем для получения разрешения на импорт ей необходимо вновь экспортировать товары или услуги. Применяются и такие протекционистские меры, как установление минимальной цены, ниже которой не может быть зарегистрирована импортная операция, а также крайне усложненный и нетранспарентный порядок получения разрешений на ввоз в страну транспортных средств и т.д.

В конце первого десятилетия XXI в. в Аргентине стало широко применяться такая форма сдерживания импорта, как неавтоматическое лицензирование. В апреле 2009 г. министерством промышленности был утвержден список товаров, который включал более 600 наименований, по каждому из которых должен производиться анализ возможностей внутреннего рынка и, в зависимости от его результатов, решаться вопрос о разрешении или запрете на ввоз товара в страну. При этом основная претензия компаний - экспортеров к аргентинским властям состояла в том, что срок рассмотрения вопроса о выдаче (или отказе в выдаче) импортной лицензии мог длиться неопределенно долго, что противоречило нормам ВТО.

Проведение подобной политики вызвало недовольство у многих торговых партнеров Аргентины. Так, в 2010 г. на заседании Совета по торговле ВТО рассматривалась жалоба ЕС на действия Аргентины в связи с практикой неавтоматического лицензирования импорта, что ведет к экономическим потерям для европейских поставщиков. Озабоченность ЕС поддержали Канада, Австралия, Япония, Швейцария, Норвегия и США. В марте 2011 г. Аргентина вновь стала объектом критики в ходе очередного заседания Совета по торговле ВТО, когда ЕС и группа стран (США, Австралия, Израиль, Япония, Ю.Корея, Турция, Н.Зеландия, Норвегия, Панама, Свазиленд, Тайвань и Таиланд) выступили с совместным заявлением, осуждающим практику неавтоматического лицензирования импорта. О своей озабоченности в связи с указанными мерами заявили также Россия, Китай, Чили, Сингапур, Малайзия и Гонконг. Под давлением со стороны основных торговых партнеров, а также с учетом возможного введения ответных мер Аргентина в январе 2013 г. отменила неавтоматическое лицензирование импорта. Следует отметить, что за время действия этой формы сдерживания импорта ввоз товаров в страну увеличился с 38,8 млрд. долл. в 2009 г. до 68,0 млрд. долл. в 2012 г.

В соответствии с Конституцией Аргентины (статья 75) Конгрессу страны предоставлено *право устанавливать импортные и экспортные пошлины*, разрабатывать законодательные акты в области таможенного дела, а также ратифицировать или отклонять международные договоры, включая договоры об интеграции, в рамках которых наднациональным структурам делегируется какие-либо полномочия. Вопросы, связанные с внешней торговлей, рассматриваются в комиссиях, сформированных как Палатой депутатов, так и Сенатом: по иностранным делам и культуре (рассматривают международные договоры); по торговле (вопросы содействия развитию и регулирования внешней торговлей); по Меркосур. (С января 2002 г. после введения в Аргентине чрезвычайного экономического положения большая часть этих полномочий отошла к исполнительной власти).

Исполнительной власти предоставлено право на проведение переговоров и подписания международных договоров, включая торговые соглашения (статья 99). К структурам исполнительной власти Аргентины, которые занимаются разработкой и реализацией внешнеторговой политики, относятся министерство экономики и государственных финансов, министерство иностранных дел и культура, а также министерство промышленности.

Разработкой концепции и основных направлений развития торгово-экономических связей Аргентины занимается министерство экономики и государственных финансов, в состав которого входит секретариат по внешней торговле. Помимо внешней торговли он занимается вопросами регулирования экспорта и импорта, специальными таможенными режимами, в том числе свободными экономическими или промышленными зонами, а также поддержкой малых и средних предприятий, которые заинтересованы в экспорте продукции. С этой целью в министерстве реализуется программа ПроАргентина (ProArgentina), в задачу которой входит повышение конкурентоспособности продукции МСП и содействие в ее продвижении на внешние рынки, в том числе путем оплаты части расходов, связанных с участием в ярмарках и выставках за рубежом (до 70% расходов, но не более 20 тыс. долл.).

В министерстве иностранных дел и культуры Аргентины за международные торгово-экономические переговоры отвечает секретариат по международным экономическим отношениям. Начиная с 2007 г., секретариат ежегодно готовит *«Интегральную программу по содействию развитию экспорта и освоению внешних рынков»*. Реализация

этих программ осуществляется в тесной координации с аргентинскими представительствами за рубежом (посольствами, торгово-экономическими отделами, центрами по содействию торговли и консульскими отделами), которых в общей сложности насчитывается более 120. Они на постоянной основе занимаются вопросами продвижения аргентинских товаров на рынок страны пребывания, в том числе распространяют информацию об аргентинском экспортном предложении среди потенциальных импортеров, организуют участие аргентинских фирм в международных выставках и ярмарках, проводимых в стране, подготавливают визиты аргентинских фирм в страну пребывания или местных фирм в Аргентину, организуют семинары, конференции, дегустации, недели аргентинских товаров, занимаются анализом товарных рынков страны пребывания, предоставляют консультации аргентинским фирмам по торгово - экономическим, коммерческим, юридическим и другим вопросам.

Кроме того, МИД Аргентины осуществляет координацию внешнеэкономической деятельности провинций страны, отраслевых ассоциаций, Федерального совета по инвестициям, а также других общественных структур, имеющих отношения к внешней торговле.

В распоряжении министерства промышленности имеется большой набор разнообразных инструментов таких, как таможенное регулирование, лицензирование, квотирование, специальные режимы импорта, уровень налоговой нагрузки при экспорте и др. В структуре министерства этими вопросами занимается секретариат по промышленности и торговле.

Возможные разногласия, которые появляются между тремя министерствами в процессе разработки и реализации внешнеторговой политики, в основе которых, как правило, лежит конфликт ведомственных интересов, разрешаются, исходя из уровня их компетенции, установленного в законодательном порядке. Так, например, первичный уровень компетенции при разработке основ внешнеторговой политики принадлежит министерству экономики и государственных финансов при вторичном участии министерства промышленности, а практической реализацией этой политики занимался МИД.

Министерство промышленности имеет преимущественное право в таких вопросах, как импортный режим, антидемпинговые расследования, протекционистские и другие

меры при вторичном уровне компетенции министерства экономики и государственных финансов.

Что касается мероприятий по содействию экспорту, проводимых за рубежом (выставки, ярмарки, торговые переговоры и т.д.), то здесь преимущество имеет МИД, а при проведении подобных мероприятий внутри страны - министерство промышленности.

В 2014 г. аргентинские компании, при содействии МИДа, приняли участие в работе 252 международных ярмарок и выставок, проходивших за рубежом, 70 торговых миссий как отраслевых, так и многоотраслевых, а также 22 торговых миссий – наоборот с участием ведущих мировых импортеров, приглашенных для этого в Аргентину.

Помимо трех упомянутых министерств (промышленности, экономики и иностранных дел) вопросами внешнеторговой политики занимается министерство сельского хозяйства Аргентины, в структуре которого имеется департамент по международным отношениям в области АПК. Внешнеторговая политика, проводимая министерством, направлена на увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции прежде всего на рынки развивающихся стран на основе следующих трех принципов: обмен и передача технологий; развитие сотрудничества и интеграционных процессов; создание благоприятных условий для привлечения инвестиций и внедрения новых технологий, способствующих росту аргентинского предложения продуктов питания, в первую очередь с высокой долей добавленной стоимости, для удовлетворения потребностей как внутреннего, так и внешнего рынков.

Реализация этих принципов требует от министерства решения следующих основных задач:

- открытие и освоение новых рынков сбыта промышленной продукции сельскохозяйственного происхождения в Азии и Африке;
- координация на региональном уровне сельскохозяйственной и агропромышленной политики;
- ведение постоянного диалога с ключевыми международными сельскохозяйственными организациями (FAO, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola – FIDA), а также с CEPAL;

- координация международной деятельности министерства сельского хозяйства Аргентины через аппараты советников по агропромышленным вопросам в Брюсселе, Вашингтоне, Бразилия и Пекине;
- открытие новых аппаратов советников по агропромышленным вопросам в Москве, Претории, Шанхае, Эль Риате и Нью Дели.

К органам исполнительной власти, участвующим в реализации внешнеторговой политики, следует также отнести *Национальную комиссию по внешней торговле - НКВТ* (Comisión Nacional de Comercio Exteríor) и *Федеральную администрацию государственных доходов – ФАГД* (Administración Federal de Ingresos Públicos). Основная задача НКВТ заключается в проведении расследований в отношении импортных операций для выявления незаконной конкуренции и наличия вреда для национальных производителей, а также введение компенсационных, антидемпинговых и защитных мер. Комиссия также оказывает техническое содействие аргентинским участникам международных торговых переговоров, обобщает и анализирует информацию об имеющихся барьерах для аргентинских товаров на рынках других стран; готовит доклады о тенденциях и проблемах мировой торговли. В ведении ФАГД находятся вопросы налогообложения, надзора за применением таможенных тарифов и пошлин, взимания повышенных и льготных импортных и экспортных налогов.

Аргентина широко применяет во внешней торговле *экспортные пошлины*, которые пополняют доходную часть бюджета и служат своеобразным регулятором внутренних цен, ограничивая вывоз товаров из страны. Однако взимание таких пошлин ставит аргентинских экспортеров в худшее положение, по сравнению с их конкурентами из других стран, включая Бразилию, Уругвай и Чили, в которых подобные пошлины отсутствуют. Экспортными пошлинами в размере 5% облагаются все (за некоторым исключением) вывозимые из Аргентины товары. В то же время ряд товаров облагается повышенными вывозными пошлинами. К ним, в частности, относятся пшеница, кукуруза, соя-бобы, соевой шрот, семена и жмых семян подсолнечника, кукурузное масло, говядина, при экспорте которых взимаются пошлины в размере от 20 до 35%, а также живой скот, рыба, фрукты, овощи, кожи (вывозные пошлины на эти товары составляют от 10 до 15%).

В марте 2008 г. правительство Аргентины предприняло попытку изменить схему взимания экспортных пошлин и перейти от фиксированных к «плавающим», уровень

которых был бы увязан с мировыми ценами, т.е. чем больше цены, тем выше процент взимаемой пошлины. Одновременно планировалось увеличить и сами пошлины, в том числе на сою - до 44%, подсолнечник - до 39%.

Аргентинские ассоциации и объединения сельхозпроизводителей в знак несогласия с предлагаемыми изменениями провели серию забастовок и других акций протеста. В ответ на это Президент страны обвинила представителей агропромышленного комплекса в нежелании отказаться от сверхдоходов, получаемых в результате резкого роста цен мирового рынка на продукты питания. Точку в этом противостоянии поставил Сенат, который с перевесом в один голос, принадлежавший председателю Верхней палаты Конгресса (он же-вице-Президент страны) отказался ратифицировать резолюцию от 10 марта 2008 г. о введении «плавающих» экспортных пошлин.

Затяжной конфликт между правительством и сельскохозяйственными производителями затронул практически все сферы аргентинской экономики. Выросли розничные цены на продукты питания, прежде всего мясо, фрукты и овощи, муку, молочную продукцию. Сократились золотовалютные резервы Центрального банка. Понесли миллионные убытки, как сами сельхозпроизводители, так и банковский сектор, а также владельцы грузового транспорта, которые организовали серию забастовок, заблокировав главные автодороги страны. Из-за блокирования автомагистралей была затруднена доставка бензина и дизельного топлива на заправочные станции, а также возникли трудности с обеспечением продовольствием аргентинской столицы. Кроме того, резко снизились объемы продаж сельхозтехники, сократился забой скота, уменьшились объемы экспорта сельхозпродукции.

Одним из результатов социально-экономического кризиса, созданного правительством страны, стало невыполнение целого ряда обязательств по экспортным поставкам сои, пшеницы и говядины. Больше всего от этого пострадали КНР, покупающая в больших количествах аргентинскую сою, и Бразилия, являющаяся основным импортером аргентинской пшеницы.

По оценкам консультационной фирмы Gest прямые и косвенные экономические потери страны от конфликта между сельхозпроизводителями и правительством Аргентины составили порядка 22 млрд. долл.

Таким образом, в кризисные 2001-2002 гг. в Аргентине, наряду с серьезными социально-экономическими проблемами, сложились объективные предпосылки для

экспортного рывка (девальвация песо, рост цен мирового рынка на товары традиционного аргентинского экспорта и т.д.), которые были в значительной степени реализованы в рамках новой внешнеэкономической стратегии. Однако открывшееся «окно экспортных возможностей» к середине десятилетия в значительной степени исчерпало свой потенциал. Стремясь обеспечить положительное сальдо торгового баланса, Аргентина дополнила экспортную модель элементами политики импортозамещения, перейдя к широкому применению нетарифных мер сдерживания импорта.

2.2 Усиление роли государства в развитии и регулировании внешней торговли

Государственная поддержка экспорта, которая является важнейшим элементом внешнеторговой политики Аргентины, разработанной после кризиса 2001-2002 гг., носит системный характер и направлена, в первую очередь, на оказание содействия МСП в экспорте промышленной продукции. Этими вопросами в практическом плане занимался, прежде всего, фонд ЭкспортАр (Fundación ExportAr), созданный в ноябре 1993 г. при МИДе Аргентины в соответствии с декретом Президента страны № 2303/93.⁶⁰

В декрете были определены цели и задачи фонда, включая содействие национальному экспорту; предоставление экспортерам комплекса услуг, которые нельзя получить другим образом; создание консорциумов, представляющих интересы различных секторов национальной экономики, с целью расширения их экспортной деятельности, а также вовлечения в эту сферу новых участников. Важно подчеркнуть, что ЭкспортАр не занимался разработкой внешнеторговой политики страны, он предоставлял государственные услуги частным фирмам и предприятиям для выработки и реализации их экспортной стратегии. Хотя фонд был создан в начале 90-х годов прошлого столетия, его потенциальные возможности оказались востребованными государством только в начале «нулевых» годов после того, как за основу была взята экспортная модель развития.

Уставной капитал фонда на момент организации составлял 1013 тыс. арг. песо, из которых 1000 тыс. песо внесло аргентинское государство, а оставшиеся 13 тыс. арг. песо

⁶⁰Boletín oficial № 27.766. - 16.11.1993

- предпринимательские объединения, банки, палаты экспортеров, торговые палаты и другие структуры (всего – 13 организаций).

Деятельностью ЭкспортАр руководил *административный совет*, состоящий из 17 членов, президентом которого был министр иностранных дел, а первым вице-президентом - министр экономики. Совет уполномочен назначать и освобождать от должности *исполнительного директора*; покупать, продавать, обменивать имущество и ценные бумаги фонда; определять основные направления деятельности фонда; одобрять годовой бюджет; назначать членов академического совета; устанавливать размеры вознаграждения персоналу, который нанимается на конкурсной основе.

Планирование деятельности фонда и вопросы оперативного управления находилось в компетенции *исполнительного комитета*, состоявшего из 5 членов. Председателем комитета являлся госсекретарь по международным экономическим отношениям МИДа, его заместителем - госсекретарь по внешней торговле министерства экономики и государственных финансов. Повседневной деятельностью Фонда руководил *исполнительный директор*, который назначался административным советом сроком на 2 года с возможностью дальнейшего переизбрания.

Административному совету в исполнении его функций оказывал содействие академический и консультационный советы. *Академический совет* избирался административным советом и состоял из 5-20 членов, которыми могли быть известные ученые, специалисты или предприниматели, работавшие в области внешней торговли. Членство в академическом совете длилось три года. *Консультационный совет* занимался подготовкой аналитических докладов и предложений по запросам административного совета, исполнительного комитета или исполнительного директора. Выводы и предложения консультационного совета носили рекомендательный характер.

Финансирование фонда осуществлялось за счет бюджета МИДа Аргентины, а также по линии Программы развития ООН (ПРООН). Часть расходов на проведение тех или иных мероприятий, как в Аргентине, так и за рубежом несли компании-участники. Незначительный спонсорский вклад вносили частные компании - поставщики услуг в области внешней торговли в обмен на размещение их рекламы на официальном сайте фонда ЭкспортАр или в выпускаемых фондом изданиях. По мере роста аргентинского экспорта увеличивался и бюджет Фонда. Так, если в 2002 г. он составлял порядка 3 млн. долл., в 2007 г. – около 8 млн. долл., а в 2013 г. - 12 млн. долл.

По мнению бывшего исполнительного директора ЭкспортАр М.Элисондо, который руководил его деятельностью с 2002 г. по 2010 г., «первоочередной задачей, которая стояла перед фондом в посткризисный период, было выстраивание отношений, носящих стабильный, продолжительный и доверительный характер, почти с 5-ю тысячами фирм-экспортеров. Такие отношения позволяли компаниям сконцентрироваться на вопросах производства, а для продвижения продукции на внешние рынки привлекать профессиональное агентство, занимающееся вопросами содействия экспорту, что дает существенный выигрыш во времени, качестве проработки и расходах, связанных с экспортной деятельностью».

У руководства ЭкспортАр имелось четкое понимание того, что работа по выходу на новый рынок должна быть изначально направлена на конкретного потребителя товара. Поэтому повышенное внимание уделялось различиям, существующим между страновыми рынками, состоянию отраслей промышленности, институциональной структуре внутренней торговли, существующим законодательным ограничениям в области торговли, а также обычаям и традициям этих стран.

Как полагает М. Элисондо, роль таких организаций, как ЭкспортАр состоит в организации консорциумов (групп, объединений), состоящих из компаний, экспортирующих продукцию одной или смежных отраслей промышленности; точном определении рынков сбыта для существующего товарного предложения; обеспечении «интеллектуального освоения» новых рынков на основе получения конъюнктурной информации; адаптации аргентинского экспортного предложения к требованиям выбранного рынка; содействию в продвижении товаров на новые рынки, в том числе путем организации прямых контактов с потенциальными импортерами.

При этом содействие экспорту не ограничивается только этими направлениями, а включает еще ряд других, например, «работу с товаром», когда речь идет не только об основных физических свойствах товара, но и его дизайне, удобстве использования, упаковке и т.д. Такая модель *стратегического планирования* изначально исходит из приоритета требований внешнего рынка, т.е. *надо не искать, как продавать то, что сделано, а производить то, что будет продано.*

Значительные резервы для продвижения товаров на новые внешние рынки кроются в использовании дополнительных положительных факторов таких, как торговая марка (бренд); стабильные взаимоотношения с клиентом, партнерами или компаниями,

дополняющими сбытовую сеть; развитость сбытовых контактов (желательно прямых, без посредников); совместная заинтересованность в результатах деятельности и др.

ЭкспортАр предоставлял аргентинским компаниям услуги, как на безвозмездной, так и на возмездной основе. Из *бесплатных услуг* можно выделить следующие:

- предоставление информации о зарубежных рынках, включая сведения об импортных потребностях этих стран;
- поиск рынков сбыта для конкретного товара, а также потенциальных компаний-импортеров;
- проверка платежеспособности импортера;
- организация встреч аргентинских предпринимателей с импортерами за рубежом;
- предоставление внешнеторговой статистической информации;
- предоставление базовой методической информации в области организации экспортных поставок предпринимателям, не имеющим опыта экспортной деятельности;
- проведение семинаров по повышению конкурентоспособности аргентинских товаров на мировых рынках.

На коммерческой основе предоставлялись следующие услуги:

- организация визитов аргентинских предпринимателей за рубеж в составе многоотраслевых или отраслевых торговых миссий;
- организация в Аргентине переговоров с ведущими мировыми импортерами, приезжающими по специальному приглашению фонда ЭкспортАр;
- организация участия аргентинских компаний в международных выставках и ярмарках, проводимых за рубежом.

Последний пункт предусматривал частичное *покрытие фондом затрат аргентинских компаний*, связанных с их участием в этих мероприятиях. Как правило, ЭкспортАр организовывал национальный павильон и компенсировал компаниям-участникам от 30 до 50% затрат на аренду выставочных площадей. Также фонд оплачивал услуги переводчика, аренду транспорта и затраты на проведение официальных мероприятий (приемы, коктейли и др.). Остальные расходы (авиабилеты, проживание в отеле и т.п.), связанные с участием в международных выставках, ярмарках и в других мероприятиях, организуемых фондом за рубежом, несли, как правило, сами компании.

Информационную поддержку МСП ЭкспортАр оказывал на основе материалов, поступавших из 120 посольств и консульств Аргентины. Для их обработки и обобщения в фонде созданы конъюнктурный и экономический отделы, к работе в которых привлекаются, по мере необходимости, специалисты из государственных организаций.

В фонде аргентинские производители могли запросить специальную информацию по отдельным странам, например, такую, как эволюция спроса на какой-либо товар; цены; налоговое законодательство; таможенное регулирование; компании - потенциальные конкуренты; компании-импортеры и др. Такой запрос можно сделать по Интернету, а также в центральном офисе фонда в Буэнос-Айресе или в одном из его представительств в провинциях страны⁶¹.

Фонд ЭкспортАр занимался также *обучением и повышением квалификации* аргентинских предпринимателей, заинтересованных в выходе на внешний рынок со своей продукцией и в диверсификации рынков сбыта. Для этого им была разработана специальная программа обучения, в рамках которой рассматривался широкий круг тем: от общей экспортной проблематики до анализа особенностей страновых рынков сбыта. Эта программа реализовывалась через специальные курсы, которых в стране насчитывалось более 70. Для МСП, которым необходимо содействие в выработке экспортной стратегии или программы действий, ЭкспортАр организовал в Буэнос-Айресе и в провинциях более 200 консультационных центров.

Кроме того, на территории Аргентины фонд располагает 63 отделениями, которые создаются при правительствах провинций, муниципалитетах, палатах производителей и экспортеров, и служат связующим звеном между местными предпринимателями и центральным офисом фонда в Буэнос-Айресе.

Помимо перечисленных направлений ЭкспортАр занимался *подготовкой информационно-аналитических и других материалов*, в том числе публиковались конъюнктурные обзоры рынков («страна-рынок»); разработано и было реализовано около 20 программ по содействию экспорту в различных отраслях экономики; выполнено более 300 исследовательских работ по проблемам внешнеторгового сотрудничества; подготовлен и постоянно актуализировался перечень ведущих компаний - импортеров. В течение года на ВЭБ-сайт фонда, на котором

⁶¹ Clarín. – 03.05.2009

зарегистрировано более 50 тыс. пользователей, поступает порядка 3 млн. обращений с просьбой о предоставлении консультаций.

Фонд постоянно расширял набор предлагаемых услуг. Эта работа велась на основе анализа проблем, с которыми сталкиваются аргентинские экспортеры при выходе на внешние рынки. Так, например, начиная с 2007 г., фонд предлагал такую услугу, как *анализ производственной деятельности предприятия-экспортера* с целью выявить возможные недостатки в организации производственного процесса и подготовить рекомендации по повышению уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции. Для этого он привлекал высококвалифицированных специалистов-консультантов более чем по 20-ти направлениям, включая логистику, экспортные операции, упаковку, сертификацию и обилитацию, технологические и производственные процессы, имидж, межфирменные связи, организацию каналов продвижения товаров на внешний рынок, международный маркетинг, условия поставки, подготовку контрактной документации, налоговое законодательство и другие виды содействия. Цель такого исследования заключалась в определении тех внешних рынков, на которые целесообразно ориентировать фирму, а также потенциальных рынках, которые пока не достижимы в связи с теми или иными недостатками и внутрифирменными недоработками.

Примерная схема работы фонда в этом случае выглядела следующим образом. В течение одного месяца специалисты фонда работали с предприятием на постоянной основе, стремясь определить его «болевые» точки. Обязательным условием этой работы являлась 100-процентная достоверность и полнота информации, которую получали представители ЭкспортАр, включая сведения об объемах производства, структуре затрат, доле экспортируемой продукции, источниках инвестиций, используемых нормах качества и т.д. Собранная информация передавалась для анализа экспертами, которых фонд считал целесообразным пригласить. Подобного рода консультации предоставлялись фондом на безвозмездной основе, но далеко не во всех случаях и только после предварительного отбора. Как правило, в течение года ЭкспортАр предоставлял подобные услуги 10- 12 компаниям.

Планирование своей деятельности фонд ЭкспортАр осуществлял на основе прогнозов макроэкономических тенденций по странам и регионам, подготовленных ведущими международными консультационными агентствами такими, как Goldman Sachs, Lehman Brothers и другие. При этом фонд строил свою работу ориентируясь, в

первую очередь, на быстрорастущие страновые и региональные рынки, на которых может быть востребована аргентинская продукция⁶².

В качестве примера можно привести разработку «Плана действий фонда ЭкспортАр на 2008 год». При подготовке этого документа были приняты во внимание макроэкономические тенденции на рынках основных торгово-экономических партнеров Аргентины. С учетом ожидаемых тенденций ЭкспортАр принял решение о сокращении своего участия в работе выставок, проводимых в США и Испании (в основном специализирующихся на продуктах питания), и о расширении участия в выставочно - ярмарочных мероприятиях в странах Ближнего Востока, а также в странах-членах БРИК. В частности, было запланировано участие аргентинских компаний в продовольственной выставке в Москве, выставке сельскохозяйственных машин в Индии, заседании совета предпринимателей «КНР - Латинская Америка», а также принято решение о направлении нескольких торговых делегаций в Бразилию.

Следует отметить, что стратегия фонда, как по товарам, так и по странам-импортерам могла изменяться в зависимости от конъюнктуры мирового рынка и приоритетов аргентинской экономики. Так, политика аргентинского руководства, направленная на сдерживание экспорта продуктов питания с целью наполнения ими внутреннего рынка и борьбы с инфляцией, заставила ЭкспортАр внести изменения в номенклатуру товаров, продвигаемых на внешние рынки, усилив в ней присутствие непродовольственных промышленных изделий, включая товары для дома, нужд строительства, а также машинно-техническую продукцию, инструменты, изоляционные материалы и др.⁶³

Фонд постоянно совершенствовал формы и методы своей работы. Так, начиная с 2004 г., он стал организовывать, так называемые «*миссии наоборот*», когда в Аргентину приглашались ведущие мировые компании-импортеры. По мнению М. Элисондо, «значительно дешевле и эффективнее пригласить в Аргентину 15 ведущих мировых импортеров, чем направить за рубеж 100 аргентинских экспортеров»⁶⁴.

При организации подобных мероприятий ЭкспортАр брал на себя значительную часть расходов приглашенных компаний-импортеров, включая проживание в отеле, транспортное обслуживание, питание и культурную программу. В тоже время аргентинские компании-поставщики за право участия в переговорах с потенциальными

⁶² Revista del CEI.– Mayo de 2009.– №9.– www.cei.gov.ar

⁶³ La Nación.– 06.02.2008

⁶⁴ La Nación.– 26.05.2003

импортерами их продукции должны заплатить порядка 250-300 долл. США. Помимо этого, при отборе аргентинских участников переговоров предпочтение отдавалось компаниям, имеющим опыт экспортной деятельности. В качестве отрицательных моментов организаторами рассматриваются такие, как: отсутствие рекламных материалов, качество которых соответствовало бы уровню переговоров, собственной страницы в Интернете, справочных цен ФОБ Буэнос-Айрес на все предлагаемые для экспорта товары и др.

Как правило, подобные мероприятия носили отраслевой характер. В качестве примера можно привести организацию подобного рода переговоров с приглашением иностранных покупателей сельскохозяйственных машин и оборудования. В первую очередь, речь шла о сеялках, использующих технологию прямого посева, и зерноуборочных комбайнах. По этим, а также по некоторым другим позициям сельскохозяйственного машиностроения, Аргентина является «законодателем мод» для южноамериканских стран и поэтому сельхозтехника, которая удерживается на аргентинских полях, быстро появляется на полях других стран региона. Встречи и переговоры аргентинских производителей сельхозмашин и потенциальных импортеров проходили в рамках международной сельскохозяйственной выставки ЭкспоАгро в марте месяце в одной из провинций Аргентины. Выставочный комплекс организовывался в поле, что позволяло продемонстрировать в действии образцы сельскохозяйственной техники.

Такая же форма организации коммерческих переговоров была использована ЭкспортАр, совместно с аргентинской Ассоциацией по разведению крупного рогатого скота породы Ангус (Asociación de Criadores de Angus), при реализации программы по содействию экспорту дорогих сортов аргентинской говядины в европейские страны. Для этого в Аргентину были приглашены на льготных условиях ведущие европейские импортеры мяса, представляющие крупнейшие торговые и ресторанные сети Испании, Германии и Франции.

Начиная с 1998 г., фонд ЭкспортАр и фонд Банка Бостон реализовывал *программу по формированию экспортных консорциумов*. За время существования этой программы было сформировано около 70 консорциумов, в состав которых вошли 420 МСП,

поставившие в 2013 г. на внешние рынки товаров на общую сумму порядка 200 млн. долл.⁶⁵

Отраслевая и товарная специализация консорциумов, сложившаяся к началу 2015 г., выглядит следующим образом: вино (2 консорциума), мебель (1), модная одежда (2), изделия из кожи (2), сельскохозяйственные машины (7), оборудование общего назначения (2), игрушки (1), ювелирные украшения (1), общественное питание (3), фрукты и овощи (8), скобяные изделия (3), оборудование для госпиталей (1), электроника (3), образование и обучение (2), спорт (1), косметика (3), .(1), пчеловодство (8), продукты питания (5), растительные масла (1), прочие товары (4). Примерно 1/3 экспортных консорциумов приходится на долю города и провинции Буэнос-Айрес.

Основная причина, по которой МСП объединяются в экспортные консорциумы, заключается в их финансовом положении, не позволяющем в одиночку нести все затраты, связанные с экспортной деятельностью. Выехать за рубеж на несколько дней для участия в выставке или ярмарке – это не только накладно для МСП, но и создает дополнительные сложности в работе фирмы, которая, как правило, не имеет в своем штате сотрудника, отвечающего только за экспорт продукции. Поэтому членство в консорциуме дает возможность участия в ярмарках и выставках за рубежом при значительно меньших затратах, если бы фирмы участвовали по-отдельности.

Для формирования одного консорциума необходимо, как минимум, пять участников. (Оптимальным количеством считается от 10 до 15 фирм). При этом желательно, чтобы некоторые члены консорциума имели опыт экспортной деятельности. Работа консорциума строится по следующим основным направлениям:

- поиск торговых агентов или представителей, которые могли бы представлять интересы всех или некоторых компаний, входящих в консорциум;
- содействие членам консорциума, участвующим в работе выставок или ярмарок, проходящих за рубежом;
- организация поездок за рубеж с целью экспорта продукции, производимой компаниями - членами консорциума;
- подготовка запросов (через фонд ЭкспортАр) в аргентинские посольства о предоставлении информации, характеризующей ситуацию на рынках этой страны;
- разработка каталогов экспортной продукции;

⁶⁵ Estúdio Económico de América Latina y Caribe. – CEPAL. – 2014

- подготовка предложений по повышению уровня конкурентоспособности продукции, производимой компаниями - членами консорциума.

Каждому консорциуму фонд ЭкспортАр выделял координатора, роль которого имеет фундаментальное значение. Он должен быть хорошим психологом; управлять процессами, происходящими внутри групп, такими, как соперничество, подозрительность, недоверие по отношению друг к другу; поддерживать энтузиазм и стимулировать совместную работу; правильно выбирать мероприятия (ярмарки, выставки и др.), в которых следует принять участие; ставить задачи, которые следует достигнуть. Услуги координатора в течение двух лет оплачивал ЭкспортАр, последовательно сокращая эти выплаты на 25% каждые 6 месяцев. После чего группа брала на себя оплату услуг координатора⁶⁶.

В качестве примера можно привести деятельность консорциума по экспорту оборудования для водных видов спорта (серфинг, виндсерфинг, парусный спорт, водные мотоциклы, рыбная ловля и др.), который был организован на базе семи фирм в июне 2005 г. в г. Мар-дель-Плата. К моменту создания консорциума суммарный экспорт фирм, вошедших в него, составлял порядка 500 тыс. долл. в год. По итогам 2006 г. объем экспортных поставок консорциума достиг 1140 тыс. долл. или увеличился в 2,3 раза⁶⁷.

По мнению директора Института по содействию созданию экспортных консорциумов при фонде Банка Бостон Э.Балдинелли, «самый сложный период в формировании консорциума – начальный, так как его потенциальные участники, как правило, являются конкурентами на внутреннем рынке. Поэтому у них всегда присутствуют опасения, что конкурент воспользуется участием в консорциуме для того, чтобы получить информацию, выведать какие-либо секреты и «ноу-хау». Но как только в их сознании укрепляется мысль, что за рубежом необходимо быть друзьями и действовать сообща, сразу все опасения исчезают»⁶⁸.

Начиная с 2004 г., ЭкспортАр для продвижения аргентинских товаров на внешние рынки *сотрудничал с ведущими мировыми торговыми сетями* такими, как Kadewe в Берлине, Globus в Цюрихе, Auchan в Париже, Aventura в Майами, El Corte Inglés в Мадриде, Барселоне, Валенсии и другими. Как правило, соглашения, которые заключал

⁶⁶ La Nación.– 01.08.2006

⁶⁷ La Nación.– 01.08.2006

⁶⁸ La Nación.– 01.08.2006

фонд, предусматривали не только включение аргентинских фирм в список поставщиков торговых сетей, но и обязательства последних о первоначальной закупке аргентинских товаров на определенную сумму. Дальнейшее присутствие аргентинских товаров (в основном, продукты питания с высокой долей добавленной стоимости такие, как вина, мед, горчица, консервированные фрукты и овощи и др.) в витринах супермаркетов зависело от результатов их продаж⁶⁹.

Одним из направлений в работе ЭкспортАр по повышению уровня конкурентоспособности аргентинских товаров было обеспечение постоянного присутствия на внешних рынках аргентинских торговых марок, что, по мнению М.Элисондо, «способствует повышению уровня добавленной стоимости в экспортном предложении». В рамках этой работы в октябре 2007 г. фонд организовал семинар, на котором обнародовал основные результаты своего исследования на тему: «Торговые марки экспортируют». В исследовании, в частности, приведены следующие данные: из 300 основных аргентинских компаний-экспортеров лишь 88 имеют «раскрученную» на международном рынке торговую марку, в том числе 48 – аргентинскую марку. Суммарный экспорт этих 88 компаний в 2006 г. составил 27 млрд. долл. или более половины всего аргентинского экспорта, в том числе компании, имеющие аргентинскую торговую марку, поставили за рубеж товаров на общую сумму 12,6 млрд. долл.

К основным формам продвижения аргентинских торговых марок на внешние рынки, которые использовал фонд ЭкспортАр, можно отнести следующие:

- присутствие продуктов с аргентинской торговой маркой в «корзине» ведущих мировых торговых сетей;
- демонстрация товаров, имеющих аргентинскую марку, в витринах крупнейших мировых торговых домов, их рекламные публикации в ведущих специализированных изданиях;
- показ мод и выставка торговых марок аргентинских модельеров, проведение «Недель аргентинской моды»;
- открытие аргентинских магазинов в ведущих мировых торговых центрах;
- организация дегустаций аргентинских продуктов питания и вин;
- размещение рекламы аргентинских товаров в мировых торговых сетях, в меню популярных ресторанов, Интернете, каталогах и т.д.;

⁶⁹ La Nación.– 19.02.2008

- организация конференций, презентаций, семинаров, кулинарных мастер-классов;
- реклама в ходе проведения международных выставок и ярмарок;
- выборочная презентация аргентинских торговых марок.

Начиная с 2009 г., фонд ЭкспортАр начал активно искать возможности для *внедрения аргентинских фирм в производственно-сбытовые «цепочки» за рубежом*. Этими вопросами занималось одно из структурных подразделений фонда, являющееся, по своей сути, большим «радаром». Его штат был укомплектован специалистами, которые в течение многих лет поддерживали рабочие контакты за рубежом, обеспечивали проведение переговоров, отслеживали возможности для экспорта товаров и информировали об этом аргентинские фирмы⁷⁰.

ЭкспортАр активно сотрудничал с аналогичными структурами других стран Латинской Америки, в задачи которых входит содействие в развитии национального экспорта. *В основе этого сотрудничества лежали совместные проекты по экспорту в третьих странах.*

Одним из основных показателей эффективности работы фонда ЭкспортАр может служить динамика экспорта МСП, который в период с 2000 г. по 2013 г. увеличился в 5 раз: с 73 млн. долл. до 373 млн. долл. Важной оценкой деятельности фонда стала заинтересованность, проявленная крупными компаниями к разработке и совместной реализации экспортных программ, а также к подготовке информации о внешних рынках.

После президентских выборов, прошедших в конце 2015 г., в структуре аргентинского правительства произошли изменения, которые коснулись и фонда ЭкспортАр. В марте 2016 г. он был преобразован в Агентство по поддержке экспорта и привлечению инвестиций, подведомственное МИДу.

Помимо фонда ЭкспортАр, поддержку МСП - экспортерам оказывает *ПроАргентина* - программа, подведомственная в настоящее время секретариату по малым и средним предприятиям министерства промышленности. Направления деятельности и спектр услуг, оказываемых ПроАргентина, почти полностью совпадает с тем, что делает ЭкспортАр. Такое дублирование функций, с одной стороны, не позволяет ни одной из этих структур занять монопольное положение, чреватое негативными последствиями для аргентинских экспортеров, расширяя их возможности по выбору рынков сбыта

⁷⁰ Clarín. – 02.04.2003

продукции, а с другой – существенно увеличивает расходы федерального бюджета на эти цели. Судя по тому, что эти две структуры сосуществуют уже не один год для аргентинского руководства «плюсы» подобного «двоевластия» значительно превышают имеющиеся «минусы».

Программа ПроАргентина *предоставляет на безвозмездной основе* МСП - экспортерам следующие услуги:

- получить доступ к базе данных зарубежных импортеров;
- получить информацию о компаниях, оказывающих услуги участникам внешнеэкономической деятельности, с которыми заключены специальные соглашения на оказание услуг на льготной основе;
- пройти обучающие курсы в области внешней торговли (школа первого экспорта);
- получить помощь в составлении экспортного бизнес-плана, создании имиджа компании, разработке и внедрении стандартов качества;
- войти в состав одного из экспортных консорциумов;
- зарегистрироваться в электронном справочнике аргентинских предприятий - экспортеров, доступном для иностранных пользователей, с указанием детальной информации о предлагаемых товарах или услугах (ПроАргентина дает возможность каждому предприятию создать свою вэб-страничку и добавлять в нее в режиме «онлайн» свои экспортные предложения);
- получить доступ к виртуальной библиотеке, содержащей многочисленные исследования региональных и товарных рынков.

В рамках программы ПроАргентина *действуют следующие подпрограммы*: привлечение малых и средних предприятий в ряды экспортеров; сотрудничество с университетскими центрами в проведении специальных исследований в области внешней торговли; подготовка специалистов в области ВЭД; организация экспортных консорциумов из числа МСП.

Основными инструментами поддержки аргентинских МСП в программе ПроАргентина являются: формирование и командирование за рубеж отраслевых и многоотраслевых торговых миссий; содействие МСП - экспортерам, участвующим в выставочно - ярмарочных мероприятиях за рубежом; организация торговых «миссий наоборот».

ПроАргентина оказывает аргентинским участникам зарубежных мероприятий не только информационно-организационную, но и *финансовую поддержку*. Как правило, участникам торговых миссий возвращается до 50% общих затрат, а участникам выставочно-ярмарочных мероприятий оплачивается до 100% стоимости аренды помещения и до 50% стоимости аренды и оформления стенда. Существует также такая форма финансовой поддержки как льготное кредитование МСП- участников выставочно-ярмарочных мероприятий за рубежом, которое может покрывать до 70% расходов, но на сумму не более чем 20 тыс. долл. Возврат кредита осуществляется в течение двух лет, процентная ставка устанавливается по договору с кредитующим банком.

Ежегодно на поддержку малых и средних предприятий в рамках программы ПроАргентина государство выделяет порядка 7-10 млн. долл., не считая административных расходов, которые составляют 2-3 млн. долл. В рамках программы ПроАргентина *проводятся многочисленные исследования и публикуются доклады*, в которых анализируется состояние региональных, страновых и отраслевых рынков. Только за последние годы подготовлены обзоры следующих рынков: автозапчастей в Мексике, Бразилии, Чили и Северной Африке; сельскохозяйственного машиностроения в Австралии и Южной Африке; деревянной мебели в США, Центральной Америке и Чили; программных продуктов в Латинской Америке; продуктов питания в США, Испании и Великобритании; одежды в Перу и Эквадоре; неметаллических минералов в Бразилии; изделий из кожи в Канаде, Колумбии и Коста-Рике; фармацевтической продукции в России, ЮАР и Венесуэле; изделий из пластмассы в Боливии, Центральной Америке, Португалии и др.

Были выполнены исследования конъюнктуры мировых товарных рынков одежды, изделий из кожи, включая обувь, косметики, экологически чистой сельхозпродукции, консервированных фруктов и овощей, биотехнологий, медицинского оборудования, оборудования и материалов для строительства, деревянной мебели, программного обеспечения, сельскохозяйственного машиностроения, автозапчастей и др.

Проведены исследования целого ряда региональных рынков, включая МЕРКОСУР, Чили и Боливию; Саудовскую Аравию; Алжир, Марокко и Тунис; Центральную Америку (отдельно по странам: Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Панама); Египет; Персидский залив; Иран; ЮАР; Юго- Восточную Азию и Китай;

Россию; Венгрию; Польшу; Чехию; Восточную Европу (Болгария, Румыния, Словения и Хорватия) и Африку.

Для представителей МСП ПроАргентина организует семинары, на которых рассматриваются такие специфические темы, как условия экспорта на рынки стран Америки; возможности продвижения на внешние рынки продовольствия из Патагонии; успешные примеры аргентинского экспорта (изделия из кожи, программное обеспечение, автозапчасти); целесообразность создания консорциумов экспортеров; возможности повышения уровня конкурентоспособности малых и средних предприятий; регистрация торговых марок и патентов в США и ЕС; тара и упаковка; что необходимо знать для экспорта в США продовольственных товаров; ассоциативность – один из способов вовлечения МПС в мировое хозяйство и др.

После кризиса 2008 г. Аргентина внесла некоторые коррективы в свою внешнеторговую политику, направив дополнительные усилия на поддержку экспорта продовольственной продукции с высокой долей добавленной стоимости, в первую очередь, производимую МСП. С этой целью министерством сельского хозяйства, животноводства и продуктов питания на условиях государственно – частного партнерства реализуется проект по содействию экспорту продовольственной продукции. В рамках этого проекта аргентинские фирмы, производящие продукты питания, могут получить информационно – консультационные услуги, связанные с продвижением их продукции на внешние рынки. Совместно с фондом Стандарт Банка в провинциях страны организованы курсы по различным проблемам в области внешней торговли. Важным направлением в этой работе является оказание содействия МСП, заинтересованным участвовать в работе ведущих международных ярмарок и выставок, на которых устанавливаются прямые контакты между аргентинскими сельхозпроизводителями и мировыми импортерами. В этом случае, помимо оплаты части расходов, связанных с участием в этих мероприятиях, после их окончания организуются рабочие переговоры с фирмами – импортерами продуктов питания. Кроме того, по согласованию с провинциальными властями, широко практикуется приглашения в Аргентину на условиях частичной оплаты расходов, связанных с пребыванием в стране, потенциальных покупателей продовольственной продукции.

Поддержкой экспорта в Аргентине занимаются не только федеральные, но также провинциальные власти таких провинций, как Кордоба (агентство ПроКордоба), Буэнос-

Айрес (программа БА Экспорта), Мендоса (фонд ПроМендоса), Санта-Фе, Катамарка, Жужуй, Ла-Пампа, Сан-Хуан, Тукуман, Чубут и некоторых других. Эти провинциальные структуры оказывают, в том числе финансовую поддержку местным предпринимателям, выезжающим за рубеж для участия в международных выставках и ярмарках или в составе торговых миссиях, а также участвующим в переговорах с импортерами на территории Аргентины. Так, например, в рамках программы «БА Экспорта» МСП - участникам международных выставок в составе единого аргентинского павильона, возмещается 50% стоимости участия. Участникам торговых миссий за рубежом также возмещается 50% затрат, а участникам переговоров с импортерами (без выезда за рубеж) возмещается 100% расходов.

В провинции Тукуман, которая является основным аргентинским производителем и экспортером лимонов, разработан план по развитию экспорта, состоящий из трех этапов: курсы, дающие базовые знания в вопросах экспорта товаров; предоставление индивидуальных консультаций; создание ВЭБ-страницы. Все эти услуги предоставляются местным производителям бесплатно.

По мнению руководителя ПроМендоса Э.Самунда, местные компании прибегают к услугам провинциальных структур для продвижения своих товаров на внешние рынки, несмотря на наличие федеральных организаций, оказывающих подобное содействие (ЭкспортАр, ПроАргентина и другие), из-за значительной диверсификации и специализации местного экспортного предложения.

М. Элисондо, возглавлявший фонд ЭкспортАр в «нулевые» годы текущего столетия, полагает, что необходимы специализация и координация в работе федеральных структур по поддержке экспорта, с одной стороны, и провинциальных – с другой. В то время, как в провинциях владеют более полной информацией об экспортных возможностях местных производителей, на федеральном уровне лучше отработаны вопросы организации переговоров с потенциальными импортерами, включая такую форму содействия экспорту, как «миссии наоборот». По его мнению, положительный эффект будет получен лишь в том случае, когда провинциальные структуры будут заниматься тем, что они лучше знают и умеют.

По мнению аргентинских исследователей А. Кастро и Д. Сасловски⁷¹, в отличие от развитых стран деятельность провинциальных агентств по содействию экспорту сфокусирована на *коммерческом маркетинге*, т.е. на внешних рынках и практически отсутствует бюджет для обучения и технического содействия на провинциальном уровне. При этом одна проблема, с которой сталкиваются провинции, стремящиеся увеличить свой экспорт, заключается в недостаточном числе местных экспортеров. Они полагают, что расходы Аргентины на содействие экспорту недостаточны (300 долл. на 1 млн. долл. экспортных поставок), в то время как эти инвестиции относятся к числу самых рентабельных: на 1 затраченный доллар приходится 240 долл. в виде роста экспорта.

Особое место в системе государственной поддержки экспорта занимает Федеральный совет по инвестициям – ФСИ (Consejo Federal de Inversiones), созданный в 1959 году с целью содействия гармоничному и всестороннему развитию регионов Аргентины. Одной из основных задач ФСИ является оказание содействия в продвижении на внешний рынок продукции МСП аргентинских провинций. Для этого совет организует поездки за рубеж торговых миссий, состоящих из представителей МСП, участие провинциальных фирм в международных выставках и ярмарках, круглых столах, семинарах, а также содействует в повышении качества продукции и подготовке специалистов.⁷²

Деятельность совета финансируется за счет средств федерального бюджета через Федеральный инвестиционный фонд – ФИФ (Fondo Federal de Inversiones), который предоставляет МСП льготные кредиты на развитие экспортного производства на сумму не более 150 тыс. долл. При этом сумма кредита не может превышать 70% общего объема инвестиций. Подобные кредиты выдаются, в том числе на разработку товара, организацию его производства и продвижение на внешние рынки.

В каждой аргентинской провинции ФСИ имеет специальные центры поддержки МСП, располагающие необходимой технологической и информационной базой. Интернет-сайт ФСИ (www.cfired.org.ar) предоставляет аргентинским предпринимателям и другим заинтересованным лицам доступ к базам данных по аргентинским провинциям

⁷¹ Castro L. Saslavsky D. Cazadores de mercados. Comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas. - Temas Grup Editorial. – 2009. – 158 p.

⁷² Berrettoni D. Evolución del comercio exterior argentino en la última década: origen, destino y composición / D. Berrettoni, M. Polonsky // Revista del CEI. – Diciembre de 20 11. – №19. – P.81-99

(социально-экономическое положение, экспорт, индустриальные парки, свободные зоны, статистические данные и др.); к справочнику аргентинских компаний (содержит информацию о нескольких тысячах предприятий), включая возможность зарегистрировать в нем свою компанию на бесплатной основе; другим базам данных, в том числе к каталогу иностранных предприятий, а также продвигать продукцию и услуги своих предприятий, получать информацию о возможностях получения финансирования для МСП и условиях предоставления кредитов и др.

Важное место в системе государственной поддержки экспорта *отводится посольствам Аргентины*, которые предоставляют аргентинским экспортерам на безвозмездной основе целый спектр услуг, включая: содействие в подготовке программ пребывания торговых делегаций и организации переговоров; информацию об условиях и формах продвижения товаров и услуг на рынок страны пребывания; содействие в установлении прямых контактов с потенциальными импортерами; содействие в размещении публикаций в местных СМИ; информацию о санитарных и ветеринарных нормах и ограничениях; содействие в распространении экспортного предложения; подготовки обзоров отраслевых рынков страны пребывания; информацию о международных выставках и ярмарках.

Большое внимание, которое уделяется аргентинскими дипломатическими представительствами работе по продвижению национальной промышленной продукции за рубеж, объясняется тем, что *МИД Аргентины рассматривает содействие экспорту в качестве приоритетного направления работы посольств*. В рамках этой работы аргентинским МИДом разработана специальная программа по контролю и оценке деятельности коммерческих отделов посольств, в соответствии с которой они должны ежегодно проводить серию мероприятий, направленных на продвижение аргентинских товаров на рынок страны пребывания, включая дегустацию вин и продуктов питания, проведение семинаров и «круглых столов», организацию визитов в Аргентину представителей ведущих компаний-импортеров и т.д. *От степени выполнения запланированных мероприятий напрямую зависит смета на содержание посольства*.

Работа по подготовке поездки торговой делегации за рубеж начинается в субсекретариате по международной торговле МИДа Аргентины за несколько месяцев до выезда со сравнительного анализа аргентинского экспортного предложения и импортных потребностей страны, куда планируется направить делегацию, на основе

информации, которую готовят аргентинские посольства. С учетом выявленных потенциальных импортных ниш для аргентинского экспорта, а также причин экономического и политического характера, принимается решение об отраслевой направленности торговой делегации. Информация о планируемой поездке направляется в аргентинские отраслевые и торговые палаты, официальные организации такие, как таможня и субсекретариат по вопросам малых и средних предприятий министерства экономики и государственных финансов Аргентины и другие ведомства. Затем в МИДе проводится совещание участников поездки, на котором они получают информацию об экономической и социально-политической ситуации в посещаемой стране, о перспективных рынках этой страны, основных потенциальных конкурентах на этих рынках, примерной стоимости участия в поездке, а также по другим вопросам.

В состав делегации входят, как правило, представители различных секторов экономики. (Например, производители меда, изделий из древесины, вин, живых цветов, кожаной одежды и др.). Реже делегации составляют из представителей компаний, работающих в одной отрасли экономики. МИД Аргентины выделяет для каждой такой делегации своего координатора, который отвечает за все организационные вопросы, включая резервирование авиабилетов, номеров в отелях, обеспечение транспортом и т.д.

Важным элементом системы государственной поддержки экспорта, реализуемой в Аргентине, является *обеспечение доступа МСП к льготным кредитным ресурсам*. Экспортные кредиты в Аргентине предоставляют Банк инвестиций и внешней торговли – БИВТ (*Banco de inversiones y comercio exterior*) и Банк аргентинской нации – БАН (*Banco de la Nación argentina*).

Основной сферой деятельности БИВТ, в котором 100% акций принадлежит государству, является кредитование инвестиционных проектов и внешней торговли, оказание финансового содействия предприятиям как на этапе производства товаров, предназначенных для экспорта, так и при проведении экспортной операции. Однако востребованность услуг БИВТ, как банка развития, крайне ограничена из-за высоких процентов по предоставляемым кредитам и их краткосрочности. БАН оказывает кредитную поддержку экспортерам, предлагая несколько видов «кредитных линий». Так, например, кредиты для МСП покрывают 80% стоимости FOB экспортируемого товара и предоставляются на срок до 180 дней. При экспорте машинно-технической

продукции кредиты БАН покрывают 100% стоимости FOB поставки и даются на срок до 360 дней.

В БАН существуют также кредитные программы, стимулирующие МСП к участию в экспортной деятельности. Например, МСП, которые заинтересованы в выходе со своей продукцией на новые внешние рынки или готовые предложить новые товары на уже освоенные зарубежные рынки, могут получить кредит, который на 25% превышает установленные нормы. При этом процентная ставка может быть снижена, а разницу между рыночной и льготной ставкой оплачивает федеральный бюджет. БАН так же, как и БИВТ является акционерным обществом, в котором 100% акций принадлежит аргентинскому государству.

Несмотря на формально льготные условия предоставления экспортных кредитов, процедура получения их в БАН крайне сложна и требует длительного времени.

Одним из факторов, способствующих экспортному рывку после финансово – экономического кризиса, было наличие в Аргентине многоуровневой сравнительно эффективной экспортной инфраструктуры, состоящей из федеральных и провинциальных ведомств и организаций, в задачу которых входило оказание содействия экспорту промышленной продукции как индустриального, так и сельскохозяйственного происхождения на основе привлечения к экспортной деятельности МСП и диверсификации рынков сбыта аргентинских товаров.

Деятельность таких структур как фонд ЭкспортАр и программа ПроАргентина в значительной степени, наряду с другими факторами (девальвация национальной валюты, рост мировых цен на основные товары аргентинского экспорта), способствовала тому, что вывоз промышленных товаров вырос с 16,1 млрд. долл. в 2000 г. до 56,6 млрд. долл. в 2011 г. Причины последующего снижения объемов промышленного экспорта (до 41,2 млрд. долл. в 2015 г.) носили, главным образом, экзогенный характер (экономический кризис в Бразилии, снижение темпов экономического роста в Китае, падение цен мирового рынка на некоторые товары аргентинского экспорта).

Еще одним важным направлением во внешнеэкономической деятельности аргентинского государства в этот период стало привлечение в экономику страны прямых иностранных инвестиций. Эти вопросы стали предметом для рассмотрения в следующем параграфе.

2.3. Иностранные инвестиции во внешнеэкономических связях

Согласно Конституции Аргентины (статья 20), иностранные инвесторы обладают такими же правами, как и национальные. В соответствии с «Законом об иностранных инвестициях» от 13 августа 1976 г. N 21.382 иностранные инвесторы имеют право:

- свободно переводить за границу прибыль, полученную от инвестиционной деятельности, а также возвращать на родину свои капиталы;
- использовать любую из юридических форм организации своего предприятия, предусмотренных аргентинским законодательством;
- получать внутренние банковские кредиты на тех же условиях, что и аргентинские компании.

Они не должны получать предварительное разрешение от государственных органов, если капиталовложения осуществляются в следующих формах: свободно конвертируемая иностранная валюта; средства производства, их комплектующие и запасные части; прибыль на основной капитал в национальной валюте; капитализация внешних кредитов, предоставленных в свободно конвертируемой валюте; нематериальные ценности (лицензии, патенты, ноу-хау, торговые марки и др.).

Законодательство Аргентины предусматривает предоставление иностранным инвесторам ряда льгот, которые можно сгруппировать следующим образом:

1. *Налоговые льготы*, предоставляемые на начальном этапе инвестиционного процесса для любого региона страны и вида экономической деятельности, включая возврат удержанного НДС и/или ускоренную амортизацию основного капитала и объектов инфраструктуры; нулевой импортный тариф при ввозе в страну средств производства, которые являются составной частью инвестиционного проекта.

2. *Льготные условия инвестирования в развитие приоритетных отраслей* таких, как горнодобывающая промышленность, автостроение, программное обеспечение, биотехнология, лесная промышленность, туризм и производство биотоплива.

3. *Льготные условия инвестирования в экономику провинций*, включая освобождение от местных налогов, государственную поддержку проектов, содействие в приобретении или аренде провинциального имущества, предоставление государственных услуг по льготным ценам.

Разработкой и реализацией инвестиционной политики в Аргентине занимается

министерство планирования, государственных инвестиций и услуг, образованное в 2003 г., когда президентом страны стал Н. Киршнер. Министерство является основным финансовым агентом правительства, определяющим направления и объемы бюджетных инвестиционных потоков.

После глубокого экономического кризиса 2001- 2002 гг. в Аргентине начался процесс восстановления экономики, основой которого стало значительное увеличение поступлений от экспорта при одновременном сокращении расходов на импорт. Образовавшееся положительное сальдо торгового и платежного балансов способствовало росту внутреннего потребления и запустило механизм экономического роста. Однако в экономике страны наряду с позитивными тенденциями существовали значительные проблемы, одной из которых была нехватка капиталовложений. В этих условиях большое значение придавалось *привлечению в страну прямых иностранных инвестиций (ПИИ)*. С этой целью в 2007 г. было создано Национальное агентство ПросперАр (ProsperAR), перед которым поставлены следующие задачи:

- улучшение инвестиционного климата в стране;
- создание привлекательного инвестиционного имиджа Аргентины за рубежом;
- внедрение в производство инновационных технологий;
- повышение конкурентоспособности национальной продукции.

ПросперАр предоставляло потенциальным инвесторам информацию о возможных направлениях и объектах инвестиционного сотрудничества, оказывало содействие в поиске возможностей для инвестирования в стратегические отрасли аргентинской экономики, помощь в устранении возможных препятствий и упрощении процесса инвестирования, а также в организации ассоциаций между иностранными инвесторами и аргентинскими компаниями и др.

Агентство имело сеть своих представительств в стране, с помощью которых осуществляло мониторинг инвестиционного процесса. Его работа строилась на основе среднесрочной и долгосрочной стратегии в области инвестиций. Большое внимание уделялось вопросам взаимодействия с национальными и иностранными государственными организациями на основе рамочных соглашений о сотрудничестве.

За период с августа 2007 г. по июль 2010 г. ПросперАр оказало содействие в проработке 75 инвестиционных проектов, общая стоимость которых оценивалась в 8

млрд долл., в том числе 25 проектов на сумму 5,2 млрд долл. находились в стадии реализации. Несмотря на это, в августе 2010 г. руководством страны было принято решение о расформировании ПросперАр и передаче его функций в Субсекретариат по привлечению иностранных инвестиций МИДа Аргентины, который в марте 2016 г. преобразован в Субсекретариат по содействию экспорту и привлечению инвестиций. Субсекретариат предоставляет, в том числе информацию для оценки инвестиционной привлекательности объекта; консультации по юридическим вопросам, особенностям национального и регионального инвестиционного и налогового законодательства, юридическим формальностям ведения бизнеса; выполняет анализ возможностей инвестирования в стратегические отрасли экономики через механизм Банка данных инвестиционных производственных проектов; оказывает поддержку процессу инвестирования на всех этапах реализации проекта; содействует в установлении прямых контактов между иностранными инвесторами и местными компаниями. Помимо этого, Субсекретариат формирует и поддерживает Банк данных инвестиционных производственных проектов (<http://bapip.inversiones.gov.ar>).

Помимо правительственных структур, занимающихся вопросами инвестиционной политики, в Аргентине действует Федеральный совет по инвестициям (Consejo Federal de Inversiones, CFI), созданный в 1959 г. с целью оказания содействия провинциям в вопросах оптимального использования имеющихся у них ресурсов для повышения уровня жизни населения.

Одной из форм привлечения иностранных инвесторов в экономику провинций являются *специальные территории*, на которые не распространяются нормы Таможенного кодекса. К ним относятся *свободные зоны (СЗ)*, *специальные таможенные территории (СТТ)* и *индустриальные парки (ИП)*.

В соответствии со ст. 590 Таможенного кодекса Аргентины СЗ — это территория, на которой товар при ввозе не облагается импортными пошлинами и проходит процедуру таможенного контроля только в части, необходимой для информационно-статистических целей. Общие положения, цели, порядок деятельности и другие вопросы, касающиеся СЗ, определены законом N 24331 от 18 мая 1994 г., в соответствии с которым эти зоны должны способствовать экономическому развитию территорий на основе привлечения инвестиций и создания новых рабочих мест. В СЗ могут складироваться товары, выполняться торговые операции, предоставляться

услуги, а также осуществляться производственная деятельность в форме переработки, изготовления или преобразования и улучшения товара. Товары, ввозимые на территорию СЗ с общей таможенной территории, считаются «товарами приостановленного экспорта», а вывозимые на общую таможенную территорию — «импортированными товарами». Товары, вывозимые с территории свободной зоны в другие страны, не облагаются налогом.

В настоящее время большинство аргентинских провинций имеют СЗ, в том числе такие, как Буэнос-Айрес, Кордоба, Мендоса, Мисьонес, Сан-Луис, Тукуман, Ла-Пампа, Чубут, Чако, Коррьентес, Неукэн, Рио-Негро, Санта-Фе, Сантьяго-дель-Эстеро, Энтре-Риос. Однако большинство из существующих СЗ пока не превратились в реальные промышленные центры, не стали локомотивами экономического роста для региональных экономик. В основном они используются для складирования импортных товаров либо в качестве базы для выполнения простейших операций таких, как расфасовка или упаковка товаров.

Главное отличие СТТ от СЗ заключается в установлении особых экономических режимов, регулируемых специальными законодательными актами. Так, например, законом N 19640 от 16 мая 1972 г. территории «Огненная Земля, Антарктида и Южно-Атлантические острова» был предоставлен статус специальной таможенной и налоговой зоны, на которой все импортно-экспортные операции освобождены от пошлин и налогов, включая налоги на доходы; на продажу; на прибыль; на землю; на операции с иностранной валютой, а также другие национальные налоги, которые могут быть введены в будущем.

ИП, как правило, располагают производственными помещениями, на базе которых при минимальном дооснащении можно в кратчайшие сроки организовать машиноборочное или другое производство.

Для привлечения ПИИ в те отрасли экономики, в развитии которых в приоритетном порядке заинтересованы аргентинские власти, вводятся отраслевые льготные режимы. Так, в мае 1993 г. был принят закон N 24.196 «Об инвестициях в *горнодобывающую промышленность*» (*Ley de Inversiones Mineras*), который предоставил инвесторам ряд льгот, в том числе был увеличен до 30 лет срок действия концессий на разработку месторождений; гарантирована налоговая стабильность в течение 30 лет; предоставлен беспошлинный импорт машин, оборудования и расходных материалов,

используемых в горном деле; право свободного распоряжения полученной прибылью, включая возможность ее вывоза из страны.

После кризиса 2001 – 2002 гг. постепенно активизировалась деятельность горнодобывающих компаний, занимающихся разведкой и освоением месторождений твердых полезных ископаемых. В провинции Сан-Хуан началась эксплуатация еще одного месторождения золота и серебра Веладеро (Veladero). В стадии разработки или изучения находятся такие крупные месторождения, как Агуа Рика (Agua Rica) в провинции Катамарка, Сан Хосе (San José) и Манантиаль Эспехо (Manantial Espejo) в провинции Санта-Крус, Паскуа Лама (Pascua Lama), Пачон (Pachón) и Гуакамайо (Guacamaйо) в провинции Сан-Хуан, Рио Колорадо (Rio Colorado) в провинции Мендоса, а также Пиркитас (Pirqitas) в провинции Жужуй и другие (Приложение 29).

Однако, несмотря на предпринятые меры, горнодобывающая промышленность только во второй половине нулевых годов превратилась в одну из наиболее привлекательных для иностранных инвесторов отраслей аргентинской экономики. В значительной степени это было связано с ростом мировых цен на продукцию отрасли, который обеспечил увеличение доходов страны от экспорта продукции горнодобывающей промышленности (Приложение 30). Так, если в 2001 г. они составляли 0,8 млрд. долл., то 2014 г. эта сумма возросла до 3,9 млрд. долл. В то же время в аргентинском экспорте доля продукции горнодобывающей промышленности в текущем столетии не превышала 7%, что значительно ниже, чем аналогичные показатели в таких странах, как Чили (55%), Перу (51%), Боливия (30%) и Бразилия (14%).

По данным Центрального банка Аргентины общая сумма ПИИ, накопленных отраслью в конце 2014 г., составила 5797 млн. долл. К основным странам, компании которых инвестировали в горнодобывающую промышленность Аргентины, относятся: Голландия (1293 млн. долл. или 22,3% накопленных отраслью ПИИ), Канада (1234 млн. долл.), Швейцария (709 млн. долл.), США (547 млн. долл.) и Чили (499 млн. долл.).⁷³

Опыт привлечения иностранных инвестиций, полученный аргентинскими властями в горнодобывающей промышленности, позже был распространен и на некоторые

⁷³ Las inversiones directas en empresas residentes.– Banco Central de la República Argentina, Diciembre 2014

другие отрасли экономики. Так, например, в 2000 г. законом N 25.080 установлены льготы для предприятий *лесного хозяйства*, включая налоговую стабильность в течение 30 лет, возврат НДС, специальный режим при расчете налога на прибыль и др. Для привлечения иностранных инвестиций в такой сектор экономики, как *разработка программного обеспечения*, в сентябре 2004 г. законом N 25.922 введены льготы при уплате НДС и налога на прибыль (снижен на 60%), а также установлена 10-летняя налоговая стабильность.

Значительный приток ПИИ получил в середине нулевых годов текущего столетия *автостроительный комплекс*. Наиболее крупными инвесторами в эту отрасль экономики были такие компании, как Volkswagen, Toyota, Peugeot, и в меньшей степени — Ford и Chrysler. Первые транши имели целью приведение в порядок балансов компаний, а последующие - направлялись, главным образом, на увеличение производственной мощности существующих предприятий, а не на создание новых производств. В результате уже в 2006 г. суммарный экспорт продукции аргентинского автопрома превысил объемы импорта автомобилей, что стало возможным не только благодаря количественному превышению вывоза автомобилей над их ввозом в страну, но и потому, что средняя стоимость экспортированного автомобиля превысила этот же показатель для импортированных машин.⁷⁴

Следует подчеркнуть, что автомобильная промышленность Аргентины включает в себя как автосборочные компании, относящиеся к категории компаний с ПИИ, так и компании, производящие комплектующие узлы, стоимость которых составляет около 70% стоимости автомобиля (оставшиеся 30% — стоимость рабочей силы, используемой при сборке автомобиля). В настоящее время компании — производители автомобильных комплектующих реализуют на внутреннем рынке примерно 60% своей продукции, и на их долю приходится около 16% аргентинского экспорта промышленной продукции. Основными рынками сбыта продукции аргентинского автопрома являются такие страны, как Бразилия (47%), США (14%) и Мексика (6%). Импорт автомобильных комплектующих осуществляется, главным образом, из Бразилии (35%).

По состоянию на конец 2014 г., сумма накопленных ПИИ в автостроительном

⁷⁴ Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. - CEPAL. – Santiago, 2016.

секторе Аргентины составила 6193 млн. долл. Основными инвесторами были Бразилия (1380 млн. долл. или 22% накопленных отраслью инвестиций), США (1335 млн. долл., 21%), Германия (825 млн. долл., 13%), Франция (813 млн. долл., 13%), Япония (508 млн. долл., 8%) и Испания (430 млн. долл., 7%).⁷⁵

За последние годы несколько автостроительных компаний увеличили в Аргентине свои производственные мощности. Так, в октябре 2014 г. японская компания Toyota сообщила, что на 60% выполнила свой инвестиционный план на сумму 800 млн. долл., который был принят в 2013 г. Об увеличении инвестиций с 450 млн. долл. до 720 млн долл. в аргентинский завод сообщила в 2014 г. североамериканская компания General Motors. Итальянская компания Fiat Chrysler в 2013 г. объявила о строительстве в Аргентине нового завода по производству автомобильных двигателей, инвестиции в который составят около 300 млн. долл.⁷⁶

Угроза энергетического кризиса поставила аргентинское руководство перед необходимостью поиска новых возможностей для привлечения инвестиций в *энергетику* страны. В октябре 2006 г. вышел закон N 26.154, которым были созданы стимулирующие режимы для разведки и эксплуатации месторождений нефти и газа как на шельфе, так и на континенте. В соответствии с законом владельцы разрешений на освоение и эксплуатацию месторождений углеводородов освобождались от уплаты всех налогов, сборов и специальных пошлин при ввозе в страну оборудования, которое в Аргентине не производится, но необходимо для работы. Были также введены льготы при уплате внутренних налогов (НДС, налог на прибыль и др.), которые действуют в течение 10—15 лет, начиная с момента освоения месторождения. При этом установлено, что все льготы предоставляются только при условии создания совместного предприятия с государственной энергетической компанией ENARSA.

Очередным шагом аргентинского государства, направленным на привлечение в отрасль инвестиций, стал декрет Президента Аргентины № 929/2013 от 11 июля 2013 г., которым был утвержден «Режим поощрения инвестиций в разработку месторождений углеводородов». Режимом было определено, что в течение первых пяти лет реализации проекта необходимо инвестировать не менее 1 млрд. долл. По

⁷⁵ Las inversiones directas en empresas residentes.– Banco Central de la República Argentina, Diciembre 2014

⁷⁶ Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. - CEPAL. – Santiago, 2016.

истечению этого срока инвестору предоставлялось право продажи на внешнем рынке 20% добытой нефти или газа без уплаты экспортной пошлины. Кроме того, предоставлялись гарантии по валютному регулированию и свободному перемещению полученных доходов, а также продлевались до 35 лет сроки аренды месторождений при условии использования новых технологий по добыче.

Одним из результатов этих правительственных инициатив стал рост интереса зарубежных компаний к разведке и разработке месторождений углеводородов. Так, например, в декабре 2015 г. североамериканская компания Exxon Mobil объявила об инвестировании 229 млн. долл. в разработку месторождения Вака Муэрта (Vaca Muerta). В случае получения положительных результатов компания намерена инвестировать в месторождение порядка 13,8 млрд. долл. Другие компании, среди которых китайская Sinopet и российская Газпром, также ведут геологоразведочные работы на нефть и газ.

К концу первой декады текущего столетия фактор «аргентинского риска» и степень зависимости от внутренних политических и экономических конфликтов (например, фиксированные розничные цены на топливо на внутреннем рынке) стали довлеющими на аргентинском энергетическом рынке и послужили причиной того, что руководство испанской нефтяной компании Repsol - YPF в 2010 г. объявило о намерении увеличить долю экспортных поставок с 30 до 50% объема продаж. В первую очередь, речь шла о рынках таких государств, как Бразилия, Колумбия, Перу и Канада, а также о странах Карибского бассейна. Это вызвало возражение со стороны аргентинских властей, которые полагали, что Repsol - YPF недостаточно инвестировала в нефтедобывающую отрасль Аргентины, выводя прибыль за пределы страны, а также экспортировала слишком много нефти, стремясь получить максимальную выгоду от высоких мировых цен вместо того, чтобы поставлять ее на внутренний рынок. Так, по аргентинским данным, в период с 1999 г. по 2011 г. разведанные запасы нефти компании Repsol - YPF сократились на 40,5%, а объем добычи упал на 38,3% (снижение по газу составило 47,1% и 24,4%, соответственно). Исходя из этих предпосылок, в мае 2012 г. Президент Аргентины К. Киршнер подписала закон N 26.741 о национализации 51% акций компании YPF, принадлежащих испанской нефтяной компании Repsol - YPF, а также 51% акций Repsol - YPF Gas S.A., собственником которых являлась компания Repsol Butano S.A.,

продекларировав национальный интерес к разработке месторождений нефти и газа. Национализированные у Repsol – YPF акции были распределены между правительством страны (51%) и Федеральной организацией, объединяющей нефтедобывающие провинции (49%).

Решение о национализации компании YPF повлекло за собой повышение уровня политического риска и понижение уровня юридической безопасности для иностранных инвесторов и вызвало резко отрицательную реакцию со стороны Евросоюза и США. Испания, которая считает, что экспроприация YPF была произведена незаконно, прекратила закупку биодизеля аргентинского производства и призвала лишить Аргентину таможенных льгот при поставках товаров в страны ЕС, а также подать на нее иск в ВТО за введенные ограничения на импорт европейских товаров. Испанская корпорация Repsol подала иск против властей Аргентины в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID). Еще один иск был направлен в суд г. Нью-Йорка (США). В начале 2014 г. после сложных переговоров правительство Аргентина пришло к соглашению с испанской компанией Repsol о выплате ей 5 млрд. долл. в качестве компенсации за национализацию 51% акций нефтяной компании YPF.

Следует отметить, что, хотя в ICSID против Аргентины уже открыто около 30 дел, т.е. больше, чем против любого другого государства, страна не платит по вынесенным Центром определениям. Так, например, одно из решений ICSID обязывало Аргентину выплатить 300 млн. долл. компаниям США. Поскольку этого сделано не было, то в марте 2012 г. США приостановили право Аргентины на получение преимуществ и льгот, вытекающих из Генеральной системы преференций (ГСП), которая дает право на снижение или отмену ввозных пошлин при экспорте товаров в эту страну.

Таким образом, иностранные инвесторы зачастую оказываются незащищенными перед решениями аргентинских властей, несмотря на то, что Аргентина подписала около 60 двусторонних соглашений о поощрении и защите капиталовложений, в том числе и с Россией. Здесь можно вспомнить ситуацию, которая сложилась в Аргентине во время кризиса 2001—2002 гг. Тогда в начале 2002 г. был принят Закон «О чрезвычайном положении» N 25.565, в соответствии с которым все тарифы на предоставление частными компаниями общественных услуг (электроэнергия, газо- и

водоснабжение и др.) были «песофицированы» из расчета 1 долл. США = 1 арг. песо и «заморожены». Это вызвало резкие протесты со стороны компаний — поставщиков базовых услуг, которые направили в ICSID 42 претензии на общую сумму 20 млрд долл. При этом пострадавшие компании ссылались на подписанные Аргентиной межправительственные соглашения о поощрении и защите инвестиций, в которых, в частности, сказано, что, если инвестор несет убытки, связанные с введением в стране чрезвычайного экономического положения, он должен получить от аргентинской стороны режим, который соответствовал бы международному праву и был бы не менее благоприятным, чем режим, применяемый для национальных инвесторов или инвесторов любой другой третьей страны. Однако, по мнению аргентинской стороны, подобные двусторонние соглашения «не могут рассматриваться как страховой полис для инвесторов, защищающий их от всех рисков, включая экономические кризисы, и заключается для защиты инвесторов от несправедливых и оспариваемых в судебном порядке решений».⁷⁷

В период с 2010 г. по 2014 г. суммарный приток в страну ПИИ составил 58,9 млрд долл., из которых 43% пришлось на долю обрабатывающей промышленности, 34% - на сектор услуг и 23% - вложено в добычу полезных ископаемых (Приложение 32). В связи с ограничениями на вывоз прибыли из страны основным источником поступления новых ПИИ была реинвестированная прибыль иностранных компаний – резидентов (Приложение 33). Основной приток в страну ПИИ поступал из США (в 2014 г. – 4,9 млрд долл.). Среди других стран – инвесторов можно выделить такие, как Голландия (2014 г. – 2,0 млрд долл.), Испания (1,4 млрд долл.) и Германия (1,1 млрд долл.) (Приложение 34).

Помимо развития производства, создания новых рабочих мест, роста потребления и налоговых платежей, приток ПИИ естественным образом вел к увеличению доли предприятий, принадлежавших иностранному капиталу, и сокращению доли национальных предприятий среди ведущих компаний страны. Основопологающим фактором этого процесса была девальвация аргентинского песо после кризиса 2001—2002 гг. и последовавшее за ней удешевление аргентинских компаний. Такой ситуацией воспользовались, прежде всего, ближайшие соседи Аргентины - Бразилия

⁷⁷ Con el esfuerzo de todos: la reconstrucción de la industria argentina 2003–2010. – Ministerio de Industria. – P.21–43

и Чили, которые активно приобретали акции машиностроительных и других компаний. Это стало возможным в связи с тем, что как бразильские, так и чилийские компании обладали значительно более высоким уровнем конкурентоспособности, чем аргентинские. Уже в конце «нулевых» годов в Аргентине, по данным Национального института статистики и цензов, среди 500 самых крупных компаний, на долю которых приходилось 22% ВВП страны, только 176 (35%) принадлежали национальному капиталу. Привлекательным сектором аргентинской экономики для иностранных компаний стала горнодобывающая промышленность, в которой работает 40 иностранных компаний и только 4 — аргентинские компании.

Отраслевая структура накопленных Аргентиной ПИИ, по состоянию на конец 2014 г., выглядела следующим образом: всего – 91132 млн. долл., в том числе нефтяная промышленность – 18669 млн. долл. (20,4%), химическая промышленность – 10239 млн. долл. (11,2%), горнодобывающая промышленность – 5797 млн. долл. (6,4%), частный финансовый сектор – 5756 млн. долл. (6,3%), автостроение – 6193 млн. долл. (6,8%), телекоммуникации – 5467 млн. долл. (6,0%), пищевая промышленность – 5270 млн. долл. (5,8%), металлургия – 4125 млн. долл. (4,5%), машиностроение – 4176 млн. долл. (4,6%), торговля – 3600 млн. долл. (4,0%), сельское хозяйство – 4196 млн. долл. (4,6%), строительство – 1330 млн. долл. (1,5%), транспорт – 2243 млн. долл. (2,5%), другие секторы экономики – 14071 млн. долл. (15,4%) (Приложение 35).

(По данным ЭКЛАК, сумма накопленных Аргентиной ПИИ, по состоянию на конец 2015 г., составила 93853 млн. долл., что соответствовало 17% ВВП страны. По этому показателю Аргентина занимает пятое место в Латинской Америке после Бразилии (614975 млн. долл. или 36% ВВП), Мексики (354996 млн. долл. или 31% ВВП), Чили (229229 млн. долл. или 9,5% ВВП) и Колумбии (141942 млн. долл. или 5,1% ВВП) (Приложение 36).

Национализация в 2012 г. компании YPF не могла не отразиться на инвестиционном климате в стране. В 2013 г. сумма накопленных ПИИ сократилась на 10% и составила 90483 млн. долл. (Приложение 37). Основными иностранными инвесторами в период 2013 – 2014 гг. были компании США, заинтересованные в освоении крупного месторождения сланцевой нефти Vaca Muerta, расположенного в провинции Неукен. Правительство Аргентины объявило о предоставлении специальных льгот для нефтяных компаний, готовых вложить не менее 1600 млн.

долл. в этот проект (по имеющимся оценкам для разработки этого месторождения потребуется не менее 15 млрд. долл.). В декабре 2014 г. малайзийская компания Petronas заявила о выделении 550 млн. долл. для совместной с компанией YPF реализации проекта по добыче сланцевого газа. Кроме того, англо-голландская компания Royal Dutch и французская компания Total объявили об инвестировании 550 млн. долл. в совместное с компанией Gaz у Petroleo de Neuquen освоение месторождения углеводородов.

Несмотря на то, что усиление притока ПИИ в экономику страны рассматривается руководством Аргентины в качестве одной из основных задач в области внешнеэкономических связей, все большую актуальность в условиях перехода на инновационный путь развития приобретает вопрос о качестве этих инвестиций. Аргентина все больше нуждается не вообще в капиталовложениях зарубежных компаний, но в инновационно наполненных инвестициях, определяющих лицо «новой экономики», ускоряющих научно-технический прогресс и придающих импульс тем хозяйственным секторам, развитие которых в силу тех или иных обстоятельств не может быть обеспечено национальным капиталом, будь то государственный или частный.⁷⁸

*Основным иностранным инвестором в аргентинскую экономику в начале текущего столетия была **Испания*** (Приложение 33). На долю испанских инвестиций до середины «нулевых годов» приходилось 30% накопленных Аргентиной ПИИ. В 2010 г. прямые испанские инвестиции в аргентинской экономике достигли своего максимума (23,2 млрд. долл.), после чего их объем стал уменьшаться и к концу 2014 г. он составил 15,8 млрд. долл. Главной причиной такого снижения была национализация контрольного пакета акций нефтяной компании YPF, принадлежавшей испанскому капиталу.

Однако, несмотря на возникшие проблемы во взаимоотношениях с Аргентиной, вызванные национализацией нефтяной компании YPF, Испания продолжает оставаться одним из основных иностранных инвесторов в аргентинскую экономику, на долю которого в 2014 г. пришлось 17,0% ПИИ, накопленных Аргентиной. При этом испанские инвестиции характеризуются высокой степенью диверсификации по

⁷⁸ Яковлев П.П. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации. - М.: ИЛА РАН, 2008.

отраслям аргентинской экономики, включая химическую промышленность (1364 млн. долл. или 13,3% ПИИ, полученных отраслью), автостроение (430 млн. долл. или 6,9% ПИИ), телекоммуникации (2459 млн. долл., 45%), пищевую промышленность (1496 млн. долл., 28,4%), металлургию (1357 млн. долл., 32,9%), торговлю (827 млн. долл., 23,0%) сельское хозяйство (737 млн. долл., 17,6%), транспорт (499 млн. долл., 22,2%), строительство (320 млн. долл., 24,0%) и другие отрасли.⁷⁹

В отличие от испанских прямые инвестиции **США** в аргентинскую экономику в течение первой – начале второй декады текущего столетия стабильно возрастали и в конце 2014 г. достигли 21,7 млрд. долл., в том числе в нефтяной отрасли – 8712 млн. долл. (46,7% ПИИ), машиностроения – 1854 млн. долл. (44,4%), химической промышленности – 1806 млн. долл. (17,6%), автостроения – 1335 млн. долл. (21,6%), телекоммуникациях – 1066 млн. долл. (19,5%), финансовом секторе – 911 млн. долл. (15,8%), пищевой промышленности – 838 млн. долл. (15,9%), сельском хозяйстве – 759 млн. долл. (18,1%), торговле – 526 млн. долл. (14,6%). Основной прирост североамериканских капиталовложений произошел в нефтяной, химической и обрабатывающей отраслях промышленности.

К числу основных инвестиционных партнеров Аргентины относится также и **Голландия**, которая за период с 2004 г. по 2014 г. более чем в два раза (с 3,9 млрд. долл. до 9,1 млрд. долл.) увеличила свои капиталовложения в аргентинскую экономику. При этом у голландских инвесторов произошла смена приоритетов: выводя инвестиции из нефтяной промышленности, они активно вкладывают капиталы в горнодобывающую промышленность Аргентины (2014 г. – 1293 млн. долл.). Помимо горнодобывающей в сферу интересов голландских инвесторов в Аргентине попадают химическая и нефтехимическая отрасли промышленности.

Бразилия стала активно инвестировать в аргентинскую экономику с 2001 г. Однако, до середины «нулевых» годов интерес бразильцев был направлен, прежде всего, на приобретение уже существующих компаний, а не на создание новых производств. Так, нефтяная компания Petrobras в 2003 г. приобрела аргентинскую компанию Perez Compan. Сумма сделки составила более 1 млрд. долл. В 2005 г. бразильская компания Camargo Correa купила за 1 млрд. долл. аргентинскую

⁷⁹Las inversiones directas en empresas residentes.– Banco Central de la República Argentina, Diciembre 2014

цементную компанию Loma Negra. В 2009 г. бразильская горнодобывающая компания Vale do Rio Doce приобрела аргентинскую компанию Activos del Rio Tinto. Сумма сделки составила 850 млн. долл.

Бразильских инвесторов, работающих на аргентинском рынке, можно разделить на две основные группы: национальные бразильские компании и транснациональные компании, имеющие свое региональное представительство в Бразилии. К последним относятся такие компании, как Compañía Belga Minera, входящая в состав Grupo Arcelor Brasil, которая, в свою очередь, контролируется индийско-английской группой Mittal Steel. К этой группе компаний также можно отнести AmBeV, образовавшуюся в результате слияния двух основных бразильских пивоваренных компаний и, которая, в свою очередь, контролируется бельгийской фирмой Interbrev.

Во второй половине «нулевых» годов Бразилия превратилась в одного из лидеров среди стран, инвестирующих в аргентинскую экономику, главным образом за счет инвестиций в автостроение. Так, в 2010 г. приток инвестиций из Бразилии в Аргентину превысил приток инвестиций из любой другой страны и составил 1645 млн. долл. Ожидалось, что экспансия бразильского капитала в Аргентину, судя по обнародованным в 2011 г. планам, продолжится и дальше. Так, компания Petrobras объявила о намерении инвестировать в 2011—2015 гг. 1,1 млрд. долл. в разработку месторождений газа в провинции Санта-Крус. Горнодобывающая компания Vale do Rio Doce планировала вложить 5,93 млрд. долл. в разработку крупнейшего в мире месторождения калия, расположенного в провинции Мендоса. Однако, в связи с экономическими трудностями, переживаемыми бразильской экономикой, эти планы пока не реализованы. Более того, сумма накопленных в Аргентине бразильских инвестиций за последние годы сократилась с 6759 млн. долл. в 2011 г. до 5485 млн. долл. в 2014 г.

Все более заметным игроком на аргентинском инвестиционном поле становится *Китай*. До недавнего времени стратегия КНР в отношении латиноамериканских стран сводилась к следующему: делать все возможное для того, чтобы контролировать экспорт сырья. Поэтому китайские инвестиции концентрировались в основном на инфраструктурных направлениях и проектах, таких как «сухой канал» (железнодорожная линия) в Колумбии, который, как ожидалось, сможет конкурировать с Панамским каналом, или восстановление железнодорожной линии

Бельграно Карго в Аргентине. Однако, во второй половине «нулевых» Китай пересмотрел свой подход к сотрудничеству с латиноамериканским регионом, главным образом, исходя из соображений продовольственной безопасности страны. В 2008 г. в КНР вышла «Белая книга о Латинской Америке» (*Libro Blanco sobre América Latina*) которая, по сути, стала программным документом для китайских компаний, работающих в латиноамериканском регионе. В ней были определены основные направления инвестиционного сотрудничества с регионом и обозначены отраслевые приоритеты, такие как сельское хозяйство, промышленность, лесное хозяйство, рыбное хозяйство, энергетика, добыча полезных ископаемых, строительство объектов транспортной инфраструктуры, сфера услуг и другие.

Для Аргентины значение сотрудничества с КНР не ограничивается только наличием у этой страны огромного внутреннего рынка. Начиная с середины первого десятилетия текущего столетия, началась «ползучая» экспансия китайских капиталов в аргентинскую экономику. Первый шаг в этом направлении был сделан в ноябре 2004 г., когда накануне визита в Аргентину лидера КНР Ху Цзиньтао было подписано двустороннее соглашение о признании аргентинской стороной рыночного статуса китайской экономики, которое было увязано с обязательствами КНР инвестировать в аргентинскую экономику в течение десяти лет порядка 20 млрд долл. Несмотря на то, что позже китайские представители отошли от этой договоренности, заявив, что указанная сумма инвестиций представляется им значительно завышенной, эти обещания сделали свое дело, развернув в значительной степени инвестиционные ожидания Аргентины в сторону КНР. Эти ожидания, умело подогреваемые китайской стороной, стали приобретать некоторые реальные очертания только в конце «нулевых» годов, когда в июле 2010 г. состоялся визит в КНР президента Аргентины К.Фернандес де Киршнер, в ходе которого подписан целый ряд двусторонних соглашений и меморандумов о сотрудничестве, в том числе предусматривающих модернизацию железнодорожной системы Аргентины, включая реконструкцию и электрификацию ряда железнодорожных линий (Бельграно Карго, Бельграно Норте, Рока), строительство метрополитена в г. Кордоба, расширение одной из линий метрополитена в Буэнос-Айрес, закупку подвижного состава (электровозы, вагоны). Финансирование этих и других проектов на общую сумму порядка 9,5 млрд. долл. должны обеспечить Банк развития КНР (85%) и аргентинское правительство (15%).

Кредиты, как ожидается, будут предоставляться сроком на 19 лет, включая трехлетний льготный период, из 7,5—8,0% годовых.

Были также подписаны соглашения о намерениях развивать сотрудничество по таким направлениям, как сооружение АЭС Атуча-III, совместная разработка нефтегазовых месторождений и строительство гидроэлектростанций. Для реализации менее крупных инвестиционных проектов был подписан меморандум о взаимопонимании между Банком аргентинской нации и Банком развития КНР, предусматривающий открытие кредитной линии на сумму 150 млн. долл.

Из наиболее крупных сделок, которые были совершены китайскими предпринимателями в Аргентине, следует отметить приобретение китайской государственной компанией Сноос за 600 млн. долл. половины пакета акций нефтедобывающей компании Pan American Energy — PAE (вторая половина пакета принадлежит аргентинскому семейству Булгерони), а также покупку китайской компанией «Sinopet» нефтяной компании Occidental Petroleum Argentina (сумма сделки составила 2400 млн. долл.). Активный интерес к приобретению нефтяных активов в Аргентине проявляет еще одна государственная компания из КНР — Sinochem, однако реализовать эту заинтересованность ей пока не удастся по той простой причине, что в настоящее время на аргентинском рынке отсутствует соответствующее предложение. Следует подчеркнуть, что заинтересованность китайских компаний в приобретении в Аргентине нефтяных активов существует, несмотря на требование аргентинского законодательства об обеспечении первоочередных поставок нефти на внутренний рынок, лишь после чего появляется возможность для экспорта, в том числе в Китай.

Китайские инвестиции в горнодобывающую промышленность Аргентины пока незначительны и составляют порядка 80 млн. долл., которые компания МСС вложила в возобновление добычи железной руды на месторождении Sierra Grande (провинция Рио-Негро). Однако китайцы начинают активно работать и в этой отрасли. В частности, в ноябре 2010 г. провинция Ла-Риоха подписала предварительное соглашение с компанией Shangdong Gold о сотрудничестве в разработке месторождения золота Famatia, по которому китайская компания инвестирует в реализацию проекта 350 млн. долл. Существует интерес к инвестированию в разработку аргентинских недр со стороны небольших китайских фирм, в том числе в

месторождения, расположенные в провинциях Сальта и Жужуй (медь, золото, серебро, железо и литий).

Китайские компании также проявляют интерес к приобретению земель сельскохозяйственного назначения. Для того, чтобы обойти ограничения, введенные законом N 26.737 от 27 декабря 2011г., китайцы интересуются неорошаемыми землями в провинциях Кордоба, Чубут и Рио-Негро, на которые эти ограничения не распространяются. В августе 2011 г. китайская провинция Хэйлунцзян и аргентинская провинция Рио-Негро подписали соглашение о сотрудничестве в производстве сельскохозяйственной продукции, по которому китайская провинциальная компания обязуется инвестировать 1,5 млрд. долл. в течение десяти лет в производство кукурузы, пшеницы, сои и другой сельхозпродукции на площади в 330 тыс. га. Эти средства будут направлены на сооружение ирригационных систем, завода по производству растительных масел и расширение морского порта Сан-Антонио Оэсте.

Еще одной отраслью аргентинской экономики, в которой намерены работать китайские инвесторы, является молочная промышленность. В частности, компания China Mengnin Dairy, контролирующая 25% китайского рынка молока и молочных продуктов, планирует инвестировать в аргентинскую «молочную долину», находящуюся на стыке провинций Кордоба и Санта-Фе. Кроме того, палата, объединяющая в Китае сеть супермаркетов (Casrech), приобрела в Аргентине в 2009 г. за 1,7 млн. долл. молочную фабрику Parmalat, находившуюся в состоянии банкротства.

Ряд инвестиционных проектов КНР планирует осуществить в провинции Огненная Земля, которая обладает статусом специальной таможенной и налоговой зоны. Так, компании JDC и Shaanxi Xinyida намерены построить в провинции завод по производству мочевины. Проект, который потребует инвестиций на сумму около 1 млрд долл., также включает сооружение электростанции для нужд предприятия и морского порта для экспорта мочевины. В свою очередь, провинция Огненная Земля берет на себя обязательства по обеспечению завода поставками природного газа в течение 25 лет. Для того чтобы обойти аргентинские импортные барьеры, китайские компании, занимающиеся выпуском электронных изделий, создают ассоциации с аргентинскими фирмами и строят в провинции Огненная Земля совместные сборочные предприятия. В частности, китайская компания TLC и аргентинская фирма

Radio Victoria Fueguina вложили в 2010 г. 9,8 млн. долл. в предприятие по сборке цифровых телевизоров с высокой степенью разрешения, а китайская телефонная компания Huawei (производитель мобильных телефонов) совместно с аргентинскими фирмами New San и BGN объявила о начале производства в провинции модемов 3G.

Еще одним перспективным направлением инвестиционного сотрудничества между Аргентиной и КНР является транспорт. Компания China Railways совместно с аргентинской фирмой Roggio намерена построить метрополитен в г. Кордоба, стоимость которого оценивается в 1800 млн. долл. Китайская фирма Citic Coustruccion по контракту с аргентинским правительством поставит 297 вагонов стоимостью 500 млн. долл. для метрополитена г. Буэнос-Айрес.

Автомобильная промышленность Аргентины также привлекает внимание китайских инвесторов. Компания Чери объявила о намерении инвестировать 170 млн. долл. в создание в провинции Буэнос-Айрес предприятия по производству автомобилей мощностью 400 тыс. единиц в год.

В 2014 г. Аргентина и Китай объявили об установлении отношений всеобъемлющего стратегического партнерства (*una Alianza estratégica integral*) и подписали более 15 соглашений, в которых китайская сторона, в том числе выразила намерение инвестировать 4,7 млрд. долл. в строительство двух ГЭС в провинции Санта-Крус, приобрести 11 морских судов на общую сумму 423 млн. долл., предоставить кредит на сумму 2,1 млрд. долл. для модернизации железнодорожной линии *Belgrano Cargo*, специализирующейся на грузовых перевозках, проявила интерес к освоению месторождения сланцевых углеводородов *Vaca Muerta*, расположенного в провинции Неукен.⁸⁰ Аргентинско-китайские договоренности, достигнутые в 2014 г., получили развитие в 2015 г., когда государственная нефтяная компания Аргентины YPF подписала меморандум о взаимопонимании с государственной нефтяной компанией Китая Sinopet с целью создания стратегического альянса для реализации нефтяных и газовых проектов.

Между Аргентиной и КНР развиваются кредитно-финансовые отношения. Начиная с 2005 г. 16% китайских займов и кредитов, полученных странами Латинской Америки, пришлось на долю Аргентины (порядка 3% ВВП страны). Большая часть

⁸⁰ *Perspectivas económicas de America Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China.* - Santiago de Chile, 2015. - 241 p.

этих кредитов предоставлялась для строительства объектов инфраструктуры (74%) или реализации проектов в области энергетики.⁸¹

Аргентина сотрудничает с Китаем и в области науки и технологий. Среди прочих инициатив следует отметить подписание в 2008 г. протокола о создании Аргентинско-китайского Центра научно-технологического сотрудничества, главной целью которого является выполнение совместных исследований и разработок в области сельского хозяйства, биотехнологий, нанотехнологий, в производстве, хранении и транспортировке продуктов питания, а также в энергетике.

Таким образом, уже в среднесрочной перспективе можно ожидать, что Китай превратится в одного из основных торгово-экономических и инвестиционных партнеров Аргентины наряду с ЕС и латиноамериканскими странами, что существенно сузит возможности российских компаний, заинтересованных в работе на аргентинском рынке.

Очевидно, что инвестиционная составляющая внешнеэкономической стратегии Аргентины, как и в большинстве стран мира, «заточена» прежде всего на привлечение прямых иностранных инвестиций. Что касается *аргентинских инвестиций за рубежом*, то здесь роль государства ограничивается, главным образом, попытками отслеживать этот процесс. Главная трудность заключается в том, что национальная статистика Аргентины отражает только ту часть инвестиций, которая была официально вывезена из страны. Для того, чтобы получить представление о фактическом положении дел, следует также принимать во внимание данные международных экономических организаций, экспертные оценки, которые основываются как на статистических данных стран — импортеров инвестиций, так и на сообщениях СМИ этих стран.

Аргентина была основным латиноамериканским инвестором за рубежом в 90-е годы прошлого столетия. Сумма ее инвестиций в зарубежные активы до кризиса 2001-2002 гг. достигала порядка 2000 млн. долл. в год или 25% всех региональных инвестиций за рубежом. В отличие от общей тенденции, которая наблюдается в течение последней декады в Латинской Америке, инвестиции Аргентины за рубежом несколько уменьшились. Их суммарный вывоз за рубеж в период 2000 — 2015 гг.

⁸¹ Perspectivas económicas de América Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China. - Santiago de Chile, 2015. - 241 p.

составил 16,7 млрд. долл. или 3,2% от вывоза инвестиций всеми странами региона. По этому показателю Аргентина является пятой в Южной Америке после Бразилии (163,2 млрд. долл.), Чили (124,2 млрд. долл.), Колумбии (45,3 млрд. долл.) и Венесуэлы (19,1 млрд. долл.) (Приложение 38).

Процесс инвестирования аргентинских капиталов за рубежом в рассматриваемый период характеризуется крайне ограниченным числом его участников (Приложение 39). Так, в течение 2008—2009 гг. 15 аргентинских компаний инвестировали за рубежом 9423 млн. долл., из которых на долю трех из них (Grupo Techint, IMPSA и Los Grobo) пришлось 96% этой суммы. Безусловным лидером этого процесса является группа Techint, которая в этот период инвестировала 6630 млн. долл., что составляет порядка 70% аргентинских инвестиций за пределами страны, в так называемые «зеленые проекты» (строительство объектов «под ключ») и в приобретение акций зарубежных компаний. Techint состоит из двух компаний: Ternium и Tenaris. Компания Ternium специализируется на производстве стального листового проката. Ее основные производственные мощности расположены в Мексике и Аргентине. Имеются также филиалы в США и Гватемале. Компания Tenaris занимается производством труб для нефте-и газопроводов. Она имеет филиалы в Мексике, Колумбии, США, Италии, Румынии, Великобритании, КНР, Индонезии, Японии и Нигерии. 28% ее служащих работают в Аргентине, 25% - в других странах Латинской Америки, 19% - в Канаде и США, 17% - в Европе и 11% - в других странах.

Филиал Techint в Венесуэле был экспроприирован в 2008-2009гг. По оценкам, в конце 2009 г. компания Techint располагала за рубежом активами на сумму порядка 17,7 млрд. долл., что делало ее одной из крупнейших транслатиноамериканских компаний и одной из наиболее диверсифицированных географически.

Трудные времена, переживаемые аргентинским рынком строительства объектов в области электроэнергетики, «замораживание» правительством К.Фернандес де Киршнер нескольких проектов, предложенных группой IMPSA, и другие причины заставили владельца компании Э.Пескармоне искать за рубежом возможности для ведения бизнеса. В конце «нулевых» годов компания IMPSA инвестировала в энергетические проекты в Бразилии, Венесуэле, Эквадоре и Вьетнаме порядка 2,0 млрд. долл.

Перспективы дальнейшего развития связывает с внешним рынком и самый

крупный аргентинский производитель сои — компания Grupo Los Grobo, которая владеет 230 тыс. га земель, расположенных в четырех странах Mercosur, в том числе в Бразилии — 30 тыс. га, в Уругвае — 70 тыс. га, и ежегодно собирает около 3,0 млн т сои. Компания заинтересована в работе за рубежом из-за неблагоприятного инвестиционного климата в Аргентине: повышение экспортных пошлин на сою, высокий уровень налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей (до 70%) и др. Группа намерена увеличить объемы производства сои в Бразилии на 30% и в Уругвае — на 20%.

Аргентинская компания Arcor, специализирующаяся на производстве кондитерских изделий, в 2008—2009 гг. инвестировала за пределами страны более 70 млн долл. В Чили компания вложила в картонную фабрику, в Мексике вместе с местной компанией Mundo создала предприятие Mundo Dulce, в Бразилии модернизировала пять принадлежащих ей предприятий по производству шоколадных и других кондитерских изделий. При этом стратегия компании Arcor заключается в модернизации действующих предприятий на основе внедрения

Еще одной аргентинской компанией, которая расширяет свое присутствие за рубежом, является Molinos Río de la Plata. В октябре 2008 г. компания приобрела за 12,5 млн. долл. 49,44% акций чилийской Compañía Alimenticia de los Andes и сформировала союз с одной из ведущих пищевых компаний Чили — Empresas Carozzi. Это приобретение было сделано в рамках плана по закреплению на чилийском рынке, который включает, в том числе открытие сети ресторанов Raices и супермаркетов San Isidro Labrador. Поскольку Чили имеет несколько десятков соглашений о свободной торговле, компания намерена использовать эту страну в качестве коммерческого трамплина для выхода на рынки США и стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Среди аргентинских компаний, работающих в агропромышленном комплексе, инвестиционной деятельностью за рубежом занимается Cresúd, входящая в состав Grupo IRSA. В сентябре 2008 г. фирма приобрела в Парагвае 21 тыс. га, заплатив за эти земли 5,2 млн. долл., а в октябре того же года — 7,6 тыс. га в Боливии для реализации сельскохозяйственных проектов общей стоимостью 17,5 млн. долл. Кроме того, Grupo IRSA возводит в Нью-Йорке здание стоимостью 37,1 млн. долл. На рынке объектов недвижимости США работает еще одна аргентинская фирма — Consultorio,

которая инвестировала в этот сектор 42 млн. долл. Аргентинские инвесторы не оставили без внимания за рубежом и такой сектор экономики, как телекоммуникации, куда они вложили почти 80 млн. долл. (Чили, Уругвай, Колумбия).

Очевидно, что Аргентине, в силу целого ряда нерешенных структурных и социально - экономических проблем, пока не удалось достичь значительного прогресса в создании благоприятного инвестиционного климата, по сравнению с другими странами Латинской Америки. Вместе с тем, следует признать, что в последние годы страна становится все более привлекательной для иностранных инвесторов, среди которых на ведущие позиции вышли компании из США. Постепенно набирает обороты экспансия китайского капитала, который играет все более заметную роль в инвестиционном сотрудничестве Аргентины. Что касается вывоза капитала за рубеж, то по этому показателю Аргентина существенно отстает от таких стран как Бразилия, Чили и Колумбия. Ее доля в экспорте капитала странами региона за первые полтора десятилетия текущего столетия составляет порядка 3% (Бразилии – 32%, Чили – 24%, Колумбии – 9%). Поэтому Аргентину следует отнести к нетто – импортерам инвестиций и выстраивать с ней отношения, исходя из этого положения.

В целом внешнеэкономическая стратегия Аргентины в начале XXI столетия представляет собой некий симбиоз из экспортной модели развития и импортозамещающей индустриализации. Свою положительную роль сыграла девальвация национальной валюты, однако ее эффект носил краткосрочный характер. Аргентинская экономика еще раз продемонстрировала большую зависимость от экзогенных факторов таких, как уровень цен мирового рынка на сельскохозяйственные товары и промышленные товары сельскохозяйственного происхождения, а также от экономического положения основных импортеров аргентинских товаров (Бразилия, КНР).

Глава III. Состояние, проблемы и перспективы российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества

3.1. Договорно-правовая база торгово-экономического взаимодействия

Договорно-правовая база российско-аргентинских торгово-экономических связей была заложена 6 июня 1946 г. подписанием межправительственного Соглашения об установлении дипломатических, консульских и торговых отношений. В течение последующих 45 лет был подписан ряд основополагающих двусторонних соглашений, регулирующих вопросы взаимоотношения сторон в торгово-экономической сфере. После 1991 г. Россия и Аргентина подписали еще несколько документов, которые существенно расширили договорно-правовую базу двусторонних торгово-экономических связей. Все соглашения, регулирующие вопросы российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества, можно разбить на три основные группы:

- а) межправительственные;
- б) межведомственные;
- в) подписанные между субъектами Российской Федерации и провинциями Аргентинской Республики.

Межправительственные российско-аргентинские соглашения в торгово-экономической области, в свою очередь, подразделяются на: а) базовые или основополагающие; б) структурно-организационные; в) отраслевые.

К **базовым или основополагающим**, помимо упомянутого соглашения от июня 1946 г., можно отнести следующие:

- *Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве* от 25.05.1993г. Его основным положением является договоренность о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования (РНБ) во всех областях торгово-экономического сотрудничества. Указанный режим предоставляется в отношении таможенных пошлин и сборов, таможенной очистки, налогов и внутренних сборов, метода платежа, правил и формальностей в отношении ввоза и вывоза товаров и услуг, а также в отношении применения количественных ограничений и выдачи лицензий на экспорт и импорт товаров и услуг, происходящих с территории их стран. В документе определены основные формы и направления двустороннего торгово-экономического

сотрудничества, а также области, на которые его положения не распространяются (например, преимущества и льготы, получаемые сторонами от участия в различных формах региональной экономической интеграции, приграничной торговли и др.).

- *Соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений*, подписанное 25 июня 1998 г., в котором определены основные формы и направления сотрудничества в инвестиционной сфере, включая предоставление РНБ. Документ регламентирует вопросы возмещения ущерба, экспроприации, перевода платежей, разрешения споров и т.д.

К этой группе соглашений следует отнести и *Конвенцию об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал* от 10.10.2001 г., целью которой является создание на взаимной основе благоприятных условий в отношении налогообложения для деятельности физических и юридических лиц. В Конвенции определены налоги, механизмы устранения двойного налогообложения, объекты и субъекты налогообложения.

Значение этого документа еще более возросло после подписания в сентябре в 2009 г. министрами иностранных дел России и Аргентины Плана действий по построению отношений стратегического партнерства.

Еще одним документом, который относится к этой группе, является *Соглашение о поставках машин и оборудования из Союза Советских Социалистических Республик в Аргентинскую Республику* от 13 февраля 1974 г. В соответствии с этим соглашением по контрактам на поставку в Аргентину машин и оборудования, предоставлялась рассрочка платежей на 85% от общей суммы контракта на срок до 10 лет из 4,5-5,0% годовых. При этом выручка советских внешнеторговых организаций от экспорта в Аргентину машин и оборудования использовалась для закупки аргентинских товаров, в том числе 30% выручки предназначалось для закупки готовых изделий и полуфабрикатов. Соглашение является действующим, но только в отношении контрактов, подписанных на его основе в советский период. Фактически речь идет об одном контракте, подписанном в феврале 1988 г. между В/О «Техностройэкспорт» и Министерством общественных работ Аргентины, на выполнение дноуглубительных работ в портах Баия-Бланка и Кекен провинции Буэнос-Айрес. Общая стоимость дноуглубительных работ по этому контракту составила 240 млн. долл. Аргентинская сторона осуществляла платежи за выполненные работы вплоть до 31 декабря 2001 г. После объявления дефолта по своим

внешним обязательствам аргентинская сторона перестала погашать задолженность по этому контракту, которая составляла на тот момент более 4 млн. долл.

Обязательства по другим контрактам сторонами полностью выполнены.

К действующим двусторонним документам *структурно-организационного характера* относятся:

- *Протокол о правовом положении Торгового Представительства Союза Советских Социалистических Республик в Аргентинской Республике* от 5 ноября 1984 г., в котором определено, что Торгпредство является составной частью Посольства, а его руководители, сотрудники и занимаемые ими помещения пользуются иммунитетами и привилегиями согласно нормам международного права.

В соответствии с Положением о Торговом Представительстве Российской Федерации в иностранном государстве, утвержденном постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июня 2005 г. №401, Торгпредство является государственным органом, обеспечивающим внешнеэкономические интересы Российской Федерации в стране пребывания. Среди основных задач, поставленных перед Торгпредствами, можно выделить следующие:

- обеспечение проведения внешнеэкономической политики Российской Федерации в государстве пребывания;
- анализ и прогнозирование состояния внешнеэкономических отношений Российской Федерации с государством пребывания и подготовка предложений по их совершенствованию;
- содействие расширению и диверсификации российского экспорта товаров и услуг;
- оказание содействия в продвижении российских инвестиционных проектов за рубежом.

Следует подчеркнуть, что на момент выхода Постановления №401 Российская Федерация имела торговые представительства и аппараты торговых советников посольств Российской Федерации в 94 странах мира, включая 12 стран Латинской Америки. В соответствии с этим Постановлением торговые представительства Российской Федерации сохранились в 42 странах, в т. ч. только в двух латиноамериканских странах (Аргентина, Бразилия).

- *Соглашение о создании Межправительственной Российско-Аргентинской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (МПК)* от 25 мая 1993 г. Комиссия должна рассматривать вопросы состояния двустороннего торгово-

экономического и научно-технического сотрудничества, осуществлять наблюдение и контроль за выполнением двусторонних соглашений в этих отраслях, а также изучать возможности развития торгово-экономического и научно-технического сотрудничества и представлять на рассмотрение Правительствам обеих стран конкретные предложения. В составе МПК образованы три постоянные рабочие группы: по торгово-экономическому сотрудничеству; по сотрудничеству в области сельского хозяйства; по научно-техническому сотрудничеству. С момента создания проведено двенадцать заседаний Комиссии, последнее из которых прошло в ноябре 2016 г. в г. Буэнос-Айрес. Итоговым документом каждого заседания МПК является Заключительный акт, в котором фиксируются позиции Сторон по наиболее важным вопросам двустороннего торгово-экономического и научно-технического сотрудничества. Вместе с тем, положения Заключительного акта носят исключительно рекомендательный характер и, по сути, предоставляют Сторонам возможность только «сверить часы», зафиксировав совпадение или расхождение позиций. Следует также подчеркнуть, что у председателя Российской части Комиссии нет реальных рычагов воздействия на российские государственные организации и частные компании по обеспечению выполнения положений Заключительного акта.

В связи с тем, что Комиссия носит межправительственный характер и служит своеобразной площадкой для обмена мнениями, в первую очередь, между представителями государственных структур (министерств, ведомств, организаций и т.д.), в 2000- 2003 гг. были образованы два Деловых совета: Россия – Аргентина и Аргентина - Россия. Основная цель их создания – содействие развитию контактов между предпринимателями обеих стран, предоставление им информации об экспортных возможностях и импортных потребностях сторон. В состав российской части Совета вошли представители более 40 компаний, банков и консорциумов, включая Внешторгбанк, Зарубежнефть, МИГ, КАМАЗ, РЖД и Рособоронэкспорт. Первый совместный форум двух деловых советов состоялся в декабре 2003 г. в Буэнос-Айресе.

Хотя в целом деловые Советы выполняют стоящие перед ними основные задачи, однако степень их влияния на развитие российско-аргентинских торгово-экономических отношений пока крайне незначительна. В основном это связано с практическим отсутствием целенаправленной работы в период между совместными форумами и другими мероприятиями, как с российской, так и с аргентинской стороны.

К основным *отраслевым* межправительственным российско-аргентинским соглашениям, относящимся к торгово-экономической сфере, относятся следующие:

- о сотрудничестве в области туризма от 26 июня 1998 г.;
- о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах от 14 ноября 1997 г.;
- о морском судоходстве от 24 августа 1974 г.;
- об устранении двойного налогообложения в области международных морских и воздушных перевозок от 30 марта 1979 г.;
- о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии от 25 октября 1990 г.

Среди **межведомственных** договоренностей, оформленных в российский период и имеющих отношение к двусторонним торгово-экономическим связям, можно выделить такие, как:

- Рамочное соглашение о сотрудничестве *в области железнодорожного транспорта* между ОАО Российские железные дороги и Секретариатом по транспорту Аргентинской Республики от 2 сентября 2004 г., в котором подтверждено стремление сторон развивать взаимовыгодное сотрудничество в сфере железнодорожного транспорта и названы основные проекты возможного сотрудничества. На основании этого соглашения в апреле 2011 г. подписан Стратегический план российско-аргентинского сотрудничества в этой области.
- Соглашение о сотрудничестве *в области коммерческого арбитража* между Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Аргентинской торговой палатой от 10 декабря 2008 г., в котором зафиксированы обязательства сторон оказывать услуги в разрешении споров физическим и юридическим лицам, зарегистрированным в России и Аргентине и участвующим в двустороннем торговом обмене.
- Меморандум *о взаимопонимании в области летной годности* между Межгосударственным авиационным комитетом и Национальным управлением летной годности Аргентины. Данный Меморандум создает правовую основу в области сертификации гражданской авиационной техники. До подписания этого документа российские экспортеры могли продвигать на аргентинский рынок только ту гражданскую авиационную технику, которая имела сертификаты летной годности США, Канады или стран Западной Европы.

- Меморандумы, подписанные между Федеральной таможенной службой России и Федеральной администрацией государственных доходов Аргентины *об обмене статистическими данными о взаимной торговле* от декабря 2009 г. и *об обмене информацией о заявленной стоимости товаров, перемещаемых во взаимной торговле между Российской Федерацией и Аргентинской Республикой*, от октября 2010 г.
- Меморандум о взаимопонимании между ГК «Росатом» и Министерством федерального планирования, государственных инвестиций и услуг Аргентины о сотрудничестве *в области мирного использования атомной энергии*, от февраля 2010 г.
- Меморандум о взаимопонимании между Министерством экономического развития Российской Федерации и Министерством иностранных дел, международной торговли и культуры Аргентинской Республики *в области инвестиционного сотрудничества* от мая 2011 г.

Кроме того, *между банками двух стран* подписаны следующие документы:

- соглашение о взаимных кредитах между Центральным банком Аргентины и Внешэкономбанком от 6 июля 1995 г.;
- соглашение между Центральным Банком Аргентинской Республики и Центральным Банком Российской Федерации от 10 октября 1995 г., в котором зафиксировано стремление сторон поддерживать развитие торгово-экономических связей между двумя странами;
- соглашение о сотрудничестве между Внешторгбанком России и Банком аргентинской нации от 7 марта 2007 г., которое, в частности, предусматривает содействие расширению торговых операций, стимулирование экспортных программ и сопровождение инвестиционных проектов;
- меморандум о сотрудничестве между ЗАО «Росэксимбанк» и Банком инвестиций и внешней торговли Аргентины от ноября 2012 г.

Ряд соглашений, протоколов и меморандумов о сотрудничестве подписан между **субъектами Российской Федерации и провинциями Аргентины**. 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., Пермская область - с провинцией

Санта-Фе в мае 2000 г. и Ставропольский край - с провинцией Мисьонес в сентябре 2001 г.

Однако, ни одно из этих соглашений, носящих, как правило, рамочный характер, не стало основой для развития торгово-экономических связей на региональном уровне. Основная причина не востребованности этих соглашений заключается в том, что как российские субъекты Федерации, так и аргентинские провинции заинтересованы, в первую очередь, в экспорте своей продукции и не готовы импортировать товары своего торгового партнера. Попытки осуществления взаимоувязанных экспортно-импортных операций также не имели успеха.

Сформированная к настоящему времени российско-аргентинская договорно-правовая база в целом отвечает потребностям двустороннего торгово-экономического сотрудничества, хотя *возможности ее совершенствования не исчерпаны*. Так, говоря о создании благоприятных условий для экспорта российской машинно-технической продукции, возможно, следует вернуться к существовавшей ранее практике подписания *соглашений о поставках машин и оборудования*, которые в значительной степени способствовали продвижению этой продукции на рынки развивающихся стран, включая Аргентину. Подписание подобных соглашений позволило бы устранить один из барьеров на пути российского экспорта машин и оборудования, а именно – отсутствие долгосрочных льготных кредитных ресурсов. При этом разницу между коммерческой и льготной процентной ставкой по кредитам государство могло бы покрыть за счет средств Внешэкономбанка.

Кроме того, к документам, подписание которых способствовало бы росту российско-аргентинского товарооборота, можно также отнести и соглашения *об экономической взаимодополняемости* между ЕАЭС и Меркосур. Такое соглашение, в котором будут определены товары, поставляемые по льготным или нулевым импортным пошлинам, в перспективе могло бы послужить основой для подписания *соглашения о свободной торговле между двумя экономическими блоками*.

3.2. Современное состояние двусторонних хозяйственных связей.

Аргентина относится к основным торговым партнерам России в Латинской Америке. Пик взаимной торговли пришелся на начало 80-х годов прошлого века (1981 г. – 2,4 млрд. долл.) и был связан с масштабными закупками в Аргентине зерна, а также ростом

экспорта в эту латиноамериканскую страну советской машинно-технической продукции (энергетическое, металлургическое, текстильное оборудование, дорожно-строительная техника) на условиях долгосрочного кредитного соглашения.

В 90-е годы прошлого столетия, в связи с глобальными изменениями, происходившими в тот период в российской экономике и в обществе, в целом, объемы двусторонней торговли резко сократились и в 1994 г. упали до 65,5 млн. долл. Начиная с 1995 г., объем российско-аргентинского товарооборота стал расти, однако кризисы в России (1998 г.) и Аргентине (2001г.) не могли не отразиться на двусторонней торговле, которая в этот период была на уровне 110-120 млн. долл.

Девальвация аргентинского песо в 2002 г. по отношению к доллару США (более, чем в три раза) и другим ведущим мировым валютам, рост цен мирового рынка на основные товары аргентинского экспорта, новая внешнеторговая политика и сравнительно эффективная система государственной поддержки экспортеров – все это способствовало резкому росту объемов аргентинского экспорта, в том числе и в Россию. В результате объемы российско-аргентинской торговли с 2004 по 2008 гг. выросли в 5 раз и достигли своего максимального значения в текущем столетии, равного 1976,7 млн. долл., в том числе российский экспорт – 740,2 млн. долл., импорт – 1236,5 млн. долл.

Экономический кризис 2009 г. сократил объемы двусторонней торговли более чем на 30%, а в 2010г. они уменьшились еще на 17%. В этой связи следует отметить, что значительные колебания объемов российско-аргентинской торговли, наблюдаемые в текущем столетии, в значительной степени связаны с поставками из России в Аргентину таких товаров, как дизельное топливо и удобрения. В то же время объемы аргентинских поставок в Россию, начиная с 2006 г., носят достаточно стабильный характер и в среднем находятся в диапазоне от 1,0 до 1,1 млрд. долл.

Таблица 7

Товарооборот между Россией и Аргентиной (млн. долл.)

Год	Объем	Экспорт	Импорт	Сальдо
2000	122,6	36,5	86,1	-49,6
2001	111,1	10,1	101,0	-90,9

2002	218,7	26,2	192,5	-166,3
2003	236,9	7,5	229,4	-221,9
2004	392,5	37,2	355,3	-318,1
2005	692,2	71,7	620,5	-548,8
2006	1110,6	152,9	957,7	-804,8
2007	1384,2	259,2	1125,0	-865,8
2008	1976,7	740,2	1236,5	-496,3
2009	1358,9	203,2	1155,7	-952,5
2010	1123,1	209,6	913,5	-703,9
2011	1872,5	806,0	1066,5	-260,5
2012	1571,0	307,0	1264,0	-957,0
2013	1500,2	400,1	1100,1	-700,0
2014	1337,6	221,5	1116,1	-894,6
2015	946,6	122,0	824,6	-702,6

Составлено по данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации.

Очередное падение объемов российско–аргентинской торговли произошло в 2014 г. и, как и прежде, связано с поставками в Аргентину дизельного топлива, которые уменьшились с 261 млн. долл. в 2013г. до 86 млн. долл.

В целом российско-аргентинская торговля в период с 2002 г. до 2015 г. характеризуется высокими темпами роста при недостаточном уровне диверсификации и преобладании сырьевой продукции или промышленной продукции с низкой долей добавленной стоимости. Еще одной важной особенностью является ее многолетняя и возрастающая несбалансированность. Так, если в первой половине «нулевых» годов отрицательное (для России) сальдо двусторонней торговли с Аргентиной составляло 233 млн. долл. в среднем за год, то начиная с 2006 г. этот показатель достиг 900 млн. долл. или увеличился в 3,9 раза.

Основными товарами российского экспорта в Аргентину в рассматриваемый период были дизельное топливо и удобрения, суммарная доля которых в российских поставках составляла от 70 до 90%. Хотя структура аргентинского экспорта в Россию была более диверсифицированной, по сравнению с российским экспортом в Аргентину, тем не менее, на долю трех товарных позиций таких, как мясо (главным образом говядина) и

мясные субпродукты, а также свежие фрукты и соевый шрот, начиная с 2005 г., приходилось в среднем более 60% (Приложение 40).

В российском товарообороте, по данным Федеральной таможенной службы, Аргентина в 2015 г. занимала 64 место, в том числе в экспорте – 93 место, в импорте – 38 место. Доля поставок из Аргентины отдельных товаров в общем объеме российского импорта по итогам 2015 г. составила: жмыхи (соевой шрот) – 74%, конина – 60%, арахис – 58%, пищевые субпродукты – 49%, сухофрукты – 22%, яблоки, груши, айва – 15%, сыры и творог – 7%, цитрусовые – 5%.

Что касается доли Аргентины во внешней торговле России, то она в текущем столетии составляла порядка 0,04 – 0,05% в экспорте и 0,3 – 0,4% в импорте.

Таблица 8

Участие Аргентины во внешней торговле России

	2000	2005	2008	2010	2012	2013	2014	2015
Экспорт России, всего (млрд. дол.)	99	240	466	393	527	522	497	282
Экспорт России в Аргентину (млн. дол.)	37	72	740	210	307	400	222	122
Доля Аргентины в экспорте России (%)	0,04	0,03	0,16	0,05	0,06	0,08	0,04	0,04
Импорт России, всего (млрд. дол.)	42	124	289	246	336	341	308	193
Импорт России из Аргентины (млн. дол.)	86	621	1237	914	1264	1100	1116	122
Доля Аргентины в импорте России (%)	0,2	0,5	0,43	0,37	0,38	0,32	0,36	0,06

Составлено на основе данных Центрального банка России (URL: <http://www.cbr.ru/statistics>) и Федеральной таможенной службы России ([www/castoms.ru](http://www.castoms.ru))

Наибольший интерес для российских экспортеров представляет аргентинский рынок машин и оборудования. Однако, в 90-е годы прошлого века, когда Россию захлестнули товарообменные взаимозачеты между предприятиями, имидж российской машинно-технической продукции на аргентинском рынке в значительной степени был испорчен. В этот период из России в Аргентину и другие страны региона поставлялись практически по демпинговым ценам 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 обеспечивались необходимым техническим обслуживанием и запасными частями. Поэтому, когда в ходе эксплуатации техника выходила из строя, то все попытки аргентинских покупателей получить запасные части от российских компаний-производителей заканчивались безрезультатно. Стандартный ответ, как правило, сводился к рекомендации обращаться к фирме, у которой эта техника была приобретена. В результате все купленные по такой схеме машины вышли из строя, а у определенной части аргентинских предпринимательских кругов сформировалось устойчивое негативное отношение к российской машинно-технической продукции.

В течение первой – начале второй декады текущего столетия, также, как и в предшествующие два десятилетия, в Аргентину из России поставлялось, в основном, оборудование для электростанций. Однако, в 2010 г. после длительных переговоров ОАО Уралтрансмаш подписало контракты на поставку в Аргентину нефтепромыслового оборудования (приводы штанговых насосов) на общую сумму более 3 млн. долл. Заказчиками этого оборудования были провинциальная нефтяная компания Петрокимика Комодоро Ривадавия и аргентинский филиал бразильской компании Петробраз. Российская компания планирует создать совместное с аргентинскими партнерами предприятие по производству в Аргентине нефтяного оборудования.

Существенного прогресса в продвижении своей продукции на аргентинский рынок удалось добиться российской компании Тролза. В мае 2014 г. она подписала контракт с транспортной компанией ТАМСЕ на поставку 7 троллейбусов для г. Кордоба. Все троллейбусы, общая стоимость которых составил 1,5 млн. долл., были поставлены в октябре 2015 г. Ведутся переговоры о создании в г. Кордобе совместного сборочного производства российских троллейбусов для их экспорта на рынки других стран-членов

Меркосур. Кроме того, в октябре 2015 г. компания Тролза выиграла торги на поставку 12-ти троллейбусов для г. Росарио.

Одной из характеристик российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества является *крайне ограниченное число российских компаний, участвующих в двусторонней торговле*. Так, в «нулевые годы» от 80 до 90% российского экспорта в Аргентину пришлось на долю трех компаний: ОАО Лукойл (поставка дизельного топлива), ОАО Минерально-химическая компания Еврохим и ОАО Акрон (поставка удобрений).

Список российских импортеров аргентинских товаров более обширен (Приложение 41). Обращает на себя внимание то обстоятельство, что все эти фирмы зарегистрированы в Москве или Санкт-Петербурге. Участники внешнеэкономической деятельности из других субъектов Российской Федерации пока напрямую редко работают с аргентинскими поставщиками, предпочитая заключать субконтракты с московскими и питерскими фирмами, в том числе в силу некоторых особенностей, присущих российско-аргентинской торговле в конце XX – начале XXI века. В частности, при экспорте товаров аргентинские фирмы используют, как правило, такую традиционную форму платежа, как банковский аккредитив на всю сумму контракта, который открывают компании – импортеры. Эта форма взаиморасчетов имеет свои преимущества и недостатки. С одной стороны – она является гарантией платежа за экспортированный товар, но с другой – длительное нахождение товара в пути (транспортировка товаров из Аргентины в Россию занимает от 30 до 40 дней) влечет за собой определенные финансовые потери для импортера, вынужденного «замораживать» на банковских счетах на этот период значительные финансовые ресурсы. В этих условиях российские импортеры аргентинских товаров, как правило, предпочитают следующую схему расчетов: после подписания контракта они осуществляют авансовый платеж в размере 30% от суммы контракта, а оставшиеся 70% перечисляют после завершения поставок. Хотя такая схема взаиморасчетов существенно повышает взаимные риски (для поставщика – это риск неплатежа за оставшиеся 70% суммы контракта, а для импортера – риск получения товара ненадлежащего качества и количества), она широко практикуется при поставке товаров из Аргентины в Россию, так как позволяет импортеру сэкономить на кредитных издержках, а экспортеру – выйти на новый и перспективный рынок сбыта.

На состоянии российско-аргентинских торгово-экономических отношений не могло не отразиться то обстоятельство, что в 90-е годы в Аргентине закрылись все представительства российских внешнеторговых и внешнеэкономических объединений, включая такие, как Техностройэкспорт, Техмашэкспорт, Технопромэкспорт, Тракторэкспорт, а также Туламашзавода и завода Лада. Исключение составило лишь представительство Энергомашэкспорта, которое смогло найти свою нишу, сотрудничая на субподрядных условиях с такими транснациональными компаниями, как Siemens и другие.

Перечень российских компаний, всерьез заинтересованных в работе на аргентинском рынке и поэтому готовых нести расходы, связанные с деятельностью своих представительств, стал пополняться, начиная с 2010 г., когда в Буэнос-Айресе открылись представительства ГК Российские технологии и компании Softline – крупного поставщика IT-решений и услуг. В декабре 2012 г. ОАО РЖД приобрело 75% уставного капитала компании GEFSCO Argentina, которая входит в десятку крупнейших логистических компаний Европы и является дочерней компанией группы Peugeot–Citroen. В 2016 г. в Буэнос-Айресе приступило к работе представительство АО Российский экспортный центр.

Отсутствие в Аргентине представительств российских компаний (за исключением вышеупомянутых) существенно усложняет задачу по продвижению российской продукции на аргентинский рынок и участию наших компаний в реализации энергетических, инфраструктурных и других проектов, большинство из которых распределяется среди подрядчиков через торги, проводимые на очень жестких условиях (сжатые сроки подготовки тендерных предложений на испанском языке, дорогостоящая тендерная документация, большие взносы по гарантиям участия и т.д.).

В России работают представительства следующих аргентинских компаний: ARGENTA – поставка фруктов из стран Латинской Америки; TENARIS – поставка труб для нефтепроводов; Aceitera General Deheza – поставка растительного масла и арахиса; Laboratórios Bagó – поставка медикаментов; MERCORUS – экспорт–импорт продуктов питания; FAMA – экспорт фруктов.

Как отмечалось выше, из российских компаний–экспортеров машинно-технической продукции *наиболее успешно на аргентинском рынке работает ОАО Силовые машины* (до апреля 2003 г. – АО Энергомашэкспорт, до 1991 г. – В/О Энергомашэкспорт). По

состоянию на конец 2013 г., общая стоимость оборудования, поставленного ОАО Силовые машины в Аргентину в течение почти 40 лет, превышает 600 млн. долл., а его мощность составляет около 4500 МВт. Доля участия этого оборудования в выработке электроэнергии в Аргентине во второй половине «нулевых» годов достигла 17%.

Необходимо отметить, что все контракты с аргентинскими компаниями, подписанные АО Энергомашэкспорт в 70-х и 80-х годах в результате выигранных торгов, были заключены на основе двусторонних межправительственных соглашений, в которых предусматривалось предоставление льготных кредитов под поставки машин и оборудования, и оказание услуг при условии встречных закупок аргентинских товаров. Похожие схемы сотрудничества при экспорте машинно-технической продукции и сейчас используют ведущие мировые поставщики энергетического и другого оборудования, предоставляя льготные кредиты с рассрочкой платежа до 10 и более лет с низкой процентной ставкой.

С начала 90-х годов в Аргентине торги на строительство энергетических, инфраструктурных и других объектов стали проводиться федеральными и провинциальными властями, в основном, на условиях долгосрочной концессии (20-50 лет) или частными энергетическими компаниями, выступающими в роли инвестора. Предпочтение, как правило, отдавалось тем компаниям-поставщикам, которые становились концессионерами, хотя бы в пределах доли своей поставки. При этом компании-инвесторы по своему усмотрению приглашают к участию в новых проектах национальные фирмы-поставщики оборудования или фирмы, которые лоббируются влиятельными аргентинскими структурами или банками.

В этих условиях ОАО Силовые машины, не располагая собственным финансированием и не участвуя в концессионных проектах, боролось за получение новых контрактов, используя налаженные за многие годы работы в Аргентине связи с местными официальными кругами и деловыми партнерами, выступая в качестве субпоставщика основного энергетического оборудования. Из выигранных российской компанией торгов на поставку и монтаж оборудования для электростанций можно выделить следующие:

- поставка 23-х силовых трансформаторов единичной мощностью 172,5 МВА для аргентинско-парагвайской ГЭС Ясирета (1993 г.);

- поставка турбинного и гидромеханического оборудования для ГЭС Лос Караколес мощностью 130 МВт (1998 г.).
- поставка 10 силовых трансформаторов единичной мощностью 100 МВА для аргентино-уругвайской ГЭС Сальто Гранде (2000 г);
- поставка 2-х турбин мощностью по 32 МВт каждая и двух генераторов для ГЭС Пунта Негра (2011 г.).

Почти для всех перечисленных объектов потребовалось предоставление долгосрочных кредитов, а также выдача финансовых гарантий. В связи с тем, что гарантии российских банков и страховых компаний в Аргентине не принимаются, ОАО Силовые машины было вынуждено самостоятельно решать эту проблему с аргентинскими финансовыми институтами, а также с представителями первоклассных европейских и американских банков и страховых компаний, используя в качестве контргарантий векселя по контрактам, находившимся в стадии исполнения ((Приложение 42).

Основными конкурентами ОАО Силовые машины на аргентинском рынке являются такие крупные финансово-промышленные группы, как: VOITH SIMENS HYDRO; ALSTOM POWER; VATECH; GEINERAP; MITSUBISHI и TOSHIBA, которые располагают финансовыми ресурсами, необходимыми для участия в торгах в качестве концессионеров. Дополнительным конкурентным преимуществом этих компаний является и то, что их производственные мощности расположены в странах-членах Меркосур, поэтому поставки оборудования, произведенного на этих предприятиях, освобождены в Аргентине от уплаты импортных пошлин. В этой связи можно говорить о том, что в настоящее время *создание собственных производственных мощностей или цехов по укрупненной сборке оборудования и легализация как производителя в одной из стран-членов Меркосур является одним из приоритетных направлений в деятельности европейских и североамериканских компаний по выпуску энергетического и другого оборудования.*

Помимо ведущих транснациональных компаний, серьезную конкуренцию «Силовым машинам» на рынке Аргентины составляет аргентинская энергомашиностроительная компания Impreza Pesarmona S.A. (IMPSA), которая в 2007 г. отметила свой столетний юбилей. Компания IMPSA участвовала в сооружении более 170 электроэнергетических объектов в 40 странах Европы, Америки, Азии и Африки. Только за последние годы она

изготовила и поставила турбины, генераторы и другие основные компоненты для ГЭС Бакун (1400 МВт) в Малайзии, Макагуа - I (500 МВт) и Токома (2330 МВт) в Венесуэле, Акарау - 2 (200 МВт) – в Парагвае, Порсе - 3 (688 МВт) – в Колумбии, Симплисио (312 МВт), Анта (29 МВт) и Дарданелос (270 МВт) – в Бразилии.

Кроме компании IMPSA в Аргентине существуют еще две крупные фирмы: Cartelone и IEKSA, которые производят электроэнергетическое оборудование и участвуют в сооружении электростанций, как на территории страны, так и за ее пределами.

Значительные проблемы для российских поставщиков машин и оборудования, включая энергетическое, создают *усиливающиеся в последние годы в Аргентине протекционистские тенденции*, с которыми столкнулись Силовые машины в ходе выполнения контракта на поставку основного энергетического оборудования для ГЭС Пунта Негра. Речь идет о режиме неавтоматического лицензирования при импорте товаров, который был распространен на все виды машин и оборудования, а также о законе №25.551 («Покупай национальное»), согласно которому все импортируемые товары должны быть не менее чем на 5% дешевле аргентинских аналогов. Фактически введение таких норм ставило под угрозу дальнейший экспорт в Аргентину российской продукции с высокой долей добавленной стоимости и, прежде всего – машин и оборудования.

К сожалению, ОАО Силовые машины является, пожалуй, единственным примером того, как российская компания в течение почти четырех десятков лет успешно трудится на аргентинском рынке, гибко реагируя на изменения условий работы в этой стране, применяя в рамках действующего законодательства такие формы и методы работы, которые наиболее востребованы и дают желаемый результат.

Многочисленные попытки других российских компаний и объединений войти и закрепиться на аргентинском рынке с машинно-технической продукцией или услугами в силу разных причин пока не увенчались успехами. В качестве достаточно типичного примера можно привести переговоры между российским консорциумом Гидростройинвест и ФГУП ВВО Сельхозпромэкспорт, с одной стороны, и Министерством общественных работ провинции Буэнос-Айрес, с другой, о создании системы гидротехнических сооружений по предотвращению наводнений и подтоплений на территории провинции. В ходе этих переговоров в декабре 2001 г. российские компании передали на рассмотрение провинциального ведомства соответствующее

технико-коммерческое предложение, которое получило высокую оценку местной экспертной комиссии. Однако из-за разразившегося в Аргентине финансово-экономического кризиса переговоры были приостановлены и возобновились только через два года – в декабре 2003 г. Несмотря на то, что российский консорциум был готов работать с привлечением собственных инвесторов, аргентинская провинция уклонялась от сотрудничества с российскими компаниями. Во второй половине «нулевых» годов провинциальные власти, совместно с федеральной исполнительной властью, на основе российского технико-коммерческого предложения провели несколько закрытых тендеров, к участию в которых российские компании не привлекались, и присудили победу в них местным компаниям.

Имеются многочисленные примеры и другого рода. Так, в середине первой декады текущего столетия на аргентинском рынке сложилась благоприятная ситуация для продажи зерноуборочных комбайнов, производимых АО Ростсельмаш, обусловленная рядом факторов, в том числе расширением в Аргентине площадей, занятых под зерновые и масличные культуры, прежде всего под сою, и, как следствие, ростом спроса на зерноуборочные комбайны; выпуском российским предприятием новой модели комбайна («Вектор»), удовлетворяющей требованиям местного рынка, как по цене, так и по техническим характеристикам и дизайну; наличием аргентинских фирм, заинтересованных в организации сбытовой сети и центров технического обслуживания российских комбайнов и т.д.

Специалистами российской компании была разработана программа вхождения Ростсельмаша на рынок Аргентины, которая предусматривала на первом этапе поставку двух комбайнов «Вектор» для демонстрации их возможностей во время одной из международных сельскохозяйственных выставок, а затем – поставку крупной партии комбайнов и создание совместного сборочного производства. При этом Ростсельмаш исходил из того, что сборка комбайнов в Аргентине с частичным использованием аргентинских комплектующих позволит при определенных условиях поставлять беспошлинно эту продукцию и в другие страны-члены Меркосур (Бразилия, Парагвай и Уругвай).

В целом, в этот период, несмотря на имевшуюся конкуренцию как со стороны местных, так и иностранных компаний, ситуация для Ростсельмаша складывалась крайне благоприятным образом. Более того, в связи с тем, что подавляющее

большинство российских машиностроительных предприятий, заинтересованных в экспорте своей продукции в Аргентину, были не в состоянии предоставить кредит или рассрочку платежей, Торговое представительство России подписало соглашение с лизинговым подразделением коммерческого Банка аргентинской нации о возможности использования лизинговой схемы при поставках российских машин и оборудования. В рамках этого соглашения Банк аргентинской нации оплачивал российскому экспортеру полную стоимость контракта сразу после отгрузки машинно-технической продукции, а затем предоставлял аргентинскому импортеру закупленную технику в лизинг сроком на 5 лет. В качестве «пилотного» проекта для апробирования лизинговой схемы аргентинский банк выбрал зерноуборочные комбайны «Вектор». После посещения завода Ростсельмаш представители банка согласились на закупку первой партии комбайнов. Однако контракт подписан не был, так как в этот период спрос внутреннего российского рынка полностью покрывал и даже превосходил производственные возможности Ростсельмаша по выпуску комбайнов упомянутой модели. Поэтому вопросы поиска новых рынков сбыта, в том числе на латиноамериканском континенте, не носили для руководства российской компании приоритетного характера. Уже через несколько лет, когда экономический кризис 2008 г. существенно сократил потребности внутреннего рынка в машинно-технической продукции, включая зерноуборочные комбайны, АО Ростсельмаш в отсутствие «рыночных заделов» столкнулось с проблемами сбыта своей продукции, однако к этому времени ситуация на аргентинском рынке изменилась в худшую для российской компании сторону.

Еще пример. В 2004-2005 гг. российские компании искали возможность выхода на аргентинский рынок дорожно-строительной техники. Так, ТД Стройдормаш, Челябинский завод строительно-дорожных машин и АО Стройдормашэкспорт совместно с аргентинской фирмой Sokil были заинтересованы в организации в провинции Сан Луис совместного сборочного производства. Перспективным направлением сотрудничества с аргентинцами также мог стать ремонт ранее поставленной в Аргентину российской дорожно-строительной техники и поставка запасных частей к ней. (По данным Торгового представительства России, в 80-е – 90-е годы в Аргентину было поставлено более 300 единиц такой техники, в основном - грейдеры, большая часть которой в «нулевые» годы уже вышла из строя).

Рассматривался вариант организации ремонтной базы в провинции Сан-Луис при участии аргентинской фирмы Tortone.

Руководство провинции Сан-Луис было готово провести переговоры с российскими компаниями о сотрудничестве в организации сборки дорожно-строительных машин, предоставлять налоговые льготы и возможности свободной экономической зоны, расположенной на территории провинции. Однако накануне вылета в Аргентину произошла смена руководства ТД Стройдормаш, что послужило причиной сначала переноса переговоров, а затем – отказа от этого проекта со ссылкой на отсутствие финансирования.

Также безрезультатно закончились переговоры об организации в провинции Буэнос-Айрес совместных производств по сборке автомобилей УАЗ и Газель, поставкам в Аргентину установок по сжижению природного газа (ОАО Лентрансгаз), плавучего дока (ОАО Нордимпекс), автобусов (ОАО РусАвтоПром), рыболовных судов (ВО Судоимпорт, ВО Судоэкспорт), троллейбусов (ОАО Тролза) и др.

Существенным сдерживающим фактором для экспорта в Аргентину *российской авиационной техники* является требование, выдвигаемое аргентинским Национальным управлением по летной годности, об обязательном наличии у гражданских самолетов и вертолетов североамериканского или западноевропейского сертификата летной годности (российский сертификат для рассмотрения аргентинской стороной не принимается). Нельзя не учитывать и традиционную ориентацию Аргентины на закупку авиационной техники, как правило, в США, а также лоббирование интересов североамериканских авиастроителей профсоюзом аргентинских пилотов, который, по некоторым данным, спонсируется компанией Boeing.

Значительным прорывом для двустороннего сотрудничества в этой области стало подписание в июне 2007 г. Меморандума о взаимопонимании в области летной годности между Межгосударственным авиационным комитетом (МАК) 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 сертификата.

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).

Следует признать, 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 2003-2005 гг. предпринимались попытки российско-аргентинского *сотрудничества в сфере высоких технологий*, которое должно было носить научно-коммерческий характер, подразумевающий совместную доработку или разработку технологий, а также создание совместного предприятия для их последующей коммерциализации на рынках третьих стран. С этой целью был создан российско-аргентинский Центр технологического и промышленного сотрудничества, одной из задач которого было оказание содействия развитию аргентинской промышленности путем улучшения технологической базы в ряде секторов экономики. Учреждение Центра состоялось в декабре 2005 г., когда был подписан «Меморандум о взаимопонимании между Федеральным агентством по науке и инновациям Российской Федерации и Госсекретариатом по науке, технологиям и производственным инновациям Аргентинской Республики». Однако, несмотря на ожидаемую востребованность, Центр фактически так и не приступил к работе, главным образом из-за проблем с

привлечением финансирования. Кроме того, серьезной проблемой для российских компаний, работающих в области высоких технологий стало практическое отсутствие в Аргентине законодательной базы по охране прав интеллектуальной собственности.

Во второй половине «нулевых» годов текущего столетия к аргентинскому рынку стали проявлять интерес ведущие российские, главным образом энергетические, компании такие, как ОАО Росатом, ОАО Русгидро, ОАО Газпром, ОАО Интер РАО, ОАО Роснефть и некоторые другие.

Первой российской компанией, которая предприняла попытку выйти на нефтегазовый рынок Аргентины, была Зарубежнефть. В 2007 г. она подписала с компанией ЭНАРСА 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 ЭНАРСА 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 месторождений.

Следует признать, что интерес, проявленный ведущими российскими компаниями к Аргентине в последние годы, в значительной степени был «простимулирован» задействованием административного ресурса в виде «президентских программ» по развитию сотрудничества со странами Латинской Америки. Однако и этого ресурса оказалось недостаточным для того, чтобы компании, включенные в число исполнителей этих программ, предприняли максимальные усилия, а не ограничивались бы формальными контактами с аргентинскими партнерами для того, чтобы отчитаться о выполнении поручения. Так, в ноябре 2007 г. три крупнейшие российские энергетические компании (ОАО Газпром, ОАО Роснефть и ОАО Лукойл), включенные в число соисполнителей очередной президентской программы в части Аргентины, подписали меморандумы о намерениях сотрудничества с аргентинской государственной

компанией ENARSA. Однако до стадии практической реализации был доведен только один из этих документов: в июне 2009 г. компания Lucoil Asia Pasifico (дочерняя компания ОАО Лукойл) подписала контракт с компанией ENARSA на поставку в Аргентину дизельного топлива в объеме от 100 тыс. куб. м. до 250 тыс. куб. м. в течение первого года и от 200 тыс. куб. м. до 500 тыс. куб. м. в течение последующих двух лет. В 2013 г. российская компания поставила в Аргентину порядка 328 тыс. т. нефтепродуктов, из которых более 80% пришлось на дизельное топливо.

Если российские компании в силу разных причин не смогли (или не захотели) создать в Аргентине совместное предприятие по сборке машинно-технической продукции, например, зерновых комбайнов, то аргентинская фирма SEDAR проявила значительно большую дальновидность, организовав в 2009 г. в Воронежской области совместное с заводом Воронежсельмаш производство зерносушилок. При этом ежегодный объем поставок, комплектующих из Аргентины в Россию составляет порядка 1 млн. долл., а степень локализации производства превышает 50%. Взаимовыгодные результаты такого сотрудничества послужили основой для подписания в 2011 г. между Воронежсельмаш и фирмой SEDAR контракта на организацию уже в Аргентине совместного производства российских ротосепараторов для продажи в странах Латинской Америки под брендом аргентинской фирмы.

Имеются и другие примеры организации аргентинскими фирмами совместных предприятий в России. Так, фирма Molinos Rio de la Plata построила в Ростовской области завод по розливу растительного масла; компания AXD осуществила реконструкцию Краснодарского масложирового комбината; фармацевтическая компания Laboratorios Vago открыла в Санкт-Петербурге филиал по сбыту своей продукции; фирма из провинции Кордоба организовала в Краснодарском крае совместное предприятие по сборке сеялок для прямого посева.

В двусторонних 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 российские субъекты Федерации с принятием Указа Президента Российской Федерации от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» 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 смутное представление о возможных направлениях и формах торгово-экономического сотрудничества с аргентинскими провинциями, которые, в соответствии с Конституцией страны, обладают независимостью от федерального центра в вопросах ведения внешнеэкономической деятельности. Им принадлежат все полезные ископаемые, расположенные на их территории, а также они обладают исключительным правом ведения рыболовного промысла в 12-ти мильной зоне. Именно тогда широкое распространение приобрел, так называемый, деловой туризм, когда официальные делегации субъектов Российской Федерации посещали, в частности Аргентину, для того, чтобы установить прямые контакты с руководителями аргентинских 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.). Пермская область (с провинцией Санта-Фе в мае 2000 г.) и Ставропольский край (с провинцией Мисьонес в сентябре 2001 г.).

В качестве одной из перспективных форм сотрудничества между субъектами Российской Федерации и провинциями Аргентины рассматривались *взаимовязанные экспортно-импортные операции*. При этом предполагалось, что суммы экспортных и импортных поставок будут примерно равными. Основной проблемой, с которой пришлось столкнуться в ходе практической реализации подобных операций, был поиск в российском регионе компании, заинтересованной в импорте продукции аргентинской провинции. 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 властные структуры субъектов Российской Федерации импортом промышленной продукции сельскохозяйственного происхождения, которую предлагают к поставке

аргентинские провинции, не занимаются. Поэтому, 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 Российской Федерации 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, созданная при Челябинском заводе, 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 получил.

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 продукции. На основании этого Протокола в декабре 2006 г. провинция Сан-Хуан приняла законодательный акт, разрешающий правительству провинции приобрести 8 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 (8 единиц) и на определенную сумму (1,7 млн. долл.).

Серьезной проблемой, сдерживающей развитие российско-аргентинского сотрудничества, является монополизм, который проявляется как с аргентинской, так и с российской стороны. В качестве примера можно рассмотреть ситуацию, сложившуюся в наиболее перспективном, с точки зрения развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества, секторе – энергетике. С аргентинской стороны право на проведение торгов и заключение контрактов на сооружение федеральных ТЭС, ГЭС и АЭС, а также разведку и добычу углеводородов на морском шельфе, строительство газо- и нефтепроводов принадлежит государственной энергетической компании ENARSA. Единственным видом деятельности, которым компания заниматься не имеет права, является разведка и добыча углеводородов на территории страны, так как, в соответствии с аргентинским законодательством, недра и находящиеся в них полезные ископаемые принадлежат провинциям. Однако и в случае, когда торги проводит провинция, компания ENARSA, которая формально подчиняется Министерству планирования, общественных инвестиций и услуг, а фактически – работает в соответствии с указаниями руководства страны, имеет возможность влиять на результаты провинциальных тендеров, задействуя, так называемый, «административный ресурс».

С российской стороны монопольное право на все виды работ за рубежом, связанные с разведкой и добычей газа, а также со строительством газопроводов принадлежит ОАО Газпром, которое направляет свои ресурсы (финансовые, людские, технические и т.д.) на реализацию, в первую очередь, крупных стратегических проектов. Что касается менее масштабных проектов, в том числе в странах Латинской Америки, их

финансирование осуществляется, как представляется, по остаточному принципу, что существенно ограничивает возможности российско-аргентинского сотрудничества в этой области, несмотря на наличие двустороннего Соглашения о стратегическом партнерстве.

В области нефтедобычи фактическая монополия на работу за рубежом принадлежит в России двум-трем компаниям (ОАО Роснефть, ОАО Лукойл и ОАО Зарубежнефть), которые придерживаются тех же подходов, что и ОАО Газпром.

Аналогичная ситуация сложилась в такой перспективной для развития российско-аргентинских связей отрасли, как железнодорожное строительство. Российский монополист (ОАО РЖД) в течение нескольких лет ограничивается подписанием меморандумов и соглашений о сотрудничестве, не принимая на себя каких-либо контрактных обязательств, связанных с финансированием строительства. Можно предположить, что и в этом случае срабатывает принцип остаточного финансирования, который фактически закрывает для ОАО РЖД рынок железнодорожного строительства в странах Латинской Америки, включая Аргентину.

Важным фактором, который оказывает самое прямое влияние на экспорт в Аргентину продукции с высокой долей добавленной стоимости, является *отсутствие реальной поддержки российских экспортеров 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 транспортировка грузов 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 Аргентиной. Оно предусматривало предоставление рассрочки платежа на срок до 10 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, в том числе 5% - в течение 30 дней с даты подписания контракта и 10% - по предоставлении отгрузочных документов. 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% годовых изделий и полуфабрикатов. В данном случае можно было бы использовать успешный опыт по содействию продажам автомобилей «Лада» на внутреннем российском рынке, полученный в «нулевые» годы. Тогда покупателям предоставлялся льготный кредит из 6% годовых, а разницу между реальной рыночной кредитной ставкой и льготной компенсировал один из государственных банков. Это позволило существенно увеличить объем продаж отечественных автомобилей.

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.

В торгово-экономических взаимоотношениях России и Аргентины существует также *проблема просроченной задолженности* за поставленные товары и предоставленные услуги. Причем суммы взаимных претензий сторон примерно равны. Правительство Аргентины вплоть до конца 2001 г. осуществляло выплаты ВО Техностройэкспорт в погашение задолженности по предоставленным коммерческим кредитам на выполненные дноуглубительные работы в портах Баия Бланка и Кекен, в соответствии с контрактом, подписанном в 1988 г. Однако с января 2002 г. после введения в Аргентине чрезвычайного экономического положения эти выплаты прекратились. Общая сумма задолженности аргентинской стороны перед российской компанией на момент

прекращения выплат составила более 4 млн. долл., а с учетом начисленных процентов она, по оценкам, возросла примерно в три–четыре раза.

Просроченная задолженность российских коммерческих структур перед аргентинскими провинциями Сальта и Мисьонес, а также компанией ЭКСА на общую сумму около 4 млн. долл. (без учета начисленных процентов) образовались в 1995-1999гг. из-за проблемы неплатежей за поставленные в Россию чай (АО Дом Никитина г. Иркутск и г. Рязань и АО Московский чай) и табак (АО Союзтабакпром).

Положительно оценивая динамику двусторонних торгово-экономических связей за период с 2000 по 2014 гг., в тоже время необходимо отметить, что каждая из стран заинтересована, прежде всего, в расширении рынков сбыта для своей продукции, желательна с высокой долей добавленной стоимости, а также в привлечении инвестиций в свою экономику. Что же касается импорта, то здесь позиции сторон существенно отличаются. Если аргентинская сторона проводит четко выраженную протекционистскую политику, которая затрагивает интересы, в том числе и России, *то российская – включила Аргентину в перечень стран, которые пользуются льготами Генеральной системы преференций* (минус 25% от номинального импортного тарифа при поставках товаров в Россию).

Следует признать, что в соперничестве по линии «экспорт-экспорт» аргентинская сторона значительно превосходит российскую в силу целого ряда причин, среди которых к основным можно отнести: наличие конкурентоспособного экспортного предложения (в основном, сельскохозяйственная продукция или промышленная продукция сельскохозяйственного происхождения); детально проработанная внешнеторговая политика, в которой не только определены цели, но и выделены необходимые средства, а также дан алгоритм решения поставленных задач; эффективная институциональная структура внешнеэкономического блока, в основе которой находятся такие структуры, как ЭкспортАр и ПроАргентина, и хорошее знание условий работы на внешних рынках, включая рынок России.

Все эти составляющие входят в «пакет» государственной поддержки экспорта, которая носит не декларативный (как в России), а вполне конкретный характер. Так, при разработке в 2003 г. Плана развития экспорта, аргентинцы определили круг из 25 стран, включая Россию, на которых они сконцентрировали усилия по содействию экспорту промышленной продукции, произведенной, прежде всего, предприятиями малого и

среднего бизнеса. Одним из инструментов реализации этого Плана стала разработка ежегодных Интегральных программ по содействию развитию экспорта и освоению внешних рынков. Первая подобная Программа была разработана на 2008 г. В ней из предусмотренных 750 мероприятий 41 было проведено в России, в том числе 30 – в Москве, 9 – в Санкт-Петербурге и по одному – в Екатеринбурге и Уфе. При этом помимо таких традиционных товаров аргентинского экспорта, как продукты питания и вино, которые в течение нескольких лет представлены в Москве на «ПродЭкспо» и «Уолдфуд», аргентинцы стали продвигать на российский рынок готовую одежду, изделия из кожи, обувь, машины, инструменты, электрооборудование, химические товары, косметику, парфюмерию, фармацевтические изделия, программное обеспечение и др.

Необходимо отметить, что аргентинцы смогли в значительной степени воспользоваться тем «окном» возможностей для развития экспорта, в том числе в Россию, которое приоткрылось в начале «нулевых» годов (девальвация национальной валюты, рост цен мирового рынка на многие товары аргентинского экспорта), обеспечив сравнительно эффективную государственную поддержку малым и средним экспортерам, заинтересованным в выходе на внешние рынки с промышленными товарами.

Российские производители и экспортеры в условиях смены в стране хозяйственного уклада оказались не готовыми к работе на аргентинском рынке в силу целого ряда причин. Во-первых, резко сократилось экспортное предложение продукции с высокой долей добавленной стоимости, прежде всего машин и оборудования. Если в советский период в Аргентину поставлялись энергосиловое оборудование, автомобили, ткацкие станки, троллейбусы, дорожно-строительная техника, установки для антиградовой защиты, тракторы и некоторое другое оборудование, то в начале текущего столетия этот перечень практически сократился до одной позиции (оборудование для электростанций) и то лишь благодаря глубоким «корням», которые пустило в этой латиноамериканской стране ОАО Силовые машины. (Хотя анализ причин, приведших к такому обвальному сокращению российского экспортного предложения, выходит за рамки данной работы, однако некоторые умозаключения автора по этой теме приведены в § 3.3).

Помимо проблем с конкурентоспособным экспортным предложением, российские предприятия, заинтересованные в экспорте продукции, фактически не имеют никакой

поддержки со стороны государства. Исключения составляют только государственные корпорации типа Российские технологии или Объединенная авиастроительная корпорация, а также компании, работающие в области добычи нефти и газа (ОАО Газпром, ОАО Роснефть и другие).

Российско-аргентинское инвестиционное сотрудничество пока не получило существенного развития. По данным ЦБ России, сумма накопленных Аргентиной прямых российских инвестиций на конец 2014 г. составила 11,5 млн. долл. К основным причинам сложившегося положения следует отнести неблагоприятный инвестиционный климат, который сложился в аргентинской экономике, а также слабую мотивацию российских инвесторов к работе на латиноамериканском рынке вообще, и аргентинском в частности.

Таблица 9

Накопленные прямые инвестиции (млн. долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014
Российские инвестиции в Аргентине	197,2	199,6	177,5	12,2	11,5
Аргентинские инвестиции в России	0,5	0,5	0,5	1,6	1,6

Составлено на основе данных Центрального банка России за соответствующие годы (URL: <http://www.cbr.ru/statistics>)

Существуют и другие причины, мешающие развитию двустороннего сотрудничества в этой области, включая узость сегмента российского экспортного предложения машинно–технической продукции, сложности с получением льготных кредитов как под поставки машин и оборудования, так и для финансирования местных затрат при сооружении энергетических, промышленных и других объектов.

Кроме того, в Аргентине в последние годы многие инвестиционные проекты реализуются на концессионной основе, на которой российские компании, за исключением ведущих энергетических, пока не готовы работать. Вместе с тем, отдельные попытки выхода на такую форму сотрудничества с аргентинскими

государственными компаниями предпринимались и предпринимаются. Так, например, в декабре 2014 г. консорциум во главе с российской компанией Интер РАО-Экспорт выиграл торги на строительство в Аргентине ГЭС Чиуидо – 1. Государственная корпорация «РосАтом» ведет переговоры о сотрудничестве с аргентинской стороной в сооружении АЭС мощностью 640 МВт. Обсуждаются условия такого сотрудничества, включая возможность того, что российская компания не только поставит и смонтирует основное технологическое оборудование, но и профинансирует строительство станции, а после ввода АЭС в эксплуатацию покроет свои затраты за счет продажи электроэнергии.

Перспективы двустороннего сотрудничества в области атомной энергетики осуждались в ходе визитов президентов двух стран: В.В. Путина в Аргентину и К. Фернандес де Киршнер в Россию. Так, в июле 2014 г. в Буэнос-Айресе было подписано межправительственное соглашение о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии, а в апреле 2015 г. в Москве подписан меморандум о сотрудничестве в сооружении атомной станции на территории Аргентины.

Следует упомянуть и консорциум российских компаний в составе ОАО Силовые машины, ОАО Интер РАО - Экспорт и ОАО Технопромэкспорт, который прорабатывал возможность строительства в Аргентине ТЭС мощностью 1000 МВт, работающей на угле. При этом предполагалось, что российские компании профинансируют строительство станции, поставят и смонтируют оборудование и обеспечат ее последующую эксплуатацию. Все затраты российских компаний должны были покрываться за счет продажи электроэнергии. К аргентинскому рынку объектов электроэнергетики также проявляло интерес ОАО РусГидро, которое заинтересованно в строительстве приливной электростанции, возможно на концессионной основе.

Помимо российских компаний, работающих на рынке строительства объектов электроэнергетики, к инвестиционному сотрудничеству с аргентинскими организациями в различных его формах за последние годы проявляли интерес ОАО РЖД (строительство трансандинской железной дороги), ОАО Ростсельмаш (создание совместного предприятия по сборке зерноуборочных комбайнов с использованием как российских, так и аргентинских комплектующих) и ОАО КАМАЗ (организация совместного предприятия по сборке грузовых автомобилей, предназначенных для

перевозки сыпучих грузов). Однако в силу различных причин, в основном финансового характера, эти проекты не были реализованы.

К перспективным проектам российско-аргентинского инвестиционного сотрудничества, не относящимся к электроэнергетике, следует отнести создание в Аргентине совместного предприятия по производству бурового оборудования. В ноябре 2014 г. ООО «Уралмаш НГО Холдинг» и аргентинской государственной энергетической компанией YPF был подписан соответствующий меморандум о взаимопонимании.

Наиболее крупным проектом двустороннего инвестиционного сотрудничества может стать разработка медного месторождения San Jorge, расположенного на границе аргентинских провинций Мендоса и Сан-Хуан. В реализации этого проекта заинтересованы компании Атерра Капитал (частный инвестиционный фонд, принадлежащий А. Мордашову) и Солвей Инвестмент. Эти компании выкупили 70% акций месторождения San Jorge, принадлежащих канадской компании Кого Maining. Компании намерены вложить в проект от 200 до 250 млн. долл.

Что касается аргентинский инвестиций в российскую экономику, то на конец 2013 г. они составляли 14,8 млн. долл. или на 2,7 млн. долл. превысили вложения российских инвесторов в экономику Аргентины.

По имеющимся у автора данным, на территории России за последние годы реализован, как минимум, один совместный российско-аргентинский инвестиционный проект. В Краснодарском крае (г. Усть-Лабинск) ООО ТД Подшипник и аргентинская фирма Арсельмаш, входящая в состав Досбэй Груп (г. Кордоба), организовали совместное предприятие по сборке сеялок, работающих по методу прямого посева, с использованием как аргентинских, так и российских комплектующих.

Кроме того, российский концерн Тракторные заводы изучал возможность организации в России совместной сборки роторных зерноуборочных комбайнов из аргентинских комплектующих узлов и деталей с последующей полной локализацией их производства на российской территории.

Очевидно, что потенциал двустороннего инвестиционного сотрудничества далеко не исчерпан. Однако, развитие этого направления сотрудничества в современных условиях возможно не только при совпадении интересов субъектов внешнеэкономической деятельности обеих стран, но также при наличии политической воли к такому сотрудничеству.

Основной вывод, который можно сделать, исходя из анализа современного состояния российско-аргентинских торгово-экономических связей, сводится к следующему:

Несмотря на достигнутый в «нулевые годы» текущего столетия существенный прогресс в российско-аргентинской торговле, рост ее стоимостных объемов не сопровождался уменьшением дисбаланса и повышением степени диверсификации поставок, большая часть которых приходится на сырьевые товары или промышленную продукцию с низкой долей добавленной стоимости. Поскольку такая модель российско-аргентинского сотрудничества уже не соответствует потенциальным возможностям и долговременным интересам обеих стран, на повестке дня стоит вопрос о необходимости практической реализации договоренностей о придании двусторонним отношениям характера всеобъемлющего стратегического партнерства, не подверженного колебаниям хозяйственной конъюнктуры. Для этого необходимо перейти от простой торговли к долгосрочным совместным проектам в высокотехнологичных сферах.

3.3. Факторы, влияющие на развитие торгово-экономических отношений

В основе торгово-экономических отношений между Россией и Аргентиной лежит взаимная заинтересованность сторон в развитии сотрудничества, которая связана с конкретными условиями и особенностями их национальных рынков. В настоящей части исследования автор поставил задачу выделить наиболее существенные факторы, влияющие на развитие российско-аргентинских торгово-экономических связей, прежде всего, с точки зрения российских долгосрочных интересов.

Во-первых, Россия заинтересована в росте экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости, в первую очередь машин и оборудования, а также в диверсификации рынков сбыта. Аргентина относится к основным импортерам машинно-технической продукции в латиноамериканском регионе и, несмотря на тарифные и, главным образом, нетарифные барьеры, имеет значительные «ниши» для продвижения российских машин и оборудования, которыми не располагают рынки стран Европы и Северной Америки. Кроме того, с учетом высокого уровня протекционизма в Бразилии, а также традиционной ориентации мексиканских импортеров на закупку машин и оборудования, произведенных на предприятиях США, Аргентину можно позиционировать как наиболее перспективный рынок в Латинской

Америке для поставок российской машинно-технической и другой промышленной продукции.

Во-вторых, Россия рассматривает Аргентину как своеобразную платформу для продвижения российской машинно-технической продукции на рынки других стран Латинской Америки, в первую очередь Бразилии. Такой подход разделяет и аргентинская сторона. Так, министр иностранных дел, международной торговли и культуры Аргентины Э.Тимерманом высказал такое пожелание в ходе беседы с министром экономического развития России Э.Набиуллиной, состоявшейся в мае 2011 г.

В-третьих, Аргентина поставляет на российский рынок, главным образом, сельскохозяйственную продукцию, которая у нас не производится в силу климатических условий (например, цитрусовые) или производится в недостаточном количестве (говядина, растительные масла). При этом нельзя забывать, что сбор урожая в Аргентине происходит в феврале-марте, когда запасы собственного российского урожая уже исчерпаны.

Для аргентинских экспортеров притягательность российского рынка заключается не только в его большей емкости по отношению к товарам традиционного аргентинского экспорта, но и в относительно низких тарифных и нетарифных барьерах на товары их нетрадиционного экспорта. Поэтому аргентинское экспортное предложение для России включает в себя также и сельскохозяйственные машины (зерноуборочные комбайны, сеялки), оборудование для пищевой промышленности, автомобили, работающие на газе и др. Кроме того, Аргентина крайне заинтересована в привлечении прямых иностранных инвестиций в развитие энергетики и транспортной инфраструктуры, а также для освоения месторождений полезных ископаемых таких, как медь, золото, серебро, свинец, никель, редкоземельные металлы. При этом очевидно, что взаимная заинтересованность сторон в развитии сотрудничества связана, прежде всего, с перспективами продвижения своей продукции на рынок страны-партнера.

В этой связи из всего комплекса российско-аргентинских торгово-экономических отношений наибольший интерес для целей данного исследования представляет *анализ факторов, оказывающих влияние на российский экспорт в Аргентину промышленной продукции, включая машины и оборудование.*

Аргентинский опыт начала «нулевых» годов текущего столетия свидетельствует, что при сочетании определенных условий, носящих как объективный, так и субъективный

характер, возможно в среднесрочной перспективе (4-5 лет) удвоить экспорт промышленной продукции. Хотя опыт Аргентины, как и любой другой страны, добившейся успехов в экспорте, является в значительной степени уникальным и не может быть полностью скопирован, вместе с тем, существуют некоторые базовые условия, необходимые для экспортного рынка. В случае с Аргентиной таковыми являлись: девальвация национальной валюты в начале текущего столетия, рост цен мирового рынка на основные товары аргентинского экспорта, реальная поддержка государством национальных экспортеров, наличие сравнительно эффективно работающих структур, задачей которых является содействие малому и среднему бизнесу в продвижении промышленной продукции на внешние рынки.

Российские экономические реалии «нулевых» годов, которые скорее препятствовали, чем содействовали развитию экспорта носили, в основном, объективный характер. Высокие темпы развития экономики с конца 90-х годов по август 2008 г. обеспечивали высокий внутренний спрос на многие виды промышленной продукции, включая машины и оборудование. Норма прибыли в большинстве отраслей российской экономики в этот период значительно превышала аналогичный показатель в других странах. Динамично развивающийся до середины 2008 г. внутренний рынок обеспечивал опережающий и устойчивый спрос на машинно-техническую и другую промышленную продукцию, что делало работу внутри страны более привлекательной, по сравнению с рынками других стран, включая Аргентину.

Значительные проблемы для российских компаний, заинтересованных в экспорте продукции, создавала нехватка оборотных средств, а также дорогие и «короткие» кредитные ресурсы. Негативно отражались на российском экспорте и периоды укрепления рубля по отношению к основным мировым валютам.

Кроме того, незавершенность процесса передела собственности на корпоративном уровне вела к частой смене команды управленцев, которые стремились получить максимальную прибыль в минимальные сроки. Одним из следствий такого подхода было отсутствие у них заинтересованности к работе на средне- и долгосрочную перспективу, включая поиск новых внешних рынков сбыта.

Помимо перечисленных причин были и другие, сдерживающие развитие российского экспорта, а именно:

- низкий уровень конкурентоспособности российской машинно-технической продукции, предлагаемой для экспорта, по таким показателям как условия платежа, обеспеченность техническим обслуживанием, поставка запчастей и др.;
- незначительное для российской экономики число компаний-экспортеров, большая часть которых представляет интересы топливно-энергетического комплекса;
- недостаточное представительство в российском экспорте промышленной продукции средних и малых предприятий;
- отсутствие в России структуры на федеральном уровне, главной задачей которой было бы содействие средним и малым предприятиям в экспорте промышленной продукции;
- профессиональная неподготовленность персонала многих российских компаний к работе на внешних рынках.

К специфическим причинам, препятствующим развитию экспорта российской промышленной продукции в Аргентину и другие латиноамериканские страны, можно отнести следующие:

- отсутствие в Аргентине в первой декаде текущего столетия представительств российских компаний, за исключением ОАО Силовые машины;
- неготовность большинства российских компаний к финансированию местных затрат при сооружении объектов в Аргентине, а также к организации совместных сборочных производств с использованием как аргентинских, так и российских комплектующих;
- невозможность участия российских компаний в торгах на сооружение объектов, финансируемых по линии Межамериканского банка развития, так как Россия до сих пор не является членом этого банка;

Дополнительные трудности российским компаниям, заинтересованным в работе на аргентинском рынке, создают:

- широкое представительство в стране ТНК, а также компаний США и Западной Европы, которые глубоко интегрированы в аргентинскую экономику;
- активное проникновение в аргентинскую экономику китайского капитала, продвигающего на этот рынок промышленную продукцию, которая во многих случаях может составить конкуренцию российским товарам;
- значительная географическая удаленность России и Аргентины (время морской транспортировки составляет 30-35 дней);

- недостаточная информированность российских и аргентинских участников внешнеэкономической деятельности об экспортных возможностях и импортных потребностях, существующих на рынках обеих стран.

Важной составляющей аргентинской внешнеторговой политики является протекционизм, широко использующий нетарифные методы импортного регулирования. Применяемые аргентинцами формы и методы защиты внутреннего рынка от иностранных конкурентов, хотя, в большинстве случаев, и находятся в правовом поле ВТО, но располагаются, как правило, на его границах, а зачастую выходят за них. Показательным в этом отношении является *такая форма сдерживания импорта, как неавтоматическое лицензирование*, которое Министерство производства Аргентины ввело сначала для 50 наименований товаров, включая сельскохозяйственные машины, металлургическую продукцию, бытовую технику, продукцию обувной и текстильной промышленности. Согласно принятой в апреле 2009 г. министерской резолюции, по каждому товару из указанного списка должен производиться анализ производственных возможностей местной промышленности и потребностей внутреннего рынка и, в зависимости от его результатов, выдаваться (или не выдаваться) разрешение на ввоз товара в страну.

Парадокс заключается в том, что в конце 90-х годов именно Аргентина была той страной, которая добивалась в рамках Меркосур отмены неавтоматического лицензирования импорта, введенного Бразилией⁸². Не менее любопытна реакция на введение этого импортного режима такой влиятельной в стране организации, как Промышленный союз Аргентины, заявляющего, что «подобный курс правительства является недопустимым и вредоносным для аргентинской промышленности».

Если первоначально этот список включал несколько десятков наименований, то уже в марте 2011 г. в соответствии с резолюцией Министерства №45 он был расширен до 600 позиций, включая такие, как автомобили класса «люкс», запасные части для автомобилей, мотоциклы, велосипеды, текстиль, бумага, электроприборы и продукция из металла (станки, машины, оборудование). В связи со значительным расширением списка товаров, подпадающих под неавтоматическое регулирование, свою серьезную озабоченность высказали ведущие торговые партнеры Аргентины такие, как Бразилия, страны-члены Европейского Союза, КНР и другие. Основная их претензия сводилась к

⁸² La Nación.– 08.08.2008

тому, что срок рассмотрения вопроса о выдаче или отказе в выдаче импортной лицензии может длиться неопределенно долго, что противоречит установленным ВТО нормам (не более 30-60 дней, в зависимости от вида продукции).

В ноябре 2012 г. в ходе проведения десятого заседания Межправительственной российско-аргентинской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству российская сторона также выразила обеспокоенность «в связи с применением Аргентиной системы неавтоматического лицензирования импорта». В ответ на это аргентинская сторона заявила, что «данные меры, о которых была к своевременно проинформирована ВТО, не оказывают воздействия на двустороннюю торговлю».

Однако, практика российско-аргентинской торговли свидетельствует об обратном: введение неавтоматического лицензирования импорта в той форме, которая реализуется аргентинцами, ведет существующему ограничению возможностей для экспорта в Аргентину российской машинно-технической продукции. Первой из российских компаний с этой проблемой столкнулось ОАО Уралтрансмаш, которое в 2012 г. подписало три контракта на поставку в Аргентину 62 единиц нефтепромыслового оборудования (приводы штанговых насосов) на общую сумму более 3 млн. долл. Покупателями российского оборудования были аргентинская фирма Petrochimika Komodoro Rivadavia (42 единицы) и аргентинский филиал бразильской компании Petrobras (20 единиц), который планировал закупить ещё 50-60 единиц оборудования. Кроме того, заинтересованность в приобретении нефтедобывающего оборудования проявили и другие компании, работающие в Аргентине (YPF, Apache, Pan America Energy и Entrelomas). Однако после расширения списка продукции, подпадающей под неавтоматическое лицензирование, дальнейшие перспективы поставок из России в Аргентину нефтепромыслового оборудования были практически сведены к нулю, так как аргентинские власти сознательно затягивали рассмотрение вопроса о выдаче импортной лицензии. (В январе 2013 г. под давлением со стороны стран-членов ВТО неавтоматическое лицензирование импорта в Аргентине было отменено.)

Помимо неавтоматического лицензирования импорта в Аргентине широко применяются и другие меры, направленные на сокращение импорта промышленной продукции. Так, в начале ноября 2008 г. Министерство производства Аргентины выпустило резолюцию № 588/2008 *«Об импортном сертификате на продукцию*

металлургии», которая вступила в силу уже в декабре того же года. В соответствии с этой резолюцией для ввоза в страну металлургической продукции, к которой согласно «Общей товарной номенклатуре Меркосур», относятся транспортные механизмы, металлорежущие станки, прессы и многие другие виды машин и оборудования, необходимо получение импортного сертификата.

Еще одной протекционистской мерой, введенной аргентинской стороной в апреле 2011 г., стал закон №25.551 («*Покупай национальное*»), согласно которому импортируемое оборудование должно быть не менее чем на 5% дешевле аналогичного оборудования аргентинского производства. Из российских компаний эта норма может затронуть, в первую очередь, интересы производителей энергетического оборудования (Силовые машины, РусГидро, Росатом и др.), грузовых автомобилей (КАМАЗ, ВАЗ, ГАЗ) и зерноуборочных комбайнов (Ростсельмаш).

С 1 февраля 2012 г. аргентинская сторона ввела требование о том, что любой товар может быть ввезен в страну только после предварительного обращения импортера в Федеральное управление по государственным доходам (АФИП) и получение необходимого разрешения.

В марте того же года АФИП приняло очередные нормативные акты, ужесточающие контроль за импортом товаров. В частности, в портах и на наземных контрольных пунктах Аргентины введены дополнительные должности технических сотрудников АФИП. Этим специалистам вменено в обязанности брать образцы каждого товара, ввозимого в страну (на предмет соответствия задекларированных грузов реально находящимся в контейнерах), и делать 10 снимков содержимого контейнера, которые будут являться обязательной частью пакета документов, необходимого для таможенного оформления груза.

В марте 2012 г. правительство Аргентины объявило крупным импортерам, что им необходимо представить детализированную программу, которая компенсировала бы импорт экспортными поставками. Согласно компенсационной формуле, *для того, чтобы получить возможность беспрепятственно импортировать, например, автомобили, необходимо осуществить экспортные поставки любой продукции на аналогичную сумму.* Очевидно, что все эти меры носят протекционистский характер и негативно отразятся, в том числе на поставках в Аргентину российских товаров.

Использование аргентинскими властями всевозможных бюрократических уловок, которые, как правило, формально не противоречат нормам ВТО, но позволяют существенно усложнить и удлинить процесс получения разрешения на ввоз в страну машинно-технической продукции, практикуется в Аргентине в отношении средств транспорта в течение последних двух десятилетий. Так, в ноябре 1994 г. был принят закон №24.449, в соответствии с которым любое транспортное средство, произведенное в стране или импортированное, должно пройти омологацию, т.е. проверку на активную и пассивную безопасность и соответствие техническим нормам, в т. ч. по уровню шума и содержания вредных веществ в выхлопных газах. Кроме того, в ноябре 1999 г. Министерство транспорта выпустило резолюцию №838, которая предписывала генеральной дирекции таможенной службы не выдавать разрешение на ввоз в страну собранного или полусобранного автомобиля без наличия у него Лицензии конфигурации модели. Помимо этого, необходимо внести автомобиль в Реестр транспортных средств на основании представленной технической документации, переведенной на испанский язык и заверенной в аргентинском консульстве, а также зарегистрировать фирму, которая будет заниматься выполнением таможенных процедур. Этот бюрократический марафон, как показывает практика, может занимать от нескольких месяцев до нескольких лет, требует существенных финансовых затрат и позволяет аргентинским властям держать под жестким контролем ввоз в страну средств транспорта.

Наглядным примером того, как на практике применение нетарифных мер импортного регулирования может закрыть для иностранных поставщиков аргентинский рынок может служить опыт Павловского завода. В 2000 г. завод подписал соглашение о сотрудничестве в продвижении на рынок Аргентины автобусов ПАЗ с аргентинской фирмой Automotores Palmar S.A. В течение двух лет фирма занималась вопросами омологации, лицензии модельного ряда и получением других разрешений и сертификатов. Затем собранные документы были представлены в Национальную комиссию Аргентины по транспорту для получения разрешения на право перевозки пассажиров автобусами ПАЗ. Комиссия рассматривала эти документы в течение трех лет. Только после неоднократных обращений был получен ответ, что пакет предоставленных документов является неполным. Затягивание процесса омологации

аргентинцами вынудили ОАО Павловский автобусный завод принять решение о создании совместного предприятия по сборке автобусов не в Аргентине, а в Уругвае.

При этом забота аргентинских властей о национальных производителях автотранспортных средств не ограничивается только применением мер нетарифного регулирования. Импортная таможенная пошлина также является серьезным барьером для выхода на автомобильный рынок Аргентины. Так, с 2006 г. ввозная пошлина на готовую автомобильную продукцию, произведенную вне блока Меркосур, для легковых и грузовых автомобилей составляет 35%, деталей – 14%, комплектующих изделий – 16% и сборочных комплексов – 18% от цены СИФ. Кроме таможенных пошлин импорт облагается налогом на добавленную стоимость (21%), а также другими налогами и сборами (статистический сбор, консульский сбор, налог на фрахт, налог в фонд развития экспорта), составляющими в целом около 4% стоимости товара.

Существенным препятствием на пути продвижения на аргентинский рынок российской гражданской авиационной техники является требование местных властей об обязательном наличии сертификата летной годности США (ФАР-29, ФАР-30) или стран Западной Европы.

Кроме того, серьезной проблемой для российских компаний, работающих в области высоких технологий, может стать практическое отсутствие в Аргентине законодательной базы по охране прав интеллектуальной собственности.

Жесткий прагматизм аргентинской стороны проявлялся и в рамках двусторонних торгово-экономических отношений. *Так, декларируя стремление к развитию такого сотрудничества с Россией аргентинская сторона в то же время под всякими надуманными предлогами в течение длительного времени уклонялась от признания рыночного статуса российской экономики.* Шла увязка с присоединением России к ВТО, с необходимостью выработки Аргентиной собственных критериев для определения «рыночности» страны, зондировалась возможность получения льгот для аргентинского экспорта в обмен на рыночный статус и т.д. Переговорный процесс по, казалось бы, очевидному и простому вопросу растянулся почти на десять лет и завершился только тогда, когда Россия перешла в заключительную фазу процесса присоединения к ВТО. В мае 2011 г. Аргентина одной из последних на континенте признала рыночный статус российской экономики.

Непризнание Аргентиной в течение длительного времени рыночного статуса российской экономики позволяло ей, *используя механизм антидемпинговых расследований* создавать барьеры для ввоза в страну некоторых видов российской промышленной продукции. До сентября 2006 г. в Аргентине при проведении антидемпинговых расследований в отношении предприятий из стран с нерыночной экономикой применялась статья 66 Декрета №1326/98, основное содержание которой заключалось в презумпции невозможности определения нормальной цены товара на внутреннем рынке такой страны и необходимости использования в таких случаях данных «суррогатной» страны. При этом «суррогатная» страна, как правило, выбиралась из числа тех, которые имели максимально высокие издержки производства.

В сентябре 2006 г. Декретом №1219/2006 статья 66 Декрета №1326/98 была отменена и введена новая процедура определения цены товаров, импортированных из стран с нерыночной или переходной к рыночной экономикой, при проведении антидемпинговых расследований. В таких случаях предприятия-производители продукции, являющейся предметом антидемпингового расследования, должны доказать уполномоченным аргентинским организациям (Субсекретариат по торговой политике и Комиссия по внешней торговле), что они работают в рыночных условиях. В частности, требовалось доказать, что на предприятии решения по ценам на продукцию, затратам, объемам производства и инвестиций принимаются в условиях рынка без вмешательства государства и отражают существующее соотношение между спросом и предложением; что финансово-хозяйственная деятельность предприятия проверяется независимыми аудиторами согласно международным нормам бухгалтерского учета; что себестоимость продукции не унаследована от предыдущей экономической системы, которая не подчинялась законам рынка и т.д. При этом подчеркивалось, что перечень доказательств работы предприятия в рыночных условиях не является исчерпывающим, и поэтому аргентинская сторона может затребовать любые другие доказательства, которые она сочтет необходимыми.

Первое антидемпинговое расследование в отношении импорта из России горячекатаного листового проката (ОАО Северсталь) было проведено в 1999 г. и закончилось установлением минимальной цены ФОБ, равной 360 долл. за 1 тонну сроком на 5 лет (позиции таможенной номенклатуры: от 7208.10 до 7208.90). Процедура пересмотра этой меры продолжалась в течение двух лет, вплоть до июня 2006 г., когда

она была продлена еще на 5 лет (т.е. до июня 2011 г.), но уже в форме адвалорной пошлины в размере 122,5% от цены ФОБ.

Второе антидемпинговое расследование в отношении импорта холоднокатаного листового проката, произведенного в России (ОАО Северсталь) закончилось в феврале 2001 г. установлением минимальной цены ФОБ равной 521 долл. за 1 тонну сроком на 5 лет (позиции таможенной номенклатуры: от 7209.15 до 7209.90).

В заключительном акте десятого заседания межправительственной Российско-Аргентинской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (ноябрь 2012 г.) отмечено, что «в настоящее время ни одна из стран не применяет защитных мер в отношении товаров друг друга и не проводит соответствующих расследований».

Российские компании, заинтересованные в экспорте своей продукции в Аргентину, должны быть готовыми к жесткой конкуренции со стороны западных компаний и ТНК, которые давно поделили сферы влияния на этом рынке и установили тесные деловые (и не только деловые) отношения с представителями аргентинских министерств и ведомств, политических партий, провинциальных администраций, отраслевых палат, союзов и т.д. Нельзя также не учитывать и коррупционную составляющую ведения бизнеса в Аргентине.

Следует принять во внимание и такие, казалось бы, далекие от коммерции моменты, как политическая принадлежность региональных властей, характер взаимоотношений между федеральным центром и губернатором, а также между губернатором и главой провинциальной столицы. Достаточно показательным в этом отношении представляется история переговоров ОАО Транс-Альфа (г. Вологда) с муниципальной транспортной компанией г. Кордоба (ТАМСЕ) о поставке российских троллейбусов. Несмотря на то, что в мае 2007 г. контракт на поставку для г. Кордоба 20-ти троллейбусов был подписан, сделка сорвалась, так как компания ТАМСЕ не смогла открыть вовремя аккредитив в пользу российской компании. Причина крылась во взаимоотношениях губернатора провинции с главой городского правительства, который претендовал на пост провинциального лидера на предстоявших выборах. При этом губернатор пользовался поддержкой федеральной власти, которая заблокировала перевод средств, специально предусмотренных для обновления городского транспорта г. Кордоба, из государственного Банка аргентинской нации. В результате этой

комбинации вместо российских троллейбусов, которые в течение многолетней эксплуатации в г. Кордоба зарекомендовали себя с самой положительной стороны, были приобретены автобусы, уступавшие троллейбусам по всем технико-экономическим показателям, но имевшие одно существенное преимущество – их сборкой в Аргентине занималась фирма, к которой были крайне лояльны федеральные и региональные власти. К сожалению, это далеко не единичный пример того, как в Аргентине соображения, клановой, партийной или внутривластной конъюнктуры берут верх над экономической целесообразностью.

В целом, из всего комплекса рассмотренных факторов наиболее серьезную проблему для продвижения российского экспорта в Аргентину представляют узость и недостаточная конкурентоспособность экспортного предложения промышленной продукции, отсутствие государственной поддержки экспортерам этой продукции, включая машины и оборудования, а также усиливающаяся протекционистская политика аргентинских властей, широко использующих нетарифные барьеры.

3.4. Перспективы российско-аргентинского сотрудничества

За последние годы во взаимоотношениях России и Аргентины наметился существенный прогресс, который, в первую очередь, был связан с успешной президентской дипломатией. В июле 2014 г. президент Российской Федерации В.В. Путин в ходе поездки в Латинскую Америку посетил Аргентину и провел переговоры с президентом Аргентинской Республики К. Фернандес де Киршнер. В преддверии визита В.В. Путин дал большое интервью латиноамериканскому агентству «Пренса Латина» и российскому агентству ИТАР–ТАСС, в котором охарактеризовал Аргентину как одного из ведущих торгово–экономических партнеров России в латиноамериканском регионе. При этом он подчеркнул, что особое внимание российская сторона намерена уделить наращиванию технологического и инвестиционного сотрудничества, в частности в энергетическом секторе, в сфере мирного атома, в машиностроении.⁸³

В апреле 2015 г. состоялся официальный визит в Россию Президента Аргентины К. Фернандес, по итогам которого лидеры двух стран, основываясь на достигнутом уровне интенсивности двусторонних связей, решили *установить отношения всеобъемлющего*

⁸³ Интервью Президента Российской Федерации В.В. Путина агентству «Пренса Латина» и российскому агентству ИТАР–ТАСС от 11 июля 2014 г. [Электронный ресурс] / <http://news.kremlin.ru/46190/print>

стратегического партнерства между Россией и Аргентиной. Они также подтвердили взаимный настрой на наращивание объема двухсторонней торговли, в том числе посредством увеличения удельного веса товаров с высокой долей добавленной стоимости, а также на практическую реализацию крупных совместных инвестиционных и инфраструктурных проектов.⁸⁴ Был подписан ряд документов, направленных на дальнейшее развитие двухстороннего торгово-экономического сотрудничества, среди которых можно выделить следующие:

- План действий по развитию всеобъемлющего стратегического партнерства между Российской Федерацией и Аргентинской Республикой;
- Протокол о намерениях о реализации многоцелевого проекта Чиуидо – 1 в Аргентине;
- Меморандум о сотрудничестве между ОАО Газпром и Национальной государственной нефтегазовой корпорацией YPF;
- Российско-аргентинская программа сотрудничества в области сельского хозяйства, рыболовства и аквакультуры на 2015 – 2016 гг.

Кроме того, подписано предварительное соглашение о развитии проекта по сооружению атомной электростанции на территории Аргентинской Республики, которое имеет свою предысторию. В апреле 2010 г. между российской госкорпорацией Росатом и аргентинским Министерством федерального планирования, государственных инвестиций и услуг после длительных переговоров были согласованы направления двустороннего взаимодействия в области мирного использования атомной энергии. 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 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. В тоже время подписание межправительственного соглашения о строительстве атомной

⁸⁴Интервью Президента Аргентинской Республики Кристины Фернандес де Киршнер каналу «Russia Today» / М.: Латинская Америка. – 2015. – №6

станции дает возможность аргентинской стороне, в рамках действующего законодательства, подписать с Росатомом прямой контракт без проведения торгов.

В области *традиционной энергетики* следует отметить выигрыш тендера в декабре 2014 г. на строительство ГЭС Чиудио – 1 (637 МВт) консорциумом российских компаний во главе с Интер РАО-Экспорт. В июле 2016 г. Внешэкономбанк России подписал соглашение с Министерством финансов Аргентины о финансировании сооружения этой гидроэлектростанции на сумму 1896 млн. долл., что составляет 85% от суммы всех затрат на строительство. Сохраняются перспективы участия ОАО Силовые машины в строительстве ГЭС Лос Бланкос - 1 (324МВт) и Лос Бланкос - 2 (162 МВт), а также в модернизации ГЭС Сальто Гранде (1932МВт). К перспективным проектам российско-аргентинского сотрудничества в области гидроэнергетики следует отнести сооружение ГЭС Нестор Киршнер (1140 МВт) и ГЭС Губернатор Хорхе Сеперник (600 МВт).

Существуют возможности для двустороннего сотрудничества *в области добычи нефти и газа*. Так, ОАО Газпром участвует в подготовке генеральной схемы развития аргентинской газовой отрасли, рассматривает возможность совместного освоения углеводородных месторождений Аргентины, заинтересовано в поставке сжиженного природного газа (СПГ) на аргентинские терминалы, а также в модернизации аргентинской газовой инфраструктуры. Аргентинская сторона, в свою очередь, хотела бы привлечь 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).⁸⁵

Ведутся переговоры между ОАО Роснефть и аргентинской нефтяной компанией YPF о создании совместного предприятия в области разведки и разработки месторождений углеводородов.

Российская компания Уралмаш планирует создать совместное с аргентинскими партнерами предприятие по производству в Аргентине нефтяного оборудования.⁸⁶

Перспективы российского участия *в модернизации и строительстве объектов аргентинской железнодорожной инфраструктуры* были связаны с реализацией достигнутых в апреле 2011 г. договоренностей между ОАО РЖД и Госсекретариатом по

⁸⁵Материалы одиннадцатого заседания Межправительственной российско–аргентинской комиссии по торгово–экономическому и научно–техническому сотрудничеству, ноябрь 2014

⁸⁶Там же

транспорту Аргентины о сотрудничестве в области железнодорожного транспорта, предусматривавших комплексную реконструкцию участка Ретиро (Буэнос-Айрес) - Пилар (56км) железнодорожной линии Сан-Мартин, а также поставку дизельных поездов и рельсов. Однако, связи с тем, что аргентинская сторона выдвигала в качестве одного из условий такого сотрудничества предоставление льготного кредитования, покрывающего не менее 85% стоимости контрактов, российская компания, проработав с Минфином России возможность предоставления госкредита, а также с рядом банков – коммерческих кредитов на льготных условиях, была вынуждена отказаться от дальнейших переговоров по этому проекту.

ОАО РЖД также проявляет интерес к сотрудничеству с аргентинско-чилийской Корпорацией Америка в строительстве Трансандинской железнодорожной магистрали, которая соединит Буэнос-Айрес с чилийским портом Вальпараисо. Однако, российская компания готова рассматривать возможность участия в этом проекте при условии полного финансирования с аргентинской стороны.

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.

Во второй половине «нулевых годов» ГК Роскосмос обсуждало с Национальной комиссией по космической деятельности Аргентины направления возможного сотрудничества *в области исследования и использования космического пространства в мирных целях*, включая совместное проектирование аппаратов дистанционного зондирования Земли, вывод аргентинских спутников на околоземную орбиту при помощи российских ракетносителей, размещение в Аргентине станции мониторинга и коррекции системы ГЛОНАСС и другие. В апреле 2010 г. достигнута договоренность 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. Начались переговоры о подписании нового Соглашения между Правительством Российской Федерации и правительством Аргентинской Республики о сотрудничестве в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях, а также межведомственного соглашения по установке наземной станции ГЛОНАСС в Аргентине.

Аргентина – это перспективный и достаточно емкий рынок для сбыта российских автомобилей. 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*. 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 инвестиций.

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, по сравнению с ценами на автомобили подобного класса, присутствующими на рынке), предоставлении льготных кредитов (низкая процентная ставка, на срок - не менее 5 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 Raupy и Maisko, однако этот проект реализован не был 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 Меркосур. 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 Меркосур, включая Бразилию, рынок, который практически закрыт высокими нетарифными и тарифными барьерами для прямых поставок российских машин и оборудования.

К перспективным отраслям российско-аргентинского сотрудничества можно также отнести следующие:

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, включая российский, рынка. Вторая схема потребует 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.

Предпринятые попытки установления *сотрудничества между российскими субъектами Федерации и аргентинскими провинциями*, в том числе на основе взаимоувязанных экспортно-импортных операций, позволяют сформулировать некоторые необходимые для этого условия:

Во-первых. 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.

Во-вторых. С аргентинской стороны закупка российской машинно-технической продукции, как правило, осуществляется за счет средств бюджета провинции. В качестве примера можно привести 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 подключаются как российские, так и аргентинские посреднические структуры, участие которых отражается на цене импортируемых товаров. При этом поиск российских импортеров, как правило, выходил за пределы территории субъекта Российской Федерации, заинтересованного в экспорте продукции в аргентинскую провинцию в рамках подписанных соглашений.

В-третьих. 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.

Многочисленные переговоры и беседы автора с руководителями многих аргентинских провинций, а также представителями провинциальных деловых кругов позволяют определить наиболее перспективные формы и направления торгово-экономического сотрудничества с аргентинскими провинциями, а именно: совместную сборку автомобилей (Буэнос-Айрес, Кордоба, Ла Пампа, Ла Риоха, Огненная Земля), сборку зерноуборочных комбайнов (Кордоба), мясопереработку (Буэнос-Айрес, Санта Фе, Коррьентес, Ла Пампа), поставку троллейбусов (Кордоба, Росарио, Мендоса), разведение крупного рогатого скота Санта Фе, Коррьентес), поставку дорожно-строительной техники (Мендоса, Сан Хуан, Жужуй), разведку и добычу редкоземельных, цветных и драгоценных металлов (Сан-Хуан, Сальта), разведку и добычу нефти и газа (Неукен, Огненная Земля, Санта Крус).

Все перечисленные перспективные направления экономического сотрудничества предполагают, что в случае создания в Аргентине совместного предприятия российский субъект Федерации возьмет на себя решение вопросов, связанных с обеспечением финансирования проектов.

В *сфере инноваций* к перспективным направлениям двустороннего сотрудничества можно отнести такие, как:

- 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.

Серьезная инновационная составляющая имеется в Программе сотрудничества по сельскому хозяйству и рыболовству на 2015–2016 гг. Документ предусматривает обмен

опытом по развитию биотехнологии и биотоплива, а также по культивированию почвы, виноделию, переработке рыбы.⁸⁷

Также к перспективным направлениям российско-аргентинского сотрудничества относится *создание 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.

Необходимо подчеркнуть, что 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 российскому периоду.

В основе многих проблем, с которыми сталкивается внешнеэкономический комплекс России, лежит отношение российской исполнительной власти к внешней торговле как к вторичной отрасли народного хозяйства, а также односторонне-фискальный подход к внешнеэкономической деятельности, а также отсутствие поэтапно проработанной стратегии развития отрасли, где 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.

⁸⁷ Материалы одиннадцатого заседания Межправительственной российско-аргентинской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, ноябрь 2014

В начале «нулевых» годов Институт Латинской Америки РАН на основе комплексного изучения этого вопроса 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».⁸⁸

В качестве примера, со ссылкой на опыт западноевропейских стран-внерегionalных членов Межамериканского банка развития утверждалось, что «вхождение в МАБР даст серьезный мультипликативный эффект, включая:

- дополнительный импульс к освоению современной практике 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;

⁸⁸Целесообразность вступления России в Межамериканский банк развития (Результаты исследования, проведенного экспертной группой ИЛА РАН). – М.: ИЛА РАН, 2002. – 243 с.

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

Однако, несмотря на очевидную полезность для российских экспортеров и относительно небольшой размер затрат, связанных с членством России в Межамериканском банке (до 60 млн. долл.), эти предложения были отвергнуты Минфином России (в силу приоритета фискального подхода к решению подобных вопросов) и не нашли 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 с Аргентиной *следует принимать во внимание процессы глобализации и экономической интеграции*, в которые вовлечены латиноамериканские страны. В этой связи, нельзя исключать создание в перспективе Межамериканской зоны свободной торговли (МАЗСТ), и зоны свободной торговли между Меркосур и ЕС, несмотря на то, что соответствующие переговоры, в силу значительных различий в подходах сторон, идут крайне трудно, а в первом случае (МАЗСТ) – фактически приостановлены. Помимо этого, следует принимать во внимание, что между Меркосур и Индией уже подписано соглашение о преференциальной торговле и ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли. Не осталась в стороне от этого процесс и КНР, которая также обсуждает с Меркосур возможности либерализации взаимной торговли. Прорабатывается вопрос о начале подобных переговоров в формате Меркосур – Ю. Корея, а также Меркосур – Япония. Таким образом, в случае успешного завершения перечисленных переговорных процессов дополнительные преимущества в торговле со странами-членами Меркосур, включая Аргентину, получают компании США, Канады, стран-членов ЕС, Китая, Индии, Ю. Кореи, большинство из которых являются прямыми конкурентами российских экспортеров промышленной продукции, включая машины и оборудование, на этом рынке.

Некоторые шаги в направлении *развития торговли со странами-членами Меркосур* делаются и российской стороной. Так, во второй половине «нулевых» годов в рамках ежегодных политических консультаций представители МИДа России и государств-членов Меркосур обсуждали возможности подготовки и подписания рамочного

соглашения о сотрудничестве. Однако после образования Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС) изменились формат и предмет переговоров: обсуждается возможность подписания Соглашения об экономическом сотрудничестве между государствами-членами ЕАЭС и Меркосур. Предполагается, что Соглашение будет носить рамочный характер, способствуя развитию торгово-экономического сотрудничества путем обмена информацией, проведения совместных исследований, обмена визитами между предпринимателями, проведения семинаров, конференций, выставок, ярмарок и деловых встреч. Поэтому, с точки зрения российских торгово-экономических интересов подписание подобного соглашения не добавит ничего нового к уже существующим двусторонним договоренностям России со странами-членами Меркосур, включая Аргентину. Вместе 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 Меркосур 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 ЕАЭС и Меркосур. 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 ЕАЭС и Меркосура 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 Меркосур.

В качестве одной из перспективных форм работы российских компаний на аргентинском рынке 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».

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 сделать это не удастся без серьезного изменения подходов к вопросам государственной поддержки промышленного экспорта. 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 структуры, основные задачи которой 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.

В ходе одиннадцатого заседания Межправительственной Российско–Аргентинской комиссии по торгово–экономическому и научно–техническому сотрудничеству, состоявшегося в ноябре 2014 г., российская сторона выразила заинтересованность в изучении опыта Аргентины по оказанию информационной и консультативной поддержке малым и средним предприятиям, в том числе по линии фонда ЭкспортАр.⁸⁹

Кроме того, по мнению автора, следует изучить возможности сотрудничества с Агентством по поддержке экспорта и привлечению инвестиций (преемником фонда ЭкспортАр) в продвижении совместной российско–аргентинской продукции на рынки других стран Латинской Америки, в частности Бразилии.

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. Также необходима качественная подготовка технико-коммерческих предложений на основе предварительной проработки потенциального рынка сбыта продукции, его технических и коммерческих требований, изучения продукции фирм-конкурентов, работающих в данном сегменте рынка. Эти предложения должны, в том числе содержать описание конкурентных преимуществ, предлагаемой к экспорту продукции, по сравнению с имеющимися зарубежными аналогами.

⁸⁹ Материалы одиннадцатого заседания Межправительственной российско–аргентинской комиссии по торгово–экономическому и научно–техническому сотрудничеству, ноябрь 2014

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. В качестве одной из наиболее перспективных форм российско-аргентинского взаимодействия следует рассматривать «учреждение совместных предприятий (с крупными производственными активами)».

Аргентинская сторона заинтересована в расширении поставок на российский рынок сельскохозяйственной продукции и промышленной продукции сельскохозяйственного происхождения, включая молоко и молочную продукцию, колбасные изделия, мед, пищевой желатин, рыбную продукцию, мясо птицы, говядину, мясо мелкого рогатого скота, свинину и свиные субпродукты, груши, яблоки, виноград и виноградное сусло, винодельческую продукцию, цитрусовые, сухофрукты, бобовые, пшеничную муку, макаронные изделия.

В качестве ключевых для совместного промышленного и инвестиционного взаимодействия аргентинская сторона рассматривает такие отрасли, как производство оборудования для нефтегазового сектора, сельскохозяйственное машиностроение,

производство медикаментов и медицинского оборудования, а также комплектующих и запасных частей.

В ноябре 2015г. в Аргентине прошли президентские выборы, победу в которых одержал мэр г. Буэнос-Айреса Маурисио Макри придерживающийся иных, нежели его предшественники – Нестор и Кристина Киршнер, политических и экономических взглядов. В этой связи не могли не возникнуть некоторые опасения относительно преемственности курса нового аргентинского руководства по отношению к сотрудничеству с Россией. Эти опасения были в значительной степени развеяны в середине декабря 2015г., когда в ходе телефонного разговора президенты двух стран, в частности, подчеркнули взаимное стремление продолжать расширять и дифференцировать двустороннюю торговлю, осуществлять взаимодействие в сфере энергетики.

В развитие этих договоренностей в апреле 2016г. в Москве прошли переговоры министров иностранных дел двух стран. В совместном заявлении по итогам переговоров они подчеркнули важность реализации Плана действий по развитию всеобъемлющего стратегического партнерства. Подтвердили стремление к увеличению объемов взаимной торговли, повышению в ней доли продукции с высокой добавленной стоимостью, а также к реализации совместных инвестиционных проектов в области энергетики. Эти намерения нашли свое подтверждение во время встречи лидеров двух стран в сентябре 2016г. на полях G-20.

Пока рано судить изменится ли внешнеполитический курс Аргентины, насколько значительным в нем будет североамериканский вектор и как отразятся (и отразятся ли вообще) эти возможные изменения на отношениях с Россией. Можно предположить, что вне зависимости от того, какие внешнеполитические предпочтения имеются у нового президента Аргентины, его внешняя политика будет, прежде всего, *проаргентинской*.

Исходя из этой предпосылки вряд ли стоит ожидать каких-либо значительных изменений в подходах нового аргентинского руководства к торгово-экономическому сотрудничеству с Россией, которое носит взаимовыгодный характер. Очевидно, что для Аргентины главным притягательным фактором во взаимоотношениях с нашей страной остается емкий российский рынок, а также заинтересованность в привлечении российских инвестиций.

Однако нельзя исключить того, что Аргентина будет в большей степени, чем ранее учитывать интересы североамериканского капитала, одновременно «притормаживая» взаимодействия с российскими компаниями по наиболее чувствительным направлениям.

Вместе с тем, практика российско-аргентинских отношений показывает, что только одни усилия политических лидеров не в состоянии обеспечить качественный рывок в развитии торгово-экономических связей. В этих условиях назрела насущная необходимость разработки долгосрочной Стратегии развития экономических связей России со странами Латинской Америки, в первую очередь, с основными торгово-экономическими партнерами в этом региона – Аргентиной и Бразилией.

Исходя из современного состояния российского внешнеэкономического комплекса и его экспортного потенциала можно говорить о том, что в краткосрочной перспективе структура российско-аргентинской торговли не претерпит существенных изменений. По-прежнему, основными товарами российского экспорта в Аргентину будут удобрения и нефтепродукты, а импорта – промышленная продукция сельскохозяйственного происхождения. Дальнейшее развитие двустороннего торгово-экономического сотрудничества, построение отношений всеобъемлющего 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.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие основные выводы:

1. В начале текущего столетия Аргентину потряс глубокий структурный кризис, в результате которого в 2002 г. ВВП страны сократился на 10,9%. Причины кризиса крылись, прежде всего, в проводимой в 90-е годы правительством К.Менема экономической политике, основанной на догматах рыночной экономики и слепой вере в постулаты монетаризма. Своего рода миной замедленного действия стал установленный в январе 1992 г. паритет (1:1) аргентинского песо и американского доллара.
2. Пришедший к власти в мае 2003 г. Президент Н.Киршнер резко изменил парадигму развития страны, взяв курс на усиление роли государства в экономике, обеспечение более справедливого распределения доходов и рост внутреннего рынка как необходимого условия для преодоления кризиса. В стране начался экономический подъем, который сдерживался нехваткой инвестиций. Однако, возможности страны по привлечению займов и кредитов практически были сведены к нулю в связи с тем, что в декабре 2001 г. Аргентина объявила мораторий на выплаты по суверенному долгу.
3. В этих условиях главную роль в преодолении кризиса и переходе к стадии экономического роста сыграла внешняя торговля. Была разработана новая внешнеэкономическая стратегия, в основе которой лежала экспортная модель развития, основанная на естественных преимуществах национальной экономики и направленная на повышение уровня конкурентоспособности и диверсификацию экспортного предложения, поддержку малых и средних предприятий-экспортеров промышленной продукции. В качестве главных целей были определены следующие: развитие национальной промышленности, наполнение доходной части бюджета и регулирование внутренних цен.

При ее разработке аргентинцы исходили из предпосылки, что такая модель может быть реализована только при условии, если государство играет в этом процессе основную роль, которая сводится к решению двух главных задач:

а) расширение возможностей для роста экспорта товаров на мировые рынки и устранение барьеров, препятствующих этому процессу; б) разработка инструментария поддержки экспорта как в производственном и конкурентном плане, так и в области маркетинга, логистики и обучения персонала.

Они также полагали, что успешная реализация экспортной модели возможна лишь при условии эффективного взаимодействия между законодательной и исполнительной властью, с одной стороны, а также предпринимательскими и академическими кругами – с другой.

4. В начале 2004 г. были разработаны Основные направления внешнеторговой политики Аргентины, в которых были поставлены следующие задачи:

а) удвоить за четыре года стоимостной объем экспорта; б) увеличить в экспорте долю товаров с высоким уровнем добавленной стоимости; в) уменьшить в экспорте долю стран-членов Меркосур; г) расширить число компаний-экспортеров.

Рост цен мирового рынка на традиционные товары аргентинского экспорта, значительная (более чем в 3 раза) девальвация национальной валюты, новая внешнеэкономическая стратегия и наличие сравнительно эффективной экспортной инфраструктуры позволили Аргентине сводить торговый баланс с положительным сальдо, которое послужило основой профицита платежного баланса и обеспечило приток прямых инвестиций в экономику страны. Вместе с тем, одновременно с реализацией экспортной модели развития в Аргентине прослеживались тенденции к усилению протекционистских, прежде всего нетарифных, мер сдерживания импорта.

5. Одним из основных направлений внешнеэкономической стратегии стала работа по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику страны. С этой целью было создано национальное агентство «ProsperAr», расширилась практика выделения специальных территорий, на которые не распространяются нормы таможенного кодекса (свободные зоны, специальные таможенные территории, индустриальные парки), вводились отраслевые льготные режимы налогообложения (горнодобывающая промышленность, энергетика, лесное хозяйство, разработка программного обеспечения и др.).

6. Достигнутый в «нулевые» годы текущего столетия существенный рост стоимостных объемов российско-аргентинской торговли (2008 г. – 2,0 млрд. долл.), не сопровождался улучшением ее структуры. Большая часть взаимных поставок приходилась на сырьевые товары или промышленную продукцию с низкой долей добавленной стоимости. Такая модель сотрудничества не соответствовала потенциальным возможностям и долгосрочным интересам обеих стран.

7. Аргентина выстраивает торгово-экономические отношения с Россией на сугубо прагматической основе. Она рассматривает российский рынок в качестве одного из наиболее перспективных для сбыта своей промышленной продукции, имеющей как сельскохозяйственное, так и индустриальное происхождение. Кроме того, она также заинтересована в привлечении прямых российских инвестиций.

Главный вызов, который стоит перед Россией во взаимоотношениях с Аргентиной, заключается в необходимости сбалансирования двусторонней торговли (в 2015г. отрицательное сальдо составило более 700 млн. долл.) на основе роста российских поставок и увеличения в них доли высокотехнологичной продукции.

8. К основным причинам, сдерживающим развитие российского экспорта промышленной продукции в Аргентину, можно отнести следующие:

- низкий уровень диверсификации российского экспортного предложения;
- сравнительно низкая конкурентоспособность российской машинно-технической продукции по таким показателям, как условия платежа, обеспеченность техническим обслуживанием и запчастями и т.д.;
- неготовность большинства российских компаний к финансированию местных затрат при сооружении промышленных объектов за рубежом, а также к работе на условиях концессии, когда затраты инвестора покрываются за счет реализации продукции или услуг построенного им предприятия;
- сравнительно высокий уровень аргентинского протекционизма на основе широкого применения нетарифных импортных барьеров;
- наличие большого числа глубоко интегрированных в аргентинскую экономику ведущих компаний США и Западной Европы;

- крайне ограниченное число российских компаний, имеющих в Аргентине свои постоянные представительства;
- активное проникновение в аргентинскую экономику китайского капитала, который оказывает все более усиливающуюся конкуренцию российским компаниям;
- недостаточная информированность российских и аргентинских участников внешнеэкономической деятельности об экспортных возможностях и импортных потребностях, существующих в обеих странах.

9. Исходя из современного состояния российских экспортных возможностей и аргентинских импортных потребностей, можно ожидать, что в краткосрочной перспективе структура российского экспорта в Аргентину, как и двусторонней торговли, в целом, не претерпит существенных изменений. Что касается наиболее перспективных направлений и объектов российско-аргентинского инвестиционного сотрудничества, то к ним следует отнести проекты в таких отраслях, как электроэнергетика, добыча углеводородов, строительство газопроводов, разработка месторождений золота, серебра, меди и других металлов. Однако сотрудничество в их реализации в значительной степени будет зависеть от политической линии, которую будет проводить аргентинское руководство.

10. К перспективным формам продвижения на рынок Аргентины российской продукции с высокой долей добавленной стоимости следует отнести:

- создание совместных сборочных предприятий, использующих как российские, так и аргентинские комплектующие, продукция которых будет поставляться не только на внутренний рынок страны, но также и на рынки других стран-членов Меркосур, прежде всего в Бразилию;
- участие российских компаний в реализации проектов на концессионной основе;
- проведение взаимоувязанных экспортно-импортных операций;
- внедрение российских производителей в производственно-сбытовые цепочки, существующие в Аргентине;

- развитие технологического сотрудничества, в том числе с целью экспорта его результатов в третьи страны.

11. Продвижению на аргентинский рынок российской продукции с высокой долей добавленной стоимости могли бы также способствовать:

- разработка долгосрочной Стратегии развития торгово - экономических связей России со странами Латинской Америки;

- подписание Соглашения об экономической взаимодополняемости между ЕАЭС и Меркосур, где будут определены товары, на которые импортные пошлины обнуляются или значительно снижаются (в дальнейшем на базе этого документа можно будет подписать Соглашение о свободной торговле);

- вступление России в Межамериканский банк развития;

- возобновление практики подписания соглашений о поставках машин и оборудования с рассрочкой платежей до 10 лет и льготной процентной ставкой.

12. Ключ к решению проблемы увеличения поставок российской промышленной продукции в Аргентину лежит в России в сфере расширения товарной номенклатуры и объемов экспортного предложения, доступности льготных кредитных ресурсов и повышения эффективности управления внешнеэкономическим комплексом страны. В значительно меньшей степени этому препятствуют протекционистские барьеры, существующие в Аргентине.

Таким образом, достигнутые в диссертационном исследовании результаты и сформулированные выводы дают, по мнению автора, развернутую характеристику внешнеэкономической стратегии Аргентины в начале текущего столетия, включая цели, задачи, формы и методы ее реализации, а также позволяют комплексно оценить состояние и возможные перспективы российско-аргентинского торгово-экономического сотрудничества, что в сумме образуют своего рода «дорожную карту» продвижения российского экспорта (прежде всего, высокотехнологичного) на рынки Аргентины и других стран Латинской Америки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Монографии, книги, учебники

1. Бобровников А.В. Латиноамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения / А.В. Бобровников, В.А. Теперман, И.К. Шереметьев // М.: ИЛА РАН, 2002. – 282 с.
2. Бобровников А.В. Макроциклы в экономике стран Латинской Америки / А.В. Бобровников // М.: ИЛА РАН, 2004. – 504с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев // М.: Финансы и статистика. – 1998. – 160 с.
4. БРИКС – Латинская Америка: позиционирование и взаимодействие (Под общей ред. В.М. Давыдова). М.: ИЛА РАН, 2014. – 186 с. (раздел Российско-латиноамериканские отношения, С. 35-50).
5. Верном Р. Гипотеза продуктового цикла товара в новом международном окружении. С.513 <http://www.seinstitute.ru/files/veh6-32-vernon.pdf>
6. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. Пер. с англ. Под общей ред. и с предисловием ак. Н.Н. Иноземцева и ил.-кор. АН СССР А.Г. Милейковского. М, Прогресс, 1979, с. 67
7. Давыдов В.М. Эффект адаптационного реформирования: от Латинской Америки к России / В.М. Давыдов // М.: ИЛА РАН, 2002. – 56 с.
8. Давыдов В.М. Латино-Карибская Америка в современном контексте и ориентиры РФ в отношениях со странами региона. Латинская Америка. - 2013.- №6.- С.12
9. Давыдов В.М., Бобровников А.В., Теперман В.А. Феномен финансовой глобализации. Универсальные процессы и реакция латиноамериканских стран. – М.: ИЛА РАН. - 2000.- С.51
10. Иванова С.В. Конъюнктура мировых аграрных рынков: учебное пособие. М.: Изд-во РЭА им. Г. В. Плеханова. 2010. -80 с.
11. Киреев А.П. Международная микроэкономика / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2013. – 712 с.
12. Ключковский Л.Л. Современные тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка, М.: Изд-во «ГрифиКо», 2014. – 210 с.

13. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика. 5-е изд. – СПб. - 2004 г.
14. Кузнецова Г.В. Россия в системе международных экономических отношений / Г.В. Кузнецова. – М.: Юрайт, 2016 – 353 с.
15. Лавут А.А. Поиск латиноамериканской модели, Латинская Америка. - 2001.- №2.- С. 4-21
16. Латино-Карибская Америка в контексте глобального кризиса. Отв. Ред. В.М. Давыдов. – М.: ИЛА РАН, 2012. – 258 с.
17. Латинская Америка на пути экономической модернизации / А.В. Бобровников, О.В. Железнова, А.А. Лавут, Л.Б. Николаева, Н.Н. Холодков, отв. ред. Л.Н. Симонова. – М.: ИЛА РАН, 2013. – 256 с.
18. Латинская Америка. Энциклопедия. Отв. ред. В.М. Давыдов. – М.: ИЛА РАН. 2013. – 978 с.
19. Ливенцев Н.Н., Булатов А.С. М Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / МГИМО (университет) МИД России. – М.: Магистр. – 2008. – 654 с.
20. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А.Е. Лихачев // М.: Экономика. – 2006. – 252 с.
21. Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. Р.И. Хасбулатова. М.: Издательство Юрайт. - 2014. - 489 с.
22. Михеев В.В. Новая роль Китая в мировой экономике / Китай: угрозы, риски, вызовы развитию. Под ред. В.Михеева. М.: Моск. Центр Карнеги, 2005. - 647 с.
23. Мосейкин Ю.Н. Латинская Америка на рубеже веков: Новый этап реформ. Современная экономическая теория и реформирование экономики России. М. – 2005
24. Перспективы экономического развития Аргентины до 2005 года и пути оптимизации советско-аргентинских экономических отношений (по совместному советско-аргентинскому проекту). – М.: ИЛА РАН, 1991. – 239 с.
25. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ.- М.: Изд. Дом «Вильямс», 2005, С. 406
26. Пребиш Р. Периферийный капитализм или демократический социализм. Пер. с исп. Под ред. Вольского В.В. и Шереметьева И.К. ИЛА АН СССР. - 1991. - 227 с.
27. Разумовский Д.В. Эволюция стратегий и модели хозяйственной специализации в рамках интеграционных объединений Южной Америки. Дисс. канд. экон. наук; М.:2016. – 183 с.

28. Российская экономика. Тенденции и перспективы. / Под ред. С. Синельникова-Мурылева. - М.- 2010.
29. Россия и Аргентина на траектории взаимного сближения. К 130-летию российско – аргентинских дипломатических отношений / Под ред. П.П. Яковлева // М.: ИЛА РАН. – 2015. – 124 с.
30. Россия – Латинская Америка: модернизация экономических отношений / В.М. Кокорев, А.М. Коршунов, В.Ю. Мягков, под ред. Н.А. Школяра // Научные труды ВАВТ. – 2013. – СС. 41–53, 119–134.
31. Руднева А.О. Международная торговля: Учеб. пособие. – М.; ИНФРА-М, 2013.
32. Фаминский И.П., Карпова Н.С. Цели государственного регулирования внешнеэкономических связей и пути их осуществления // В кн.: Национальная экономика / Под общ. ред. П. Савченко. – М.: ИНФРА – М, 2011. – С. 756 – 771
33. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата / М.: ЮРАЙТ. – 2015. – 461 с.
34. Хасбулатов Р.И. Закат рыночного фундаментализма. Теории, политика, конфликты: в 2 книгах. М.: ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2014. -100 с.
35. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Гардарики. – 2006. – 671 с.
36. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: учебник для бакалавров. М.: Юрайт. 2015. - 884 с.
37. Целесообразность вступления России в Межамериканский банк развития (Результаты исследования, проведенного экспертной группой ИЛА РАН). – М.: ИЛА РАН, 2002. – 243 с.
38. Шереметьев И.К., Николаева Л.Б. Латинская Америка: история финансово–экономических потрясений от «Великой депрессии» до наших дней / И.К. Шереметьев, Л.В. Николаева // АВАНГЛИОН – ПРИНТ. – 2013. – 112 с.
39. Яковлев П.П. Аргентина: тенденции развития и сотрудничество с Россией / П.П. Яковлев // ИЛА РАН, серия «Саммит», 2005. – 83 с.
40. Яковлев П.П. Аргентинская экономика перед вызовами модернизации / П.П. Яковлев // М.: ИЛА РАН, 2008. – 464 с.
41. Яковлев П.П. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине / П.П. Яковлев // М.: Прогресс – Традиция, 2010. – 464 с.
42. Ярошевский Б. Теория периферийной экономики. М.: 1973.

43. Arnau S., Carlos J. Crisis econòmica y politicas pùblicas: la experiencia de Rusia y Argentina / S.Arnau, J. Carlos. – Siglo XXI de Argentina Editores. – Buenos Aires. – 2003. – 592 p.
44. Baruj G., Porta F. Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del Mercosur. / CEPAL. Proyecto 93. – LC/W.93 - LC/BUE/W.7. – Santiago de Chile, 2006. – 199 p.
45. Bezchinsky G, Dinenzon M., Giussani L., Caino O., López B., Amiel S. Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad. / CEPAL. – Santiago de Chile, 2007. – 97 p. (Proyecto 127. – LC/W.127.)
46. Burkùn M., Vitelli G. La búsqueda de un paradigma: grados de libertad de la política económica. 3. Argentina 2000-2005/ M. Burkùn, G.Vitelli // Prometeo libros. - Buenos Aires. - 2005. – 246 p.
47. Caballero A.I. y otros. Economía Argentina/ Facultad de Ciencias sociales y económicas, Universidad Católica Argentina. - Universitas S.R.L. - Buenos Aires. - 2000. - 533 p.
48. Castillo V., Rojo Brizuela S., Ferlan E., Schleser D., Filippo A., Stumpo G., Mazorra X. y Yoguel G. Observatorio de empleo y dinámica empresarial en Argentina. / CEPAL. – Santiago de Chile, 2004. – 72 p. (Serie Desarrollo Productivo, N 148. – LC/L.2072-P.)
49. Castro L. Saslavsky D. Cazadores de mercados. Comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas / L. Castro, D. Saslavsky // Temas Grup Editorial. – 2009. – 158 p.
50. Cetrángolo O., Gomez Sabatini J.C. Política tributaria en Argentina. Entre la solvencia y la emergencia. / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. - Santiago de Chile, 2007. - 58 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 38. - LC/L. 2754-P.)
51. Crisis, Recuperación y nuevas dilemas. La economía argentina 2002 – 2007. – CEPAL. – 2007
52. Davydov V. Russia – Argentina: la traectoria de cooperación (125 anos de las relaciones diplomáticas) / V. Davydov, D. Kravtsov. – Buenos Aires. – 2010. – 152 p.
53. De Nigris A.A. La bancarización en Argentina. / CEPAL – GTZ. - Santiago de Chile, 2008. - 176 p. (Serie Financiamiento del Desarrollo, N 204. - LC/L.2921-P.)
54. Dunning J. Location and the multinational enterprise: A neglected factor. <http://aib.msu.edu/awards/dunning%20paper/pdf>
55. El desarrollo industrial del Mercosur. Qué impacto han tenido las empresas extranjeras? / RED Mercosur, Buenos-Aires, 2006. – 200 p

56. El desarrollo industrial de America Latina. CEPAL.- Boletín económico de America Latina, Vol. XIV Nº2.- NY.- USA.- 1969. - 144 p.
57. El regionalismo abierto en America Latina y el Caribe. La intergación económica al servicio de la transformación producción con equidad. CEPAL. - Santiago de Chile. - 1994.
58. Ferranti D., Lederman D., Perry G. y Suescun P. Comercio para el desarrollo en America Latina y el Caribe. Banco Mundial. Washington DC, 2003
59. Ferrer A. La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI.- Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A.- 2004.- 382 p.
60. Filippo A., Kostzer D. y Schleser D. Créditos a pyme en Argentina: racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero. / CEPAL. – Santiago de Chile, 2004. – 83 p. (Serie Desarrollo Productivo, N 154. – LC/L.2136-P)
61. Fundamentos para la cooperación macroeconómica en el Mercosur. Editor Lorenzo F. / RED Mercosur, Buenos-Aires, 2006. – 212 p.
62. Gobernanza global y desarrollo/ Nuevos desafíos y prioridades de cooperación internacional. J.A. Ocampo Ed. / CEPAL. – Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores Argentina S.A., 2015. – 286 p.
63. Gonzales J. Sin atajos. De la ciclotimia a la madurez del desarrollo / J. Gonzales, M. Loustelean // Temas Grupo Editorial.- 2005. – 203 p.
64. Hacia una política comercial común del Mercosur. Editores Belinski J., Kume H., Vailant M. / RED Mercosur, Buenos Aires, 2006. – 192 p.
65. Heymann D. Buscando la tendencia: crisis macroeconomica y recuperacion en la Argentina. / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. - Santiago de Chile, 2006. - 74 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 31. - LC/L. 2504-P.)
66. Iglesias E.V. El papel del Estado y los paradigmas económicos de America Latina, Revista del CEPAL, 2006.- Nº12.
67. Integración regional de América Latina: procesos y actores. / Ed. J. Behar e.a. / Stockholm, 2001. – 232 p.
68. La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. B. Kosacoff, R. Mercado (Eds.). / CEPAL – PNUD. – Buenos Aires, 2009. – 313 p.
69. Mathews J. Dragon Multinational: new players in 21st Century Globalization. Asia Pacific Journal of Management.- 2006.- Nº23.- Cc. 15-20.- <http://link.springer.com/article/10.1007%2F10490-006-6113-0> # page – 1
70. Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI. A. Bárcena, A. Prado (Editores). /CEPAL – IDRC. -- Santiago de Chile, 2015. –

472 p. (Libros de la CEPAL, 132, LC/G.2633-P/Rev.1)

71. Perspectivas económicas de América Latina 2012. Transformación del estado para el desarrollo, CEPAL, 2011. – 30 p.

72. Perspectivas económicas de América Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China. / (LC/G. 2648). - Santiago de Chile, 2015. - 241 p.

73. Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales. Ferraro C. y Stumpo G. (compil.). / CEPAL – Cooperazione Italiana. - Santiago de Chile, 2010. – 393 p. (Libros de la CEPAL, 107. – LC/G.2421-P.)

74. Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina. M. Dini y G. Stumpo (Compil.). / CEPAL – Cooperazione Italiana. – Santiago de Chile, 2011. – 167 p. (Proyecto 403. – LC/W.403.)

75. Prebisch R. El falso dilema entre el Desarrollo y la Estabilidad Monetaria. Boletín económico de América Latina, Vol. IV №3, Santiago de Chile, 1961, P. 198

76. Redrado M. Exportar para crecer / M. Redrado.– Buenos Aires.– 2005.– 198 p.

77. Rosales O., Kuwayama M. China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica. / CEPAL. – Santiago de Chile, 2012. – 259 p. (Libros de la CEPAL, 114. - LC/G.2519-P)

78. Seung Ho Park, Nav Zhou, Gerardo R. Ungson. Rough Diamonds. The Traits of Successful Breakout Firm in BRIC Countries. Jossey-Bass, 2013.

79. Rusia – Argentina: La trayectoria de cooperación (125 años de las relaciones diplomáticas) // V. Davydov, D. Kravtsov (editores).- Buenos Aires.- 2010.- 152 p.

Статьи

80. Давыдов В.М. Латино–Карибская Америка в современном контексте и ориентиры РФ в отношениях со странами региона / В.М. Давыдов. – М.: Латинская Америка, 2013. – №6. – С. 6-32

81. Иванова С.В. Модальности присутствия прямых иностранных инвестиций в ракурсе теорий догоняющего развития// Вестник РЭУ, №8, 2012, <http://rus.neicon.ru:80/80/xmlui/bitstream/handle/123456789/7238/5.pdf>

82. Интервью Президента Аргентинской Республики Кристины Фернандес де Киршнер каналу «Russia Today» / М.: Латинская Америка. – 2015. – №6

83. Интервью Президента Российской Федерации В.В. Путина агентству «Пренса Латина» и российскому агентству ИТАР–ТАСС от 11 июля 2014 г. [Электронный ресурс] / <http://news.kremlin.ru/46190/print>
84. Клочковский Л.Л. Латинская Америка: противоречия посткризисного развития / Л.Л. Клочковский. – М.: Латинская Америка, 2012. – №11. – С. 4–20
85. Клочковский Л.Л. Национальные стратегии развития и экономическое будущее Латинской Америки. - 2005.- №1.- с.17
86. Клочковский Л.Л. Современные концепции мирохозяйственного развития и экономические реалии Латинской Америки / Л.Л. Клочковский. – М.: Латинская Америка, 2014. – №10. – С. 18-32
87. Клочковский Л.Л. Транснациональный капитал и Латинская Америка: новая повестка дня / Л.Л. Клочковский. – М.: Латинская Америка, 2014. – №1. – С. 16-33
88. Кокорев В.М. Основные направления внешнеторговой политики Аргентины / В.М. Кокорев. – М.: Латинская Америка, 2012. – №11. – С. 65–78
89. Кокорев В.М. Перспективы развития российско-аргентинских торгово-экономических связей / В.М. Кокорев. – М.: Латинская Америка, 2013. - №8. – С. 18–36.
90. Кокорев В.М. Прямые иностранные инвестиции в Аргентине / В.М. Кокорев. – М.: Латинская Америка, 2013. – №3. –С. 49–70.
91. Кузнецов А.М. Мировой рынок природного газа: современные тенденции и перспективы развития / А.М. Кузнецов, В.И. Савельев, Н.В. Бахтизина // Вестник МГИМО-Университета. - 2012. - № 1. - С. 273- 277.
92. Кузнецов А.М. Повышение эффективности международного сотрудничества в нефтегазовом секторе / А.М. Кузнецов // Международная жизнь. - 2009. - № 5. - С. 93-99.
93. Кузьмин В.В. Латинская Америка: интеграция и двусторонние экономические связи / В.В. Кузьмин // Латинская Америка. – 2008. – №2. – С. 35 – 49.
94. Лавут А.А. Меркосур: современный этап развития, особенности функционирования и торговой политики в отношении третьих стран / А.А. Лавут // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – №6. – С.64 – 74.
95. Нутенко Л.Я. Новый этап латиноамериканской интеграции: достижения и проблемы / Л.Я. Нутенко // Латинская Америка. – 2010. – №12. – С.17 – 24.
96. Нутенко Л.Я. Промышленная политика стран Латинской Америки: этап активизации / Л.Я. Нутенко. – М.: Латинская Америка, 2014. – № 9. – С.16-24
97. Подбиралина Г.В., Хасбулатов Р.И., Мигалева Т.Е. Российская Федерация в мировом хозяйстве: позиции и новые задачи // Международная экономика. 2015. №2. С. 4-16.

98. Романова З.Н. Рауль Пребиш – стратегический ум XX века. Латинская Америка. - 2006.- №8.
99. Роль Латинской Америки в обеспечении мировой продовольственной безопасности («Круглый стол» в ИЛА РАН). – М.: Латинская Америка, 2014. – № 12. – С. 31-45
100. Спартак А.Н. Направления и формы участия государства в развитии экспорта на различных этапах российской истории / А.Н. Спартак. – М.: Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы, 2005. - №1. – С. 125-138
101. Хасбулатов Р.И. Современное состояние мировой экономики и базовые конструкции экономической политики // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2013. №9 (63). С. 5-13
102. Шереметьев И.К., Латинская Америка в поисках адекватной модели развития/ И.К. Шереметьев, Л.Б. Николаева// Латинская Америка. - 2013.- №8.- С. 4-17
103. Шереметьев И.К. Латинская Америка в посткризисный период / И.К. Шереметьев, Л.В. Николаева // Латинская Америка. – 2011. – № 7. – С. 4–16.
104. Шереметьев И.К., Николаева Л.Б. Латинская Америка в поисках адекватной модели развития / И.К. Шереметьев, Л.В. Николаева // Латинская Америка. – 2013. – № 8. – С. 4–17.
105. Яковлев П.П. Россия и Латинская Америка в новой геополитической реальности / П.П. Яковлев. – М.: Латинская Америка, 2014.
106. Яковлева Н.М. «Аргентина: переход к «старой норме»». Итоги президентских выборов 2015г.- М.: Латинская Америка, 2016. - №2.- С. 35-49
107. Arza V. Mercosur como plataforma de exportación para la industria automotriz / Revista de la CEPAL, 2011, №103. - P.139-164
108. Barletta F., Pereira M., Robert V., Yoguel G. Argentina: Dinámica reciente del sector de software y servicios informáticos – Revista de la CEPAL, 2013, № 110, P. 137-156
109. Bekerman M., Rikap C. Integración regional y diversificación de exportaciones en el Mercosur: el caso de Argentina y Brasil– Revista de la CEPAL, 2010, № 100, P. 169-192
110. Bekerman M., Dulcich F. La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora? – Revista de la CEPAL, 2013, № 110, P. 157-182
111. Berrettoni D. América Latina en las exportaciones argentinas: la importancia del mercado regional en la calidad de la inserción internacional / D. Berrettoni. – Revista Argentina de Economía Internacional. – 2013. – №2. – P. 17–40

112. Berrettoni D. Evolución del comercio exterior argentino en la última década: origen, destino y composición / D. Berrettoni, M. Polonsky // Revista del CEI. – Diciembre de 20 11. – №19. – P.81-99
113. China en el comercio exterior argentino. – Revista del CEI. – Diciembre de 2008. – №13. – P.77–89
114. Chudnovsky D., López A. Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del MERCOSUR – Revista de la CEPAL, 2007, № 92, P. 7-24
115. D’Elia C. La economía de la Argentina 2002 – 2008. – Revista del CEI. – №14. – Abril de 2009. – P.43 – 48.
116. Dingemans A., Ross C. Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones– Revista de la CEPAL, 2012, № 108, P. 27-50
117. El comercio de la Argentina por regiones en el period 1990 – 2011. – Revista Argentina de Economía Internacional. – Febrero de 2013. – №3. – P. 89 – 104
118. El Ranking de las que exportan inversiones. – Fortuna. – Septiembre de 2009. – P.42–45
119. Flexor G.G., Martins Kato K.Y., Recalde M.Y. El mercado del biodiésel y las políticas públicas: Comparación de los casos argentino y brasileño– Revista de la CEPAL, 2012, № 108, P. 71-90
120. García M.C. La industria argentina de maquinaria agrícola: ¿de la reestructuración a la internacionalización? – Revista de la CEPAL, 2008, № 96, P. 221-238
121. Herrera G., Tavošnanska A. La industria argentina a comienzos del siglo XXI– Revista de la CEPAL, 2011, № 104, P. 103-122
122. Kokorev V. Inversiones directas extranjeras en Argentina. – Iberoamerica.– 2013.– №3.– P.58–85
123. Machinea J.L. La crisis financiera internacional: su naturaleza y los desafíos de política económica. – Revista de la CEPAL, 2009, № 97, P. 33-56
124. Marín A., Stubrin L., Gibbons M.A. Construyendo capacidades tecnológicas en escenarios inestables: empresas manufactureras argentinas y brasileñas – Revista de la CEPAL, 2014, № 114, P. 163-182
125. Milesi D., Moori V., Robert V., Yoguel G. Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia – Revista de la CEPAL, 2007, № 92, P. 25-44

126. Ocampo J.A. Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina– Revista de la CEPAL, 2009, № 97, P. 9-32
127. Perrotti D.E. La República Popular de China y América Latina: impacto del crecimiento económico chino en las exportaciones latinoamericanas – Revista de la CEPAL, 2015, № 116, P. 47-60
128. Polonsky M. Estructura del comercio exterior argentino/ M. Polonsky. – Revista del CEI.– Abril de 2010.– №17.– P.7–25
129. Revista de la CEPAL, 2011, № 103, P. 139-164
130. Zago de Azevedo A.F., Massuquetti A. Exportaciones del sector automotor brasileño al Mercado Común del Sur: ¿Desviación de comercio o reducción de costos? – Revista de la CEPAL. - 2015. - № 115. - P. 159-180

Обзоры и статистические издания

131. Жизнин С.З. Энергетическая дипломатия России: экономика, политика, практика / С.З. Жизнин; Союз нефтегазопромышленников России; Центр энергетической дипломатии и геополитики. - М.: Ист Брук, 2005. - 638 с.
132. Материалы и документы МВФ // URL: <http://www.imf.org>;
133. Наименее развитые страны. Доклад, 2009. ЮНКТАД. 2009.- 43 с.
134. Публикации Всемирного Банка // URL: <http://www.worldbank.org>;
135. América Latina y el Caribe y China: hacía una nueva era de cooperación económica. – CEPAL.– Mayo de 2015.– 81p.– <http://hdl.handle.net/11362/38196>
136. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. – CEPAL. - Santiago de Chile.
137. Anuario estadístico de la Republica Argentina. - INDEC. - Buenos Aires, 2015. – 422 p.
138. Aravena C. Demanda de exportaciones e importaciones de bienes y servicios para Argentina y Chile. / CEPAL. - Santiago de Chile, 2005. - 29 p. (Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos, N 36. - LC/L.2434-P.)
139. Ascúa R. Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pyme). El caso de Alemania. Enseñanzas para Argentina. / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. - Santiago de Chile, 2005. - 80 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 26. - LC/L. 2300-P.)
140. Balance económico actualizado de América Latina y el Caribe. – CEPAL. – 2014. – 152p.
141. Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe. – CEPLA. - Santiago de Chile.

142. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Sincronización de la intensidad del comercio internacional y el ciclo económico: Hay alguna diferencia en los países en desarrollo? Cuadernos de trabajo.
143. Bercovich N., Martínez E., Moori V., Wiñazky M. Las articulaciones exportadoras entre grandes y pequeñas empresas en Argentina: una oportunidad para fomentar la internacionalización de las Pymes. / CEPAL – Fundes. – Santiago de Chile, 2006. – 49 p. (Proyecto 94. – LC/W.94 – LC/BUE/W.8.)
144. Bouzes R. E. La elaboración de políticas comerciales y el sector privado. Memorando sobre Argentina / R. Bouzes, E. Avogardo.– BID.– 2002
145. Campos Motta R. The public debate about agrobiotechnology in Latin American countries: A comparative study of Argentina, Brazil and Mexico. / CEPAL. - Santiago de Chile, 2013. - 87 p. (Serie Desarrollo Productivo, N 193. - LC/L.3591)
146. Comercio bilateral Argentina-Brasil. – Centro de estudios para la producción . – Ministerio de Industria. – 2011. – 19 p. – www.minprod.gov.ar
147. Con el esfuerzo de todos: la reconstrucción de la industria argentina 2003–2010. – Ministerio de Industria. – P.21–43
148. Costamagna P. Políticas e instituciones para el desarrollo económico territorial. El caso de Argentina. / CEPAL – GTZ. – Santiago de Chile, 2007. – 72 p. (Serie Desarrollo Territorial, N 1. – LC/L.2702-P; LC/IP.L.281.)
149. Crecimiento exportador argentino 2003–2007. Productividad y exportaciones manufactureras. – Síntesis de la Economía Real. – 2008. – №57. – P.38–71
150. Crespo Armengol E. Evolución reciente de las exportaciones Pymes en Argentina. Debate para una mayor inserción externa. - CEPAL. - Canadian International Development Agency. - Santiago de Chile, 2006. - 78 p. (Proyecto 102.- LC/W. 102- LC/BUE/W. 11)
151. Debate para una mejor inserción externa. / CEPAL – Canadian International Development Agency. – Santiago de Chile, 2006. – 78 p. (Proyecto 102. – LC/W.102 - LC/BUE/W.11.)
152. El Comercio Bilateral entre Argentina y China. – Ministerio de Economía y Finanzas públicas de la República Argentina. – P.41 – 48
153. El Comercio Bilateral entre la Argentina y UE 27. – Ministerio de Economía y Finanzas públicas de la República Argentina. – 2011.– P.11 – 21.
154. Comercio exterior argentino 2013, // Instituto Nacional de Estadística y Censos de República Argentina (ISSN 0327-5035), Buenos Aires, 2014
155. Estudio económico de América Latina y el Caribe. – CEPAL, 2015 - Santiago de Chile.

156. Evolución del comercio intraindustrial en la ALADI / ALADI/SEC/Estudio 201, 2012. – 66 p.
157. Examen de las políticas comerciales. Informe de la Argentina. – Organización Mundial del Comercio. – 13 de febrero de 2013. – WT/TPR/G/277. – P.1–34
158. Financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe.– CEPAL. – 2004.
159. Informe económico trimenstral, Nº92, 2015. - Secretaria de política económica y planificación del desarrollo, Ministerio de economía y finanzas públicas, 2015 Buenos-Aires
160. Informe ExportAr. – Nº29. – P. 7–9.
161. Innovación sustentable: espacios para mejorar la competitividad de las pymes argentinas. S. Rovira, C. Hiriart Eds. / CEPAL – Unión Industrial Argentina – Cooperación Alemana. -- Santiago de Chile, 2014. – 240 p. (Documento de proyecto, LC/W.622)
162. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), <http://www.indec.mecon.gov.ar>, Dirección Nacional de Estadística del Sector Externo.
163. International Trade Statistics Yearbook. – Volume II. – Trade by Commodity. – United Nations.
164. Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. - CEPAL. – Santiago de Chile.
165. Kosacoff B. Development of technological capabilities in an extremely volatile economy. The industrial sector in Argentina. / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. - Santiago de Chile, 2008. - 56 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 40. - LC/L. 2875-P)
166. Kosacoff B., López A., Pedrazzoli M. Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. - Santiago de Chile, 2007. - 66 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 39. - LC/L. 2755-P.)
167. Kosacoff B., Ramos A. Microeconomic Behavior in High Uncertainty Environments: The case of Argentina/ CEPAL. – Santiago de Chile, 2006. – 44 p. (Proyecto 101. – LC/W.101 - LC/BUE/W.10.)
168. Kuwayama M., Duran J. La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial. / CEPAL. Serie: Comercio internacional, N 26 (LC/L. 1897-P). – Santiago de Chile, 2003. – 72 p.
169. La inserción externa de las provincias argentinas. Rasgos centrales y tendencias a comienzos de 2000. / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. – Santiago de Chile, 2004. – (Serie Estudios y Perspectivas, N 20. – LC/L.2100-P, LC/BUE/L.189.)
170. La integración productiva latinoamericana mediante proyectos regionales en ciencia,

tecnología e innovación. I. Egler, W. Peres y S. Rovira (Compil.). / CEPAL – CGEE – GIZ. - Santiago de Chile, 2014. – 61 p. (Documento de Proyecto, LC/W.599)

171. La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global. / CEPAL. - 2012. – 51 p.

172. La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social.– CEPAL.– Mayo de 2015.– 85 p.

173. La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social. /CEPAL – Unión Europea – GIZ. – Santiago de Chile, 2015. – 87 p. (Doc., LC/L.4001)

174. Las exportaciones de alimentos se diversifican y ganan nuevos mercados.– Notas del CEI.– Centro de Economía Internacional.– Diciembre de 2010.– №1.– P.1–8.

175. Las inversiones directas en empresas residentes.– Banco Central de la República Argentina, Diciembre 2014

176. Lavagna R. La Argentina que merecemos.– Argentina S.A.– 2007.

177. Lineamientos de la política externa Argentina.– <http://www.sice.oas.org>

178. Llach L. Argentina y el mercado mundial de sus productos, 1920-1976. / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. - Santiago de Chile, 2006. - 63 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 35. - LC/L. 2582-P.)

179. Lora E., Powell A., Tavella P. ¿Qué efecto inflacionario tendrá el shock de precios de los alimentos en América Latina? / Banco Interamericano de Desarrollo. –Wash., 2011. – 22 p.

180. Los Exportadores Medianos y Pequeños en 2003–2006.– Centro de Estudios para la Producción.– Notas de la Economía Real. – 2007.– №56.– P.43–61

181. Machinea J.L., Vera C. Comercio, inversión directa y políticas productivas. Informes y estudios especiales. Series CEPAL 16. Santiago de Chile, enero 2006

182. Martirene R.A. Coordinación de funciones y recursos entre la nación y las provincias en un ambiente de modernización de las gestiones públicas en la Argentina. / CEPAL – GIZ. – Santiago de Chile, 2013. – 96 p. (Serie Gestión Pública, N 77. - LC/L.3594)

183. Notes of Repsol after the expropriation of YPF. Режим доступа: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/>

184. Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2013, CEPAL.– Santiago de Chile.

185. Petrecolla D. Mejores prácticas en materia de defensa de la competencia en Argentina y Brasil: aspectos útiles para Centroamérica. / Oficina de la CEPAL en Mexico. - Mexico, D. F., 2007. - 86 p. (Serie Estudios y Perspectivas, N 72. - LC/L.2677-P; LC/MEX/L.726/Rev.1.)
186. Primer Foro de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y China. Explorando espacios de cooperación en comercio e inversión, Enero de 2015. / CEPAL. - Santiago de Chile, 2015. - 53 p. (Doc. LC/L.3941)
187. Producción regional por Complejos Productivos. - Complejo Petróleo y Gas. - Ministerio de Economía y Finanzas públicas. - Octubre de 2011.- www.mecon.gov.ar
188. Propuestas para un plan nacional de exportaciones. - Asociación de importadores y exportadores de la República Argentina. - 2009. - 58 p.
189. Relaciones de América Latina y el Caribe con Rusia, India, China y Sudáfrica. / Sistema Económico Latinoamericano y el Caribe. - Caracas, 2013. - 79 p.
190. Revisión de la Economía en 2013.- Ministerio de Economía y Finanzas públicas.- Informe económico trimestral.- Cuatro Trimestre de 2013.- №85. - P.8-27.
191. Rodríguez Y., Martín G. «Aprobó Repsol el acuerdo por YPF, pero exigió más garantías», La Nación, 28 de noviembre 2013 г. Режим доступа: <http://www.lanacion.com.ar/1642680-aprobo-repsol-el-acuerdo-por-ypf-pero-exigio-mas-garantias>
192. Rodríguez Rodríguez E.M. Information and Communication Technology (ICT) for development of small and medium-sized exporters in Latin America: Argentina. / CEPAL - UNDP - IDE-Jetro. - Santiago de Chile, 2005. - 81 p. (Proyecto 43. - LC/W.43)
193. SMEs in the environmental goods and services market: identifying areas of opportunity, policies and instruments Case studies: Argentina, Chile, Colombia and Mexico. / CEPAL - GTZ. - Santiago de Chile, 2006. - 236 p. (Proyecto 42. - LC/W.42.)
194. Stanley L.E. Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante Tribunales Internacionales: la experiencia argentina reciente. / CEPAL. - Santiago de Chile, 2004. - 73 p. (Serie Desarrollo Productivo, N 158. - LC/L.2181-P)
195. Stump Q. La Industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI / Q. Stump, D. Rivas // CEPAL.- Mayo de 2013.- P.17-56
186. Svarzman G. Empresas transnacionales: sus estrategias de investigación y desarrollo y el papel de Argentina y el Mercosur. / CEPAL. - Santiago de Chile, 2007. - 46 p. (Proyecto 114. - LC/W.114 - LC/BUE/W.13.)
197. Tendencias Económicas y Financieras.- www.uia.org.ar
198. UNCTADSTAT // www.unctadstat.unctad.org;

199. Varsky H. Programa de Integración Productiva del MERCOSUR / SELA, 2011. – 56 p.
200. World Economic Outlook Database // www.imf.org;
201. World Investment Report. – UNCTAD.- New York & Geneva
202. World Statistics Database // www.indexmundi.com;
203. WTO Trade Statistics // <http://stat.wto.org>; 174. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР / Росстат. М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – 235 с.
204. Yoguel G., Lugones M., Sztulwark S. La política científica y tecnológica Argentina en las últimas décadas: algunas consideraciones desde la perspectiva del desarrollo de procesos de aprendizaje. / CEPAL – GTZ. – Santiago de Chile, 2007. – 43 p. (Manual de Políticas Públicas)

Диссертации, авторефераты

205. Альмейда И.Р. Роль межамериканского банка развития в социально-экономических преобразованиях стран Латинской Америки. Автореф. Дисс. канд. экон. наук; М., 2002, 207 с.
206. Богдан И.Д. Проблемы и пути развития торгово-экономических отношений между СССР и Аргентиной. Дисс. канд. экон. наук; М., 1989. – 192 с.
207. Голев Н.Б. Нефтяной фактор во внешней политике стран Латинской Америки на рубеже XX-XXI вв. Автореф. Дисс. канд. экон. наук; М., 2002. – 26 с.
208. Кудрявцева Е.Ю. Экономическая интеграция стран МЕРКОСУР в системе микрохозяйственных отношений. Автореф. Дисс. канд. экон. наук; М., 2008. – 25 с.
209. Кузнецова Г.В. Проблемы развития внешней торговли Аргентины на современном этапе. Дисс. канд. экон. наук; М., 1980. – 210 с.
210. Холодков Н.Н. Латинская Америка: неолиберальная трансформация национальных банковских систем. Итоги и проблемы. Дисс. докт. экон. наук; М., 2007. – 406 с.
211. Швец Е.А. Энергетика Латинской Америки и возможности российско-латиноамериканского сотрудничества в энергетической сфере. Дисс. канд. экон. наук; М., 2006. – 190 с.
212. Щербакова А.Д. Внешняя политика Аргентины в постбиполярный период. Дисс. канд. экон. наук; М., 2008. – 192 с.

213. Яковлев П.П. Макроэкономическая политика модернизации (аргентинский опыт). докт. экон. наук; М., 2009. – 387 с.

Документы

214. Материалы заседаний Межправительственной российско–аргентинской комиссии по торгово–экономическому и научно–техническому сотрудничеству.

215. Перспективы развития Латинской Америки в глобализирующемся мире (первая четверть XXI века). Сб. докладов научной конференции; под ред. Глинкина А.Н. Шереметьева И.К. – М.: ИЛА РАН, 2003. – 299 с.

216. План действий по развитию всеобъемлющего стратегического партнерства между Российской Федерацией и Аргентинской Республикой. – Сайт МИД России. – Режим доступа: <http://www.mid.ru>

217. Совместное заявление министра иностранных дел Российской Федерации С.В. Лаврова и министр иностранных дел и культуры Аргентинской Республики Е. Малькорры от 13 апреля 2016 г. - Сайт МИД России. – Режим доступа: <http://www.mid.ru>

218. Совместное заявление Президента Российской Федерации В.В. Путина и Президента Аргентинской Республики К. Фернандес де Киршнер по итогам переговоров в Москве 21–23 апреля 2015 г. – Режим доступа: www.kremlin.ru

219. Plan Energético Nacional 2004–2019. Ministerio de Planificación y Inversiones de la República Argentina.– www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

220. Plan Estratégico agroalimentario y argoindustrial participativo y federal 2010–2020, Ministerio de agricultura, ganaderia y pesca

221. Plan Estratégico Industrial 2020. – Ministerio de Industria de la Republica Argentina.- www.industria.gov.ar/wp-content/uploads/2013/03/introduccion.pdf

222. Presentación del documento-base «Las Relaciones Económicas entre la Federación de Rusia y América Latina y el Caribe: Situación Actual y Perspectivas» / A.F. Romero, Director

Периодические издания

223. Латинская Америка. – Москва.

224. Мировая экономика и международные отношения. – Москва.

225. Ambito financiero. - Buenos Aires

226. Boletin oficial № 27.766. - 16.11.1993

227. Buenos Aires Económico.- Buenos Aires.

228. Clarín. - Buenos Aires.

229. Iberoamérica. – Москва.

230. Infobay. - Buenos Aires.

231. Fortuna. - Buenos Aires.

232. La Nación.- Buenos Aires.

233. Notas sobre la economía y el desarrollo. / CEPAL. – Santiago de Chile.

234. Revista Argentina de Economía Internacional. – www.cei.gov.ar

235. Revista de la CEPAL. – Santiago de Chile.

236. Revista del CEI.– www.cei.gov.ar

de Relaciones para la Integración y Cooperación del SELA. – Caracas, 2010.–22

Приложение 1

ВВП Аргентины: среднегодовые темпы роста (%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, Всего	-4,4	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,4	8,0	3,1	0,1	9,5	8,4	0,8	2,9	0,5
Сельское хозяйство, животноводство, лесное хозяйство и рыболовство	1,1	-2,3	6,9	-1,5	11,1	4,7	5,8	-11,3	-5,8	15,4	-3,5	-8,3	10,4	4,2
Горнодобывающая промышленность	4,7	-3,7	3,7	-0,4	-0,2	6,7	-6,2	-2,3	5,1	7,0	-2,4	-3,3	1,4	1,8
Обрабатывающая промышленность	-7,4	-11,0	16,0	12,0	7,5	9,8	8,1	3,2	-1,6	11,4	11,5	-1,6	0,3	-1,3
Электроэнергетика, газо- и водоснабжение	1,1	-0,3	6,9	6,5	5,0	5,7	6,1	2,3	-1,2	4,1	5,3	3,0	2,8	0,5
Строительство	-11,6	-33,4	34,4	29,4	20,4	15,7	9,8	1,5	-3,7	5,9	9,4	-2,5	1,9	-0,7
Торговля, гостиничное дело, общественное питание	-7,8	-16,8	11,7	12,4	9,5	9,8	12,4	7,6	-2,8	14,6	15,1	1,4	2,8	-2,8
Транспорт и связь	-4,6	-7,9	8,2	13,4	14,8	10,6	12,3	6,4	0,5	14,6	15,1	1,4	3,3	1,2
Финансовый сектор, страхование	-4,4	-9,6	-1,1	2,2	7,1	7,3	6,7	4,6	2,8	6,3	7,7	5,5	5,4	3,3
Сектор услуг	-0,1	-3,3	2,8	4,4	5,6	5,5	5,6	3,7	5,3	4,4	4,5	4,2	2,9	1,5

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013 (LC/G.2574-P), Santiago de Chile, 2013; Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2015 (LC/G.2465-P), Santiago, 2015

Формы участия аргентинского государства в управлении компаниями

Формы участия	Контролируемая компания или сфера деятельности
Образование новых государственных компаний	Enarsa (энергетика) Arsát (космос)
Контроль за рынком базовых продуктов питания, осуществляемый через Национальное бюро по контролю за коммерциализацией продукции животноводства (ONCCA).	Рынок говядины Рынок молочных продуктов San Cor (производство молочных продуктов) Зерновые и продукция, произведенная на их основе.
Контроль за энергетическим рынком и участие государства в капитале энергетических компаний	Цены на топливо Потребление энергоресурсов Cammesa (газораспределительные сети) Transenér (передача электроэнергии)
Контроль за транспортом и национализация средств транспорта.	Авиационная компания Aerolíneas Argentinas, авиационная компания Austral, Субсидирование автобусных перевозок. Железнодорожные компании Belgrano — Cargas и Metropolitano, Ugofe – управляющая компания железнодорожных линий San Martín, Roca и Belgrano Sur
Участие в капитале через госкомпанию «Anses», созданную на средства упраздненных частных пенсионных фондов.	Контрольные пакеты акций и участие в руководящих органах компаний: Consultáριο, Edenór, GasBan, Telecom, Banco Macro, Siderár, Transportadora de Gas del Sur (TGS) и другие

<p>Национализация</p>	<p>Угольное месторождение Rio Turbio Águas Argentinas (водоснабжение) Thales Spectrum (радиоэфирные частоты) Кораблестроительная верфь Tandanór Нефтяная Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)</p>
<p>Контролируемые компании</p>	<p>Платная автодорога Autopista del Sol, Metrogás (поставки газа) Газопроводная компания Transportadora de Gas del Norte (TGN), почтовая компания Correo Argentino</p>

Источник: Clarín, 18.06.2010.

Приложение 3

Внешняя задолженность стран Латинской Америки

(млрд. долл., на конец периода)

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Аргентина	109,5	125,4	125,9	119,3	134,0	145,2	145,7	141,5	146,0	158,3
Боливия	6,2	5,4	5,9	5,8	5,9	6,3	6,6	7,8	8,5	9,4
Бразилия	172,6	193,2	198,5	198,1	256,8	298,2	327,6	312,5	352,7	334,6
Чили	48,6	53,6	63,5	72,6	85,0	99,3	120,4	134,6	149,7	155,7
Колумбия	40,1	44,6	46,4	53,7	64,7	75,6	78,8	92,0	101,3	111,2
Эквадор	17,1	17,4	16,9	13,5	13,9	15,2	15,9	18,8	24,1	27,7
Мексика	119,8	125,5	123,6	160,4	194,0	209,8	226,0	259,5	285,8	297,9
Парагвай	2,6	2,7	3,1	3,0	3,6	3,9	4,5	4,6	6,0	6,3
Перу	28,4	33,2	35,0	35,2	43,7	48,0	59,4	60,8	64,5	68,2
Уругвай	13,0	14,9	15,4	18,0	18,4	18,3	24,0	26,5	28,1	28,7
Венесуэла	41,8	56,3	66,7	84,6	102,4	118,3	130,8	132,4	135,8	138,9

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G. 2655–P), P. 68, Santiago, 2015; Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos de financiamiento para el desarrollo. Documento informativo, 236 p., Santiago, 2016.

Приложение 4

Государственная внешняя задолженность нефинансового сектора (в % к ВВП)

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Аргентина	51,8	44,4	39,2	39,6	36,1	33,3	35,1	38,8	42,8	53,5
Боливия	55,1	40,7	37,2	39,5	38,1	33,7	31,3	30,4	30,0	29,0
Бразилия	55,8	57,2	57,5	60,9	53,6	50,8	55,3	56,7	58,9	66,5
Чили	9,9	8,7	11,6	12,1	14,7	17,8	18,9	20,5	24,2	28,6
Колумбия	47,5	43,8	42,7	45,1	46,2	40,2	40,6	43,1	45,9	51,3
Эквадор	28,5	27,0	22,1	16,3	19,6	18,3	21,1	24,0	29,8	33,1
Мексика	22,2	22,4	26,5	34,3	31,7	34,4	33,9	36,8	40,3	46,0
Парагвай	21,2	16,8	15,5	16,8	14,9	11,5	14,2	14,4	17,6	18,7
Перу	33,9	29,9	26,9	23,7	23,5	22,1	20,4	19,6	20,1	20,0
Уругвай	65,4	62,5	48,9	49,4	43,5	43,4	45,7	41,5	44,6	51,1
Венесуэла	24,1	19,2	14,0	18,2	18,4	25,2	27,5	32,9	24,2	...

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G. 2655–P), P. 68, Santiago, 2015; Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos de financiamiento para el desarrollo. Documento informativo, 236 p., Santiago, 2016.

Приложение 5

Золотовалютные резервы стран Латинской Америки (млрд. долл.)

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Аргентина	31,2	45,7	46,2	48,0	52,1	46,4	43,3	30,6	31,4	25,6
Боливия	3,2	5,3	7,7	8,6	9,7	12,0	13,9	14,4	15,1	13,1
Бразилия	85,8	180,3	193,8	238,5	288,6	352,0	373,1	358,8	363,6	356,5
Чили	19,4	16,9	23,2	25,4	27,9	42,0	41,7	41,1	40,4	38,6
Колумбия	15,4	21,0	24,0	25,4	28,5	32,3	37,5	43,6	47,3	46,7
Эквадор	2,0	3,5	4,5	3,8	2,6	3,0	2,5	4,4	3,9	2,5
Мексика	76,3	87,2	95,3	99,9	120,6	149,2	167,1	180,2	195,7	177,6
Парагвай	1,7	2,5	2,9	3,9	4,2	5,0	5,0	5,9	6,9	6,2
Перу	17,3	27,7	31,2	33,2	44,2	48,9	64,0	65,7	62,4	61,5
Уругвай	3,1	4,1	6,4	8,0	7,7	10,3	13,6	16,3	17,6	15,6
Венесуэла	37,4	34,3	43,1	35,8	27,9	29,9	29,9	21,5	22,1	16,4

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G. 2655–P), P. 81, Santiago, 2015; Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos de financiamiento para el desarrollo. Documento informativo, 236 p., Santiago, 2016.

Приложение 6

Темпы роста ВВП стран Латинской Америки (в постоянных ценах, в %)

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Аргентина	8,4	9,0	4,1	-6,0	10,4	6,1	-1,1	2,3	-2,6	2,4
Боливия	4,8	4,6	6,1	3,4	4,1	5,2	5,1	6,8	5,5	4,5
Бразилия	4,0	6,1	5,1	-0,1	7,5	3,9	1,9	3,0	0,1	-3,8
Чили	4,6	4,6	3,7	-1,0	5,8	5,8	5,5	4,0	1,9	2,1
Колумбия	6,7	6,9	3,5	1,7	4,0	6,6	4,0	4,9	4,4	3,1
Эквадор	4,4	2,2	6,4	0,6	3,5	7,9	5,6	4,6	3,7	0,3
Мексика	5,0	3,2	1,4	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,4	2,2	2,5
Парагвай	4,8	5,4	6,4	-4,0	13,1	4,3	-1,2	14,0	4,7	2,9
Перу	7,5	8,5	9,1	1,1	8,3	6,3	6,1	5,9	2,4	3,3
Уругвай	4,1	6,5	7,2	4,2	7,8	5,2	3,5	4,6	3,2	1,0
Венесуэла	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2	5,6	1,3	-3,9	-5,7

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G. 2655-P), P. 68, Santiago, 2015; Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos de financiamiento para el desarrollo. Documento informativo, 236 p., Santiago, 2016

Приложение 7

ВВП стран Латинской Америки (в текущих ценах, млрд. долл.)

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Латинская Америка	3218,4	3834,1	4471,2	4191,7	5067,9	5942,8	6028,3	6200,0	5781,7	4947,7
Аргентина	264,7	291,1	367,2	337,9	428,8	533,2	584,6	615,7	570,7	632,3
Боливия	11,5	13,1	16,7	17,3	19,7	24,0	27,1	30,7	33,0	33,0
Бразилия	1107,8	1397,1	1695,9	1667,0	2208,8	2614,5	2461,0	2465,8	2416,4	1773,1
Чили	154,4	172,9	179,6	172,0	217,5	250,8	265,2	277,1	258,7	240,2
Колумбия	162,6	207,4	244,0	232,9	287,0	335,4	369,7	380,2	378,4	292,1
Эквадор	46,8	51,0	61,8	62,5	69,6	79,3	87,9	94,8	100,9	100,9
Мексика	965,3	1043,1	1101,3	893,4	1049,9	1169,4	1184,5	1258,9	1295,0	1143,8
Парагвай	10,6	13,8	18,5	15,9	20,0	25,1	24,6	29,0	30,9	27,7
Перу	88,7	102,2	120,6	120,9	147,5	171,8	192,7	201,0	202,5	190,4
Уругвай	19,6	23,4	30,4	31,7	40,3	48,0	51,3	57,5	57,2	58,3
Венесуэла	183,5	230,4	315,6	329,4	239,6	316,5	381,3	371,3

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2014 (LC/G. 2619-P), P. 82, Santiago de Chile, 2014; Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos de financiamiento para el desarrollo. Documento informativo, 236 p., Santiago, 2016

Приложение 8

**Размер компаний и занятость в странах Латинской Америки
в 2011 г. (в %)**

СТРАНЫ	Компании			Занятость		
	Микро	М и СК	Крупные	Микро	М и СК	Крупные
Аргентина	69,7	28,4	1,9	11,5	39,6	48,9
Бразилия	90,1	9,3	0,6	13,7	28,3	58,0
Чили	78,3	20,3	1,4	44,1	30,9	25,0
Колумбия	96,4	3,5	0,1	50,6	30,3	19,1
Эквадор	95,4	4,4	0,2	47,3	29,8	22,9
Мексика	95,5	4,3	0,2	45,7	23,6	30,8
Перу	94,5	4,9	0,6	48,5	19,2	32,4
Уругвай	83,4	16,1	0,5	24,1	43,1	32,8

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2016, Estudio Económico de la América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos de financiamiento para el desarrollo. Documento Informativo, 2016, 236 p., Santiago, 2016

Приложение 9

Производство зерновых и масличных культур в Аргентине

Годы	Посевная площадь, млн. га				Сбор, млн. т			
	Соя	Пшени- ца	Кукуру- за	Подсол нечник	Соя	Пшени- ца	Кукуру- за	Подсол нечник
2001	10,4	6,4	2,8	1,9	26,9	16,0	15,4	3,2
2002	11,4	6,8	2,4	2,0	30,0	15,3	14,7	3,8
2003	12,4	6,1	2,3	2,3	34,8	12,3	15,0	3,7
2004	14,3	5,7	2,3	1,8	31,6	14,6	15,0	3,2
2005	14,0	6,1	2,8	1,9	38,3	16,0	20,5	3,7
2006	15,1	5,0	2,4	2,2	40,5	12,6	14,4	3,8
2007	16,0	5,5	2,8	2,4	47,4	14,5	21,8	3,5
2008	16,4	5,8	3,4	2,6	46,2	16,3	22,0	4,7
2009	16,8	4,3	2,4	1,8	31,0	8,4	13,1	2,5
2010	18,1	3,3	2,9	1,5	52,7	9,0	22,7	2,2
2011	18,8	4,4	3,7	1,7	48,9	15,9	23,8	3,7
2012	17,6	4,5	3,7	1,7	40,1	14,5	21,2	3,3
2013	19,4	3,0	4,9	1,6	49,3	8,0	32,1	3,1
2014	19,2	3,5	4,8	1,3	53,4	9,2	33,1	2,1

Источник: составлено на основе данных Sistema Intregrado de Información Agropecuária (SIIA), Ministerio de Agricultura, Ganaderia y Pesca de la República Argentina. <http://www.minagri.gov.ar>

Приложение 10

Производство, экспорт и потребление мяса КРС

ГОДЫ	Забой, млн. голов	Производ. тыс. т	Экспорт тыс. т	Экспорт в % к произ.	Потребл. на 1 чел., кг.	Потребл. в % к производ.
2001	11,6	2489	153	6,1	62,9	93,9
2002	11,5	2526	348	13,8	58,0	86,2
2003	12,5	2664	369	13,9	60,6	86,1
2004	14,3	3032	586	19,3	64,0	80,7
2005	14,4	3148	745	23,7	62,3	76,3
2006	13,4	3037	546	18,0	63,9	82,0
2007	15,0	3224	522	16,2	68,7	83,8
2008	14,7	3132	416	13,3	68,4	86,7
2009	16,1	3376	638	18,9	68,2	81,1
2010	11,9	2625	302	11,5	57,2	88,5
2011	10,9	2497	244	9,8	55,1	90,2
2012	11,4	2596	179	6,9	58,6	93,1

Источник: составлено на основе данных Sistema Integrado de Información Agropesqueria (SIIA), Ministerio de Agricultura, Ganaderia y Pesca de la Republica Argentina <http://www.minagri.ar>

Объемы добычи нефти и газа в Аргентине

Наименование	2000	2002	2003	2005	2010	2011	2013	2014	2015
Нефть, млн. куб. м	44,8	43,9	43,0	38,6	35,4	33,2	31,3	30,9	30,9
Газ, млрд. куб. м	44,7	45,8	50,6	52,3	47,1	45,5	41,7	41,5	42,9

Источник: составлено на основе данных Tendencias Económicas y Financieras; www.uia.org.ar; <http://www.energia.gov.ag>

Установленная мощность электростанций (МВт)

	2011	2012	2013	2014	2015*
Всего	29868	31005	31106	30950	32807
в том числе:					
- ГЭС	10025	10032	10034	10044	10030
- АЭС	1018	1018	1018	1018	1763
- ТЭС	9257	9843	10009	9818	19058
- Комбинированного цикла	9508	9975	9855	9855	9891
- Прочие	60	137	190	215	215

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), 2016. - www.indec.mecon.ar

Производство электроэнергии (ГВт.ч)

	2011	2012	2013	2014	2015*
Всего	115136	121396	125581	125008	131256
в том числе:					
- ГЭС	31309	29308	33333	33235	34792
- АЭС	6371	6395	6207	5514	7039
- ТЭС	77456	85692	86041	86259	89424

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), 2016. - www.indec.mecon.ar

Приложение 14

Структура установленной мощности электростанций Аргентины (%)

Вид используемой энергии	2003	2013	2019
Природный газ	47,1	50,3	38,9
Нефть	43,9	36,4	30,9
Гидроэнергия	4,3	5,1	12,8
Биотопливо	0	1,2	5,1
Атомная энергия	2,5	2,9	4,2
Энергия ветра	0,1	0,2	3,2
Каменный уголь	0	1,3	2,2
Другие	2,1	2,6	2,7

Источник: составлено на основе данных Plan Energético Nacional 2004–2019, www.minplan.gov.ar/pdf/plane.pdf

Производство, продажа на внутреннем рынке и экспорт биодизеля (тыс. т)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство	711,9	1179,1	1820,4	2430,0	2456,6	1997,8	2584,3	1810,7
Продано на внутреннем рынке	0,3	0,4	508,6	748,7	874,8	885,0	970,1	1014,4
Экспорт	680,2	1142,3	1342,3	1649,4	1543,1	1149,3	1602,7	788,2

Источник: составлено на основе данных Ministerio de Energia y Minería

Приложение 16

Среднегодовые цены FOB (аргентинский порт) на основные экспортные товары сельскохозяйственного происхождения (долл. за 1 т.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Пшеница	118	123	146	158	140	133	171	235	300	221	253	308	294	326	316	225
Кукуруза	87	87	99	103	105	91	123	161	206	168	197	288	271	243	199	169
Соя	187	172	198	238	269	232	234	318	456	415	409	505	557	537	492	377
Соевое масло	312	313	350	517	542	460	512	774	1111	773	914	1211	1154	966	833	682
Соевый шрот	167	160	156	182	192	175	175	240	354	379	343	369	493	502	443	360
Подсолнечное масло	335	417	526	544	597	579	574	899	1331	771	991	1239	1151	1055	895	792

Источник: составлено на основе данных Ministerio de Agroindustria. – <http://www.minagri.gob.ar>

Латинская Америка: условия торговли (2005г. – 100)

Страны	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Латинская Америка	95,3	100,0	106,8	109,6	113,0	103,3	113,4	122,2	118,6
Аргентина	102,2	100,0	106,0	110,0	124,6	118,9	118,4	126,3	125,8
Боливия	93,0	100,0	125,0	127,0	128,7	124,6	140,9	156,4	161,8
Бразилия	98,7	100,0	105,3	107,5	111,3	108,7	126,1	136,1	128,1
Венесуэла	76,5	100,0	119,4	130,9	161,6	117,6	139,8	168,1	169,7
Колумбия	92,2	100,0	103,8	112,1	124,4	107,0	121,0	135,4	135,5
Мексика	98,1	100,0	100,5	101,4	102,2	90,8	97,7	104,7	102,6
Парагвай	107,1	100,0	98,1	102,7	110,2	107,8	107,8	110,3	111,4
Перу	93,2	100,0	127,3	132,0	114,4	108,1	127,7	143,9	136,9
Уругвай	110,1	100,0	97,6	97,8	103,7	106,8	110,2	112,2	116,4
Чили	89,3	100,0	131,1	135,6	117,9	119,3	146,0	146,9	138,5
Эквадор	89,3	100,0	107,3	110,3	121,1	107,2	118,0	129,8	131,7

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013, Santiago de Chile, 2014

Индекс условий торговли стран Латинской Америки
(цены FOB / цены СИФ в %, 2010г. – 100%)

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Латинская Америка	91,5	94,1	97,2	89,7	100,0	108,0	105,3	102,9	98,8	90,2
Аргентина	81,0	86,0	96,4	97,2	100,0	111,3	115,8	107,8	105,4	98,4
Боливия	88,7	90,1	91,3	88,4	100,0	111,0	114,8	112,8	109,9	89,2
Бразилия	83,5	85,2	88,3	86,2	100,0	107,9	101,6	99,3	95,9	86,6
Чили	89,8	92,9	80,8	81,7	100,0	100,6	94,9	92,2	91,0	88,2
Колумбия	82,4	86,4	91,5	86,2	100,0	114,6	108,4	100,9	92,2	71,9
Эквадор	91,0	93,5	102,6	90,8	100,0	110,0	111,7	113,1	112,9	82,9
Мексика	102,9	103,8	104,6	92,9	100,0	107,2	105,5	104,9	99,6	94,9
Парагвай	91,0	95,3	102,3	100,0	100,0	102,4	103,4	102,8	103,3	107,5
Перу	89,8	94,0	84,7	82,9	100,0	107,2	105,0	99,0	93,6	102,4
Уругвай	87,4	87,4	94,4	100,9	100,0	102,9	106,7	102,9	106,8	110,4
Венесуэла	85,4	93,6	115,5	84,1	100,0	120,2	121,4	118,9	111,8	...

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2015 (LC/G. 2655–P), P. 75, Santiago, 2015

Изменения в сфере внешней торговли

Показатели	В среднем за год	
	1998-2000	2008-2010
Доля в ВВП Аргентины (%)		
Экспорт товаров	8,78	19,76
Импорт товаров	8,94	14,81
Экспорт услуг	1,67	3,69
Импорт услуг	3,16	4,00
ВСЕГО	22,55	42,26
Доля Аргентины в мировой торговле (%)		
В экспорте товаров	0,43	0,44
В импорте товаров	0,42	0,33
В экспорте услуг	0,34	0,33
В импорте услуг	0,66	0,38

Источник: составлено на основе данных Revista del CEI, №18, Diciembre de 2011

Структура экспорта Аргентины по основным товарным группам

Год	Экспорт(ФОБ), всего		Сырьевые продукты		Промышленные товары						Топливо-энергетическая продукция	
					Всего		Аграрного происхождения		Индустриального происхождения			
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
2000	26342	100	5346	20	16094	61	7868	30	8230	31	4902	19
2001	26543	100	5309	29	16191	61	82281	31	7963	30	5043	19
2002	25651	100	5290	21	15743	62	8168	32	7635	30	4618	17
2003	29939	100	6471	22	18051	60	10004	33	8047	27	5417	18
2004	34576	100	6852	20	21543	62	11967	34	9576	28	6181	18
2005	40387	100	8110	20	25127	62	13142	32	11985	30	7150	18
2006	46546	100	8625	18	30108	65	15265	33	14843	32	7813	17
2007	55980	100	12485	22	36547	65	19214	34	17333	31	6948	13
2008	70019	100	16202	23	45969	66	23906	34	22063	32	7848	11
2009	55672	100	9257	17	39958	72	21225	38	18734	33	6457	11
2010	68174	100	15148	22	46501	68	22671	33	23830	35	6525	10
2011	82981	100	19833	24	56556	68	27766	33	28790	35	6682	8
2012	79982	100	19040	24	53965	67	26784	33	27182	34	6978	9
2013	75963	100	17766	23	52535	70	27002	36	25663	34	5562	7
2014	68407	100	14214	21	49243	72	26420	39	22823	33	4950	7
2015	56788	100	13290	23	41246	73	23291	41	17955	32	2252	4

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Cenzos (INDEC), 2016. – www.indec.mecon.gov.a

Приложение 21

Торговля Аргентины со странами-членами Меркосур (млн. долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Меркосур						
-товарооборот	36458	44215	40827	41700	34007	27824
-экспорт	17178	20739	22000	21250	18735	13856
-импорт	19280	23476	18827	20450	15272	13968
-сальдо	-2102	-2737	3173	800	3462	-112
Бразилия						
-товарооборот	32669	39646	34262	35271	28176	23200
-экспорт	14434	17319	16457	15949	13883	10100
-импорт	18235	22327	17805	19322	14293	13100
-сальдо	-3802	-5009	-1348	-3373	-410	-3000
Парагвай						
-товарооборот	1593	1882	1819	1830	1697	1463
-экспорт	1156	1367	1368	1299	1215	1055
-импорт	437	515	451	531	482	408
-сальдо	719	852	917	768	733	877
Уругвай						
-товарооборот	2196	2686	2500	2391	2138	1785
-экспорт	1588	2053	1954	1845	1650	1331
-импорт	608	633	546	546	488	454
-сальдо	980	1419	1408	1300	1162	877
Венесуэла						
-товарооборот	-	-	2245	2209	1997	1377
-экспорт	-	-	2220	2157	1987	1370
-импорт	-	-	25	52	10	7
-сальдо	-	-	2195	2105	1978	1363
Доля Меркосур (в %)						
-в экспорте Аргентины	25	25	28	28	27	24
- в импорте Аргентины	34	32	28	27	23	23

*данные предварительные

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), 2016. - www.indec.mecon.ar

**Географическая направленность экспорта стран Латинской Америки
в 2010 – 2013 гг. (в среднем за год, в %)**

Страна–экспортер	Регион (страна) – импортер						ВСЕГО
	Китай	Япония	США	ЕС	Латинская Америка	Другие страны	
Аргентина	7,3	1,3	5,2	15,8	41,4	29,0	100
Боливия	3,1	5,2	11,9	7,8	62,0	10	100
Бразилия	16,7	3,5	10,3	20,7	20,0	28,8	100
Чили	23,5	10,9	11,1	16,5	17,7	20,3	100
Колумбия	4,6	0,9	39,0	14,8	25,1	15,6	100
Эквадор	1,4	2,2	41,6	11,6	34,6	8,6	100
Мексика	1,6	0,7	78,7	5,4	7,1	6,5	100
Парагвай	0,5	0,6	1,5	17,4	58,4	21,6	100
Перу	16,0	5,2	14,4	17,2	17,4	29,8	100
Уругвай	7,2	0,2	3,4	13,2	40,0	36,0	100
Венесуэла	14,3	0,6	35,8	5,0	15,0	29,3	100
Латинская Америка (среднее значение)	6,0	2,1	29,4	12,1	32,5	17,9	100

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014, Santiago de Chile, 2014

Приложение 23

Экспорт Аргентины в страны Латинской Америки в 2013 г.:
по укрупненным товарным группам

Страны – импортеры	Всего		Сырьевые товары		Промышленные товары с/х происхождения		Промышленные товары индустриального происхождения		Топливо	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Боливия	848	100	60	7	156	18	2504	60	128	15
Бразилия	17440	100	1544	9	1713	10	13333	76	850	5
Венесуэла	2342	100	311	13	1315	56	717	31	-	-
Колумбия	1619	100	754	46	354	22	511	32	-	-
Мексика	1155	100	104	9	265	23	785	68	-	-
Парагвай	1393	100	110	8	193	14	860	61	230	17
Перу	1551	100	536	35	482	31	533	34	-	-
Уругвай	2021	100	149	8	406	20	1398	69	70	3
Чили	4145	100	248	6	1449	35	1596	39	852	20
Эквадор	375	100	37	10	131	35	196	52	11	3

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Comercio Exterior argentine 2013, Buenos Aires, 2014

**Экспорт Аргентины в 2013 г. в страны – члены ЕС, США и Канаду:
по укрупненным товарным группам**

Страны – импортеры	Всего		Сырьевые товары		Промышленные товары с/х происхождения		Промышленные товары индустриального происхождения		Топливо	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
США	4612	100	872	19	1154	25	2030	44	556	12
Канада	1835	100	112	6	199	11	1524	83	-	-
ЕС, всего в том числе	10590	100	2583	24	6098	58	1831	17	78	1
Голландия	2055	100	367	18	1392	68	223	10	73	4
Испания	1858	100	650	35	616	33	592	32	-	-
Германия	1727	100	565	33	647	37	515	30	-	-
Италия	1169	100	246	21	824	70	99	9	-	-
Великобритания	689	100	129	18	515	75	45	7	-	-
Польша	664	100	20	3	635	96	9	1	-	-
Франция	469	100	95	20	274	59	95	20	5	1

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Comercio Exterior argentino 2013, Buenos Aires, 2014

Структура импорта Аргентины по основным товарным группам

Год	Импорт (СИФ), всего		Средства производства		Сырье и полуфабрикаты		Топливо		Комплектуемые изделия и запчасти		Потребительские товары		Автомобили пассажирские		Прочее	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
2000	25280	100	5924	24	8443	33	1035	4	4449	18	4609	18	799	3	23	–
2002	8990	100	1293	14	4369	49	482	5	1525	17	1137	13	174	2	10	–
2003	13851	100	2495	18	6267	45	550	4	2262	16	1756	13	509	4	12	1
2004	22445	100	5331	24	8632	39	1003	4	3622	16	2501	11	1197	5	159	–
2005	28687	100	7011	25	10376	36	1545	5	4858	17	3162	11	1603	6	132	–
2006	34154	100	8201	24	11918	35	1732	5	6175	18	3970	12	2038	6	120	–
2007	44707	100	10397	23	15371	34	2845	7	8065	18	5208	12	2709	6	112	–
2008	57462	100	12668	22	20226	35	4333	8	9959	17	6292	11	3874	7	110	–
2009	38786	100	8658	22	12561	32	2626	7	7230	19	5069	13	2512	7	129	–
2010	56793	100	11647	20	17687	31	4474	8	11459	20	6611	12	4482	8	433	1
2011	73961	100	13611	19	21792	29	9796	13	14919	20	8040	11	5592	8	209	–
2012	67974	100	11788	17	19821	29	9128	14	14396	21	7191	11	5359	8	303	–
2013	74442	100	11773	17	19514	26	12464	17	15958	21	7440	10	7064	9	229	–
2014*	65230	100	11677	18	18645	29	11455	18	13057	20	6579	10	3569	5	249	–
2015*	59757	100	11760	20	18088	30	6842	12	12666	21	6779	11	3346	6	276	–

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), 2016. – www.indec.mecon.gov.ar

Приложение 26

**Импорт Аргентины в 2013 г. из стран Латинской Америки:
по видам экономического использования**

Страна - экспортер	Всего		Основные средства		Полуфабри- каты		Топливо		Узлы и детали		Пассажирск. автотрансп.		Потребит. товары	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%
Бразилия	19321	100	3124	16	57,33	30	362	2	42,04	22	1235	6	4663	24
Боливия	1746	100	-	-	26	1	1678	96	-	-	42	3	-	-
Венесуэла	52	100	-	-	50	96	-	-	2	4	-	-	-	-
Колумбия	435	100	3	1	87	20	68	16	9	2	75	17	193	44
Мексика	2162	100	230	11	522	24	-	-	283	13	313	14	814	38
Парагвай	529	100	-	-	168	32	341	64	-	-	20	4	-	-
Перу	133	100	5	4	76	67	-	-	5	4	47	35	-	-
Уругвай	526	100	59	11	253	48	-	-	64	12	110	21	41	8
Чили	970	100	38	4	598	62	-	-	79	8	255	26	-	-
Эквадор	274	100	-	-	7	3	-	-	-	-	267	97	-	-

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Comercio Exterior argentino

2013, Buenos Aires, 2014

Импорт Аргентины в 2013 г. из стран – членов ЕС, США и Канады:

по видам экономического использования

Страна - экспортер	Всего		Основные средства		Полуфабрикаты		Топливо		Узлы и детали		Пассажирск. автотрансп.		Потребит. товары	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%
США	8069	100	1226	15	3063	37	1899	24	1046	13	122	2	713	9
Канада	490	100	159	32	138	28	6	1	86	18	13	3	88	18
ЕС, всего, в том числе	13529	100	2893	21	3748	28	1614	12	232,56	23	643	5	1475	11
Франция	2075	100	654	32	345	17	82	4	575	27	69	3	350	17
Испания	1371	100	174	13	489	36	142	10	359	26	54	4	154	11
Бельгия	766	100	42	5	227	30	378	49	31	4	48	6	40	5
Германия	3893	100	779	20	1192	31	38	1	1184	30	344	9	356	9
Италия	1665	100	593	36	480	28	4	-	410	25	28	2	150	9
Голландия	1074	100	58	5	145	14	779	72	29	3	-	-	63	6
Великобритания	582	100	106	18	212	36	59	10	73	13	26	4	106	19

Источник: составлено на основе данных Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Comercio Exterior argent

Таможенные тарифы стран–членов ЛАИ

Страна	Количество товарных позиций	Минимальный тариф		Максимальный тариф		Средний тариф (%)
		%	Кол-во товар. позиций	%	Кол-во товар. позиций	
Аргентина	10036	0	748	35	466	12,01
Боливия	7370	0	537	40	357	10,97
Бразилия	10042	0	790	55	3	11,61
Венесуэла	6996	0	40	40	16	12,35
Колумбия	7460	0	267	98	14	8,66
Мексика	12314	0	7219	175	21	5,93
Парагвай	10025	0	1640	30	5	8,55
Перу	7564	0	4232	11	792	3,17
Уругвай	11594	0	1686	35	30	9,42
Чили	7854	0	77	145-185	3	6,05
Эквадор	7512	0	3421	85	9	10,48

Источник: составлено на основе данных Revista Argentina de Economía Internacional № 2, Diciembre 2013

Основные проекты в горнодобывающей промышленности Аргентины

Проект	Провинция	Собственник	Минералы	Состояние	Год	Инвестиции (млн. долл.)
Bajo la Alumbreira	Катамарка	Xstrata (Швейцария) Wheaton River и Northern Orion (Канада)	Медь и золото	В эксплуатации	1997	1200
Cerro Vanguárdia	Санта-Крус	Anglogold (ЮАР) и Formicrúz (Аргентина)	Золото и серебро	В эксплуатации	1998	240
Veladero	Сан-Хуан	Barrick Gold Corp. (Канада)	Золото и серебро	В эксплуатации	2006	455
Salar del Hombre Muerto	Катамарка	Fmc Lithium (США)	Литий	В эксплуатации	1998	137
Minera Aguilar	Жужуй	Glencore (Швейцария)	Свинец, серебро, цинк	В эксплуатации	2001	
Borax Argentina	Сальта	Borax Argentina	Бура, борнокислая соль	В эксплуатации		
Farallón Negro	Катамарка	Yacimientos Mineros Agua de Dionisio (Аргентина)	Золото, серебро, марганец	В эксплуатации		
Água Rica	Катамарка	Northern Orion (Канада)	Золото, серебро, молибден	В стадии изучения		6000
Pirquitas	Жужуй	Silver Standard Resources (США)	Серебро, олово	В стадии изучения		
Pásqua Lama	Сан-Хуан	BarrickGold Corporation (Канада)	Золото, серебро	В стадии реализации		4500-5000
Manantial	Санта-Крус	Pan American	Золото,	В стадии		

Espejo		Silver (Канада)	серебро	изучения		
Pachón	Сан-Хуан	Xstrata (Швейцария)	Медь, молибден	В стадии изучения		
Potasio Rio Colorado	Мендоса	Вале до Рио Досе (Бразилия)	Калий	В стадии изучения		6000
San José/ Huevos Verdes	Санта-Крус	MNC (Перу) и Minera Ardes (Канада)	Золото, серебро	В стадии изучения		270
Qualcamaýo	Сан-Хуан	Yamana Gold (Канада)	Золото, серебро, медь	В стадии изучения		
Cerro Negro	Санта-Крус	Andean Resources	Золото	В стадии изучения		
San Jorge	Мендоса	Nothern Orion (Канада)	Медь	В стадии изучения		110

Источник: составлено на основе данных Secretaria de Minera de Argentina, а также Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Crisis, recuperación y nuevas dilemas. La economía argentina 2002–2007.

Доходы от экспорта продукции горнодобывающей промышленности

СТРАНЫ	2001		2005		2010		2014	
	Млн.долл.	% от экспорта страны	Млн.долл.	% от экспорта страны	Млн.долл.	% от экспорта страны	Млн.долл.	% от экспорта страны
Чили	7549	40,3	23280	55,5	44097	62,0	41755	54,5
Бразилия	4424	7,6	10217	8,6	34452	17,5	31889	14,2
Перу	3133	45,9	9633	56,3	21468	60,0	19661	51,1
Мексика	1031	0,7	2485	1,2	11776	3,9	12964	3,3
Аргентина	803	3,0	1294	3,2	4735	6,9	3873	5,7
Боливия	325	24,0	505	18,1	2309	33,2	3799	29,6
Колумбия	9	0,1	555	2,6	2154	5,4	1622	3,0

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016, (LC/G2680–P), P.125, Santiago

Приток прямых иностранных инвестиций в страны Латинской Америки (млн. долл)

	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Аргентина	2149	4125	5537	6473	9726	4017	11333	10840	15324	9822	5065	11655
Боливия	677	85	281	366	513	423	643	859	1060	1750	648	503
Бразилия	16587	18161	19418	44579	50716	31481	88452	101158	86607	69181	96895	75075
Чили	2550	7241	8798	13178	16604	13392	15510	23309	28493	19362	22342	20457
Колумбия	2134	3116	6751	8886	10565	8035	6430	14648	15039	16209	16325	12108
Эквадор	783	837	271	194	1057	308	165	644	567	727	773	1060
Мексика	24048	24914	21110	32407	29078	17900	26431	23649	20437	45855	25675	30285
Парагвай	6	28	114	202	209	95	216	557	738	72	346	283
Перу	2156	1599	3467	5491	6924	6431	8455	7665	11918	9298	7885	6861
Уругвай	194	332	1493	1329	2106	1529	2289	2504	2536	3032	2188	1647
Венесуэла	782	1483	-508	3288	2627	-983	1574	5740	5973	2680	320	1383

Источник: составлено на основе данных Comision Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016 (LC/G. 2860-p), Santiago, 2016

Приток прямых иностранных инвестиций в Аргентину: по отраслям экономики (млн. долл.)

Отрасль	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Добыча полезных ископаемых	2474	2647	1418	2559	790	2415	4781	3148
Обрабатывающая промышленность	3058	5219	414	4797	5257	5414	3949	5807
Сектор услуг	1990	2387	2173	2558	4495	4789	3687	4490
ВСЕГО	7522	10253	4005	9914	10542	12618	12417	13445

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016, (LC/G2680–P), P.125, Santiago, 2016

**Приток в Аргентину прямых иностранных инвестиций:
по основным источникам происхождения (млн. долл.)**

Источник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Новые капиталы	2166	2578	4552	2133	2504	4508	4861	2784	-112
Межфирменные займы и кредиты	263	1846	4777	-1010	3507	2600	3120	-783	-945
Реинвестированные прибыли	3108	2050	396	2894	5322	3732	7343	7821	6121

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2016, (LC/G. 2680-P), P.87, Santiago, 2016

**Приток в Аргентину прямых иностранных инвестиций:
по странам–инвесторам (млн. долл.)**

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
США	1375	780	2581	1755	2071	2875	3301	2937	4923
Голландия	616	615	1074	-120	57	433	2067	1863	1978
Испания	1520	1181	- 2643	1237	1258	-433	-868	1583	1370
Германия	258	845	281	47	164	154	473	661	1076
Канада	67	320	279	388	678	233	681	1046	692
Бразилия	437	-46	766	216	383	1018	1174	341	654
Франция	133	545	547	95	313	403	633	-50	647
Италия	-7	227	525	131	-1914	258	291	395	492

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016, (LC/G. 2680–P), P.85, Santiago, 2016

**Накопленные Аргентиной прямые иностранные инвестиции:
по отраслям экономики (млн. долл.)**

Отрасль промышленности	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Нефтяная	12392	19907	18885	18155	18190	18007	16374	17717	18669
Химическая	6412	7360	7714	7671	8231	9255	10050	9695	10239
Автомобильная	2892	4945	6046	4584	5453	6713	6226	5694	6193
Горнодобывающая	1252	2978	3420	3938	5668	6767	10964	5931	5797
Финансовый сектор	2307	3087	3391	3746	3994	4673	5462	5523	5756
Телекоммуникации	2672	4416	5152	4917	5417	5863	6378	5195	5467
Пищевая	3342	3755	4252	4468	4799	5413	6449	5643	5270
Общее машиностроение	2047	1842	2692	3463	3787	3970	4176
Металлургическая	2445	4036	4803	4495	4853	4742	4636	4360	4125
Торговля	2092	3092	3543	3576	3921	4652	4833	4245	3600
Другие отрасли	19925	23202	21689	22768	23890	24336	25914	22509	21840
ВСЕГО	55731	76778	80942	80160	87108	93844	101073	90482	91132

Источник: составлено на основе данных Las inversiones Directas en Empresas Residentes, 2014, Banco Central de la Republica Argentina

Приложение 36

Прямые иностранные инвестиции, накопленные странами Латинской Америки (млн. долл., % ВВП)

СТРАНА	2001	2005	2011	2012	2013	2014	2015	2001	2005	2011	2012	2013	2014	2015
Аргентина	79504	55139	93199	100821	91557	82739	93853	25	25	17	17	15	15	17
Боливия	5893	4905	7749	8809	10558	11206	11710	72	51	32	33	34	34	33
Бразилия	121949	181344	695505	742144	741466	739201	614975	22	20	27	30	30	31	36
Чили	43482	78993	175753	206041	213129	223113	229229	60	63	70	78	77	86	95
Колумбия	15377	36987	97364	112926	128191	141942	149692	16	25	29	31	34	38	51
Эквадор	6876	9861	12500	13067	13794	14567	15627	28	24	16	15	15	14	15
Мексика	156583	233710	338995	376348	394727	389672	354996	23	27	29	32	31	30	31
Парагвай	1016	1127	3877	5288	5077	5492	5774	13	13	15	21	18	18	21
Перу	11835	15889	50641	62559	71857	79707	86114	23	21	29	32	36	39	45
Уругвай	2406	2844	15147	17407	19564	21240	...	12	16	32	34	34	37	...
Венесуэла	39074	44518	40206	40180	33018	30139	...	30	31	13	11	9	5	...

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016, (LC/G2680-P), P.125, Santiago, 2016

**Накопленные Аргентиной прямые иностранные инвестиции:
по странам происхождения (млн. долл.)**

СТРАНЫ	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
США	10076	12643	13928	14012	15222	16843	18646	19271	21710
Испания	15945	22260	23017	22597	23203	22600	19716	17616	15819
Голландия	3873	5566	6564	6873	7019	7343	9880	8072	9056
Бразилия	1720	3567	4874	4319	5385	6759	6667	5909	5485
Чили	1826	3493	4031	4363	5463	6668	6962	2612	4412
Швейцария	1165	1846	2080	2293	2982	3883	3927	3605	3825
Германия	1718	2150	2393	2586	2891	3072	3147	3629	3709
Уругвай	1511	1869	2105	2578	2821	2806	2816	3275	3439
Франция	2509	2638	2416	2428	2669	2969	3260	2965	3344
Люксембург	1587	3287	2486	2656	2709	2780	3416	3155	3097
Канада	1297	1622	2178	2415	2464	2908	3881	4560	2830
Великобритания	1472	1574	1613	1502	1637	1684	1713	1960	2028
Мексика	1401	1425	1729	2041	2179	1689	1915
Италия	1054	1415	1318	1318	1438	1596	1719	1644	1682
Каймановы острова	1855	2063	2228	1156	1732	2377	1555	1388	1186
Бермудские острова	970	1340	836	957	1668	1331	1950	1701	1057
Дания	712	618	748	980	952	1205	1061	892	744
Верджинские острова	460	450	510	547	587	607	626
КНР	581	594	653	743
Другие страны	4246	5179	5375	5236	6183	6096	6408	5280	4425
ВСЕГО	53536	73103	80051	80144	88677	96089	100084	90483	91132

Источник: составлено на основе данных Las inversiones Directas en Empresas Residentes, 2014, Banco Central de la Republica Argentina

Латинская Америка: вывоз за рубеж прямых инвестиций (млн. долл.)

СТРАНА	2000-2005*	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2000-2015
Латинская Америка	10632	43447	24134	37400	16911	61302	60919	55993	50465	55803	47362	517708
Аргентина	533	2439	1504	1391	712	965	1488	1055	890	1921	1139	16702
Бразилия	2513	28202	7067	20457	-10084	26763	16067	5208	14942	26040	13498	163238
Чили	1988	2212	4852	9151	7233	9461	20252	20555	9872	12915	15794	124225
Колумбия	1187	1268	1279	3085	3505	5483	8420	-606	7652	3899	4218	45325
Венесуэла	809	1524	-495	1311	2630	2492	-370	4294	752	1024	1112	19128

*в среднем за год

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016, (LC/G. 2680–P), P.134, Santiago, 2016

Аргентина: основные транслатиноамериканские компании в 2012 г.

(млн. долл.)

Компания	Отрасль	Объемы продаж	Основные регионы и страны, где действуют компании			
			Латинская Америка и Карибский бассейн	Северная Америка	Европа	Азия и Океания
Techint	Черная металлургия	93755	Боливия, Бразилия, Колумбия, Эквадор, Гватемала, Мексика, Перу, Венесуэла	США, Канада	Италия, Румыния	Япония, Индонезия
Molinos Rio de la Plata	Продукты питания	3494	Бразилия, Уругвай			
Arcor	Пищевая пром.	2839	Боливия, Бразилия, Чили, Мексика, Перу, Уругвай			
Crecúd	Сельское хозяйство	628	Бразилия			
IEKSA	Строительство	517	Бразилия, Чили, Колумбия, Парагвай, Домин. Республика, Уругвай, Венесуэла			

Laboratorios Bagó	Фармацевтическая пром.	285	Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Мексика, Уругвай			Пакистан
Chemo (Grupo Insúd)	Фармацевтическая пром.				Испания, Италия	КНР, Индия
Los Grobo	Сельское хозяйство		Бразилия			
IMPISA (Industrias metalúrgicas Pesquarmona)	Возобновл. энергия		Бразилия, Уругвай			Малайзия
CASA (Corporación Americana)	Разное		Бразилия, Эквадор, Перу, Уругвай		Италия	Армения

Источник: составлено на основе данных Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013, (LC/G. 2613-P), Santiago de Chile, 2014

Российско-аргентинская торговля в 2000-2014гг. (млн.долл.)

Годы	Товарооборот	ЭКСПОРТ							ИМПОРТ								САЛЬДО	
		Всего	Нефть и нефтепрод.	%	Удобрения	%	Другие товары	%	Всего	Мясо и субпрод.	%	Фрукты	%	Жмых (шрот)	%	Другие товары		%
2000	122,6	36,5	8,2	22	15,0	41	13,3	37	86,1	9,0	10	16,9	20	0,8	1	59,4	69	-49,6
2001	111,1	10,1	1,1	11	5,8	57	3,2	32	101,1	3,7	4	27,6	27	1,5	1	68,1	68	-90,9
2002	218,7	26,2	3,1	12	15,2	58	7,9	30	192,5	9,6	5	78,9	41	1,9	1	102,2	53	-166,3
2003	236,9	7,5	-	-	4,6	61	2,9	39	229,4	41,8	18	77,9	34	6,0	3	103,7	45	-221,9
2004	392,5	37,2	6,9	19	23,1	62	7,2	19	355,3	124,6	35	103,3	29	31,8	9	95,6	27	-318,1
2005	692,2	71,1	40,1	56	23,4	33	8,2	11	620,5	268,6	43	156,2	25	66,1	11	129,6	21	-548,8
2006	1110,6	152,9	66,5	43	67,1	44	19,3	13	957,7	409,3	43	182,2	19	111,7	12	254,5	26	-804,8
2007	1384,2	259,2	21,8	8	223,6	86	13,8	6	1125,0	327,3	29	244,8	22	187,2	17	365,7	32	-865,8
2008	1976,7	740,2	487,4	66	235,5	32	17,3	2	1236,5	296,9	24	283,9	23	222,5	18	433,2	35	-496,3
2009	1358,9	203,2	155,9	77	32,7	16	14,6	7	1155,9	596,8	52	209,3	18	67,4	6	282,4	24	-952,5
2010	1123,1	209,6	-	-	181,1	86	28,5	14	913,5	215,0	24	225,6	25	105,9	12	367,0	39	-703,9
2011	1872,6	806,0	513,8	64	236,9	29	55,3	7	1066,6	158,9	15	278,6	26	135,1	13	494,0	46	-260,6
2012	1571,2	307,0	189,7	62	97,1	32	20,2	6	1264,1	172,6	14	248,0	20	156,2	12	678,3	54	-957,1
2013	1500,2	400,1	260,6	65	84,7	21	54,8	14	1100,1	190,6	17	251,2	23	171,3	16	487,0	44	-700,0
2014	1338,2	221,5	86,1	39	106,1	48	29,3	13	1116,7	269,4	23	84,4	7	137,7	12	635,2	57	-895,1

Источник: составлено по данным ФТС России за соответствующие годы

Российские импортеры товаров из Аргентины

	Вид продукции	Наименование фирмы - импортера
1	Свежие фрукты	<ul style="list-style-type: none"> • «Sunway Group» г. Санкт-Петербург; • «Joint Fruit Company» г. Санкт-Петербург; • «Globus Group» г. Санкт-Петербург; • Холдинговая компания «ОПТИФУД» г. Москва.
2	Вино	<ul style="list-style-type: none"> • «ТД Русьимпорт» г. Москва; • «ДП-Трейд» г. Москва; • ООО «Лудинг» г. Москва; • ООО «Simple» г. Москва; • ООО «Алианта-групп» г. Москва; • ООО «Легенда Крыма» г. Москва
3	Говядина и конина	<ul style="list-style-type: none"> • «Meatland Food Group» г. Москва; • ООО «Агромаркет» г. Москва.

Источник: составлено на основе данных Торгового Представительства России в Аргентине

Контракты, подписанные ОАО «Силовые машины» на поставку в Аргентину энергетического и другого оборудования.

№	Наименование электростанции	Год подписания контракта	Мощность станции	Вид поставленного оборудования
1	ГЭС «Сальто Гранде» (Аргентина-Уругвай)	1974	1890 МВт	14 агрегатов, состоящих из турбины типа «Каплан», электрогидравлического регулятора и генератора
2	ТЭС «Костанера» (г. Буэнос-Айрес)	1975	310 МВт	1 агрегат, состоящий из турбины и генератора, а также 1 трансформатора мощностью 400МВА.
3	ГЭС «Команданте Луис Пьедра Буэна» (г. Баия Бланка, пров. Буэнос Айрес)	1975	620 МВт	2 агрегата мощностью по 310 МВт каждый, состоящие из турбины и генератора, а также 7 трансформаторов по 135 МВА каждый.
4	ГЭС «Пьедра Дель Агила» (пров. Неукен)	1986	1400 МВт	4 агрегата мощностью 350 МВт каждый (турбина типа «Френсис», электрогидравлический регулятор и трансформатор), а также 14 трансформаторов единой мощностью по 132 МВА.
5	ГЭС «Ясирета» (Аргентина-Парагвай)	1993	1700 МВт	23 трансформатора мощностью 172,5 МВА каждый.
6	ГЭС «Ниуил - 4» (пров. Мендоса)	1994	30 МВт	1 агрегат мощностью 30 МВт (турбина типа «Каплан», электрогидравлический регулятор, а также трансформатор).

7	Трансформаторная подстанция (пров. Сан Хуан)	1997	150 МВА	1 трансформатор мощностью 150 МВА.
8	ГЭС «Сальто Гранде» (Аргентина - Уругвай)	1998-2000	1890 МВт	10 трансформаторов мощностью по 100 МВА каждый.
9	ГЭС «Лос Караколес» (пров. Сан Хуан)	1998	130 МВт	2 турбины по 66 МВт каждая, предтурбинные затворы, вспомогательное гидротехническое оборудование, мостовой кран, трансформаторы.
10	ТЭС «Костанера» (г. Буэнос-Айрэс)	1999	310 МВт	Ремонт и поставка ротора турбины.
11	ТЭС «Пьедра Буэна» (пров. Буэнос-Айрэс)	2000	300 МВт	Статор для генератора мощностью 310 МВт.
12	ГЭС «Сальто Гранде» (Аргентина - Уругвай)	2000-2001	1890 МВт	14 трансформаторов
13	ТЭС «Пьедра Буэна» (пров. Буэнос-Айрэс)	2003	300 МВт	Запчасти для турбоагрегата мощностью 300 МВт.
14	ГЭС «Пунта Негра»	2011	64 МВт	2 турбины по 32 МВт каждая, два генератора
15	Прочее оборудование	1974-1994	-	Ряд контрактов на поставку троллейбусов, локомотивов для горной промышленности, изоляторов, кабельной продукции для ЛЭП и др.

Источник: составлено на основе материалов представительства ОАО «Силовые машины» в Аргентине