

УДК 339.5

**Т. В. Воронина**ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», Ростов-на-Дону,  
e-mail: t.v.voronina@mail.ru**ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ МЕРКОСУР:  
ПРИЧИНЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

**Ключевые слова:** международная экономическая интеграция, трансконтинентальные торговые соглашения, МЕРКОСУР, страны Юга, экспорт, импорт.

В статье анализируются причины и результаты трансконтинентальных торговых отношений МЕРКОСУР с Индией и Израилем. В качестве причин участия в Соглашениях выделены укрепление позиций МЕРКОСУР в качестве значимого актора глобальной торговли, диверсификация и наращивание объемов экспорта. Выявлено, что структура торговых потоков МЕРКОСУР с Индией и Израилем соответствуют сравнительным преимуществам Сторон Соглашения и их специализации в МРТ. Из всех государств МЕРКОСУР трансконтинентальные торговые Соглашения отвечают в большей степени интересам Бразилии и не предусматривают дифференцированный режим для малых и менее развитых государств МЕРКОСУР – Парагвая и Уругвая. Доказано, что экспорт Индии и Израиля в МЕРКОСУР представлен товарами с более высокой добавленной стоимостью, а МЕРКОСУР – сельскохозяйственных продуктов и промышленных полуфабрикатов, что свидетельствует о низкой конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности стран Общего рынка Южного Конуса, в первую очередь Бразилии. Причинами неоднозначной и невысокой результативности Соглашений выступают: доминирование политических мотивов при заключении Соглашений; ограниченный круг товаров, на которые распространяются торговые преференции; низкая тарифная либерализация; длительный переходный период; географическая удаленность; плохо налаженные транспортные связи и недостаточное качество транспортной инфраструктуры, культурные различия. Сделан вывод о том, что отсутствие отдельных классических предпосылок интеграции Б. Баласса, выступает для трансконтинентальных соглашений МЕРКОСУР естественными ограничителями их позитивных эффектов.

**Введение**

С 90-х годов XX века в мировой экономике стали появляться новые формы интеграции, дополняющие классические ступени Б. Баласса, с опорой на принципы открытости, поливекторности, внерегиональности [1]. Значительный вклад в развитие процесса интеграции вносит МЕРКОСУР (Общий рынок Южного конуса) – первое интеграционное объединение развивающихся стран, активно заключающее трансконтинентальные торговые соглашения с развивающимися государствами (по линии Юг-Юг) и ведущее переговоры с развитыми странами (по линии Север-Юг). В настоящее время страны Общего рынка Южного конуса реализуют четыре таких соглашения: МЕРКОСУР-Индия (2009), МЕРКОСУР-Израиль (2010), МЕРКОСУР-Южноафриканский таможенный союз (2016), МЕРКОСУР-Египет (2017) и продолжают переговоры с ЕС, Сингапуром, Южной Кореей и др. Основной целью отмеченных торговых соглашений МЕРКОСУР является укрепление позиций союза в качестве

значимого актора глобальной торговли, увеличение объемов и диверсификация экспорта. В этой связи возникают закономерные вопросы о результативности трансконтинентальных торговых соглашений и их проблемах.

**Цель исследования** заключается в выявлении причин и оценке итогов функционирования действующих трансконтинентальных соглашений МЕРКОСУР. Результаты исследования могут представлять научный и практический интерес для интеграционных союзов и развивающихся стран, которые прорабатывают возможности заключения торговых соглашений с внерегиональными партнерами.

В качестве объекта анализа были выбраны 2 соглашения МЕРКОСУР: с Индией и Израилем. Их длительный период действия (7 и более лет) позволяет выявить итоги в динамике и проблемные точки функционирования Соглашений. Теоретическую базу исследования составили научные публикации, экспертные мнения отечественных и зарубежных экономистов, международных организаций по интеграционной проблематике,

тексты заключенных Соглашений МЕРКОСУР с Индией и Израилем, а эмпирическую – первичные данные ВТО, CEPALSTA, ЮНКТАД, Группы Всемирного Банка за период 2009–2017 гг. Оценка результатов функционирования соглашений проводилась на основании объемов и структуры взаимных торговых потоков между сторонами Соглашений, условий тарифной либерализации, а также транспортного фактора.

### Результаты исследования и их обсуждение

Исследование трансконтинентальных торговых соглашений, как нового формата интеграции в экономической литературе осуществляется в двух направлениях: с позиции сравнительного анализа с классическими формами интегрирования [1]; а также в связи с обсуждением проблем мегарегиональных торговых соглашений. При этом, отмечается важное значение политического фактора при формировании трансконтинентальных альянсов [5].

Интеграция между развивающимися странами, к которым относится МЕРКОСУР, в научных публикациях рассматривается с точки зрения их причин, целей и результатов. Основные причины интеграции стран по линии Юг-Юг эксперты видят в сохранении барьеров для развивающихся стран при выходе на рынки развитых (особенно по продукции сельского хозяйства и текстильной промышленности); более высоких темпах и потенциале роста стран Юга по сравнению с развитыми государствами, особенно в посткризисный период; возможности изменить традиционную специализацию и обеспечить новые конкурентные преимущества; стагнации Дохийского раунда переговоров ВТО и укреплении коллективных позиций в международных организациях [21]. Однако, по сравнению с интеграцией развитых стран, исследователи отмечают меньшую результативность соглашений Юг-Юг с позиции либерализации торговли, достижения заявленных целей, возможностей увеличения взаимной торговли, уровня координации и выполнения принятых обязательств.

Анализ научных публикаций посвященных МЕРКОСУР, позволяет заклю-

чить, что они фокусируются на анализе причин, идеологической платформе интеграции, специфики таможенного союза, достижений, проблем, эволюции внешнеторговой и интеграционной стратегии и даже интеграционного «кризиса».

В отличие от классических таможенных союзов, описанных Б. Баласса, в МЕРКОСУР отсутствуют наднациональные органы регулирования, что, по мнению российских экспертов, обуславливает аморфность и слабую управляемость институциональной структуры МЕРКОСУР [2]. Признавая слабость институциональной модели интеграции в МЕРКОСУР, ряд авторов обосновывают гипотезу о том, что более развитые интеграционные институты способны обеспечить более высокий уровень развития экономической интеграции и, наоборот [9]. На другую специфическую характеристику МЕРКОСУР указывают Ф.Р. Диас и А. Онс Из-за большого количества исключений из Единого внешнего тарифа (ЕВТ) союз фактически представляет четыре отдельные таможенные территории, где страны самостоятельно определяют правила внешней торговли [11].

По мнению А. Руиз-Дана, П. Гольдшагга, Е. Кларо и Н. Бланко, с момента учреждения МЕРКОСУР (1994 г.) и до 1998 года блок позиционировался как один из самых успешных интеграционных проектов развивающихся стран. Однако, замедление взаимной торговли, девальвация национальной валюты Бразилии в 1999 году, несогласованная с другими странами МЕРКОСУР, привели к серьезным проблемам внутри Общего рынка Южного Конуса и обострили противоречия между партнерами по интеграции, тем самым, поставив под угрозу доверие развивающихся стран к процессу интеграции и, в целом, к таможенным союзам [22].

Обобщая проблемные точки МЕРКОСУР (слабость институтов, многочисленные нарушения ЕВТ, высокий протекционизм во взаимной торговле, незначительные усилия по устранению экономической дифференциации, доминирование Бразилии при принятии решений и других), эксперты Института Беринга-Беллинсгаузена утверждают, что МЕРКОСУР не достиг целей, поставленных при его учреждении [4]. В этой связи появились публикации,

в которых исследователи отмечают разочарование результатами процесса интеграции в странах-членах МЕРКОСУР, особенно со стороны малых государств – Уругвая и Парагвая. В качестве выхода из кризисной ситуации Гомес Э. предлагает два пути: либо пересмотр первоначальных целей интеграции (движение к общему рынку) и сохранение только зоны свободной торговли, либо «реинжиниринг» политики блока с целью сохранения достигнутых атрибутов таможенного союза и элементов политического союза [15].

По мнению экспертов Национальной палаты торговли и услуг Уругвая, наиболее рациональным решением для Уругвая является поиск новых экспортных рынков за пределами МЕРКОСУР, либо в более широкой и более эффективной интеграции со странами членами НАФТА [21].

Несмотря на внутренние проблемы, МЕРКОСУР претендует на роль регионального лидера, для чего заключает большое количество торговых соглашений со странами Латинской Америки. Именно эти соглашения Г.М. Костюнина и О.А. Козлова рассматривают в качестве важного фактора выхода из кризиса стран Общего рынка Южного конуса и наращивания его внешней торговли [3]. Другие авторы отмечают, что участие стран МЕРКОСУР в многочисленных торговых соглашениях (многосторонних и двусторонних) создает эффект «миски спагетти» в регионе (по Дж. Бхавати). При подписании или пересмотре торговых соглашений стран Латинской Америки политические и институциональные факторы играют все возрастающую роль [16; 18; 10].

В научных публикациях приоритеты внешнеторговой политики МЕРКОСУР увязываются с эволюцией политики регионализма в Латинской Америке. В период 1994–2000 гг. – «открытого регионализма», МЕРКОСУР участвовал в переговорах по Всеамериканской зоне свободной торговли, начал переговоры с ЕС о зоне свободной торговле, обновил соглашения со странами Латинской Америки. В период 2000–2015 гг. – «постлиберального регионализма», во внешнеторговой стратегии МЕРКОСУР отдается приоритет переговорам со странами по линии Юг-Юг. При этом заморажи-

ваются торговые переговоры с развитыми странами, так как их реализация требовала изменения нормативной базы МЕРКОСУР. Новый этап в развитии внешнеэкономической стратегии МЕРКОСУР (с 2016 г.) связан, прежде всего, с политическими факторами, а именно сменой левых правительств в государствах-участниках; приостановкой членства Венесуэлы в МЕРКОСУР; борьбой за лидерство в Латинской Америке; активным включением в переговоры о либерализации торговли с ведущими участниками глобальной торговли из развитых и развивающихся стран [18].

Таким образом, обзор литературных источников подтверждает, что:

1) трансконтинентальные торговые соглашения трансформируют классические предпосылки интеграции (географические, экономические, историко-культурные);

2) существуют объективные причины для активного интеграционного взаимодействия МЕРКОСУР со странами Юга;

3) внутренние институциональные проблемы, низкий уровень взаимной торговли, противоречия во взаимной торговле, падение цен на традиционные товары экспорта стран Общего рынка Южного Конуса, эволюция политики регионализма, обусловили поиск для МЕРКОСУР, новых экспортных рынков с помощью заключения трансконтинентальных торговых соглашений. Однако, результаты указанных соглашений МЕРКОСУР не нашли отражения в научной литературе.

**Соглашение МЕРКОСУР-Индия (2009).** Преференциальное торговое соглашение между МЕРКОСУР и Индией было подписано 25 января 2004 года и вступило в силу 1 июня 2009 года. Цель Соглашения заключалась в укреплении отношений между Сторонами, в содействии расширению торговли и обеспечению условий и механизмов для формирования в перспективе полноценной зоны свободной торговли в соответствии с правилами ВТО. Соглашение является частичным по охвату и предоставляет преференциальный доступ на рынки МЕРКОСУР и Индии ограниченного списка товаров. Оно распространяется на 902 тарифные линии (450 – предложены Индией; 452 – МЕРКОСУР) с льготными тарифами в диапазоне от 10 до 100%.

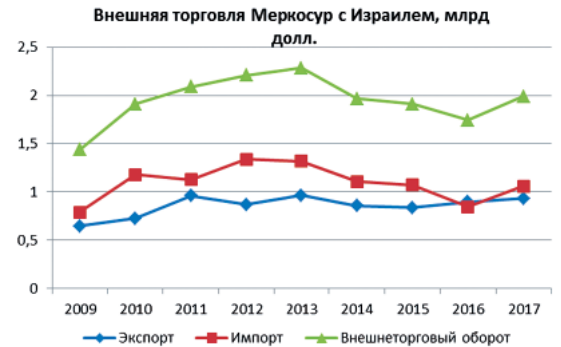
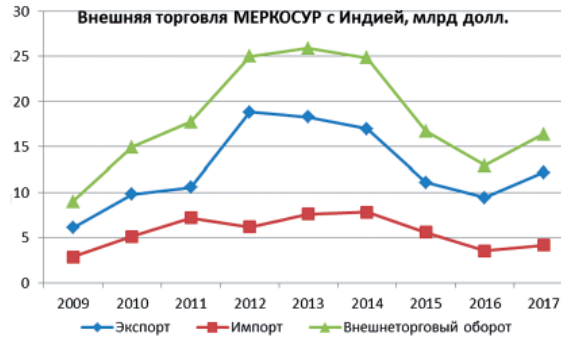
Кроме вопросов торговли Соглашение включает правила происхождения товаров, таможенные процедуры, защитные меры, процедуры урегулирования споров [6]. Однако, соглашение не затрагивает торговлю услугами и движение инвестиций.

В качестве политических причин заключения данного Соглашения отметим стремление Бразилии (лидера МЕРКОСУР) и Индии, двух крупнейших экономик развивающихся стран, укрепить геополитическую роль в рамках БРИКС, наращивать сотрудничество по линии Юг-Юг, усилить свои позиции в рамках Дохийского раунда переговоров. Кроме этого, Соглашение давало позитивный пример для интеграции другим развивающимся государствам.

С точки зрения экономических причин, выбор Индии как торгового партнера для МЕРКОСУР был обусловлен емким индийским рынком с населением в 1,2 млрд человек (в 2009 г.), высокими темпами роста индийской экономики (средние темпы роста ВВП в период 2000–2009 гг. достигали 7,4%). Для Индии отношения с МЕРКОСУР рассматривались как часть действующей с 1997 года программы по расширению экономических связей со странами Латинской Америки.

В результате действия Соглашения, по расчетам автора, в 2009–2017 гг. экспорт МЕРКОСУР в Индию вырос в 2 раза (с 6,1 млрд до 12,21 млрд долл.), импорт – в 1,5 раза (с 2,87 млрд до 4,17 млрд долл.). Экспорт Индии в МЕРКОСУР увеличился в 1,7 раз (с 2,31 млрд до 3,95 млрд долл.), импорт – в 2,4 раза (с 5,62 млрд до 13,62 млрд долл.). Несмотря на емкие рынки Сторон соглашения, торговля между МЕРКОСУР и Индией по объемам остается незначительной (рисунок).

Основными рынками сбыта индийской продукции в МЕРКОСУР выступают Бразилия и Аргентина. На них приходится 89,26% совокупного экспорта Индии в МЕРКОСУР. В 2017 г. на долю Бразилии приходилось 72,58%, Аргентины – 16,68% совокупного экспорта Индии в МЕРКОСУР. Однако, по сравнению с 2009 годом, доля Бразилии сократилась на 4,42 процентных пункта, при росте показателя Аргентины на 5,99 процентных пункта.



Внешняя торговля МЕРКОСУР с партнерами по трансконтинентальным торговым соглашениям, млрд долл. Источник: Составлено по данным UNCTADStat

Доля Бразилии и Аргентины в совокупном импорте Индии из МЕРКОСУР в 2009 г. составляла 71%, но в 2017 г. – показатель снизился до 54,59%. При этом, удельный вес Бразилии сократился с 59,29 до 37,19%, а Аргентины увеличился с 11,8 до 17,4%.

Товарная структура экспорта МЕРКОСУР в Индию представлена пищевыми маслами (в первую очередь из сои), рудами металлов, минеральным топливом и горюче-смазочными материалами. Основными экспортными товарами Индии в МЕРКОСУР выступают фармацевтические препараты, химикаты, транспортное оборудование, органические и неорганические химикаты, агрохимикаты, хлопок, хлопчатобумажная пряжа, искусственные ткани, косметика, готовая одежда, красители. Бразилия является основным покупателем (импортером) большинства индийских товаров, но транспортное оборудование и химикаты в основном поставляются из Индии в Аргентину. Отметим, что химические продукты, продукты органической химии, транспортные средства являются доминирующими экспортными товарами Индии и в другие страны мира.

Сложившаяся товарная структура торговли между Сторонами Соглашения свидетельствует о его преимущественно межотраслевом характере торговли и определенном уровне взаимодополняемости экономик МЕРКОСУР и Индии. По расчетам автора, в 2017 г. экспорт Индии в МЕРКОСУР на 91,9% состоял из продукции промышленного производства (71,4% – в 2009 г.), в том числе, на продукцию химического производства приходилось 40,2% (30,8% – в 2009 г.), на машины, транспортные средства – 21% (14,3% – в 2009 г.). В структуре экспорта химической продукции крупнейшими группами выступали продукты органической химии – 10,6% (8,7% в 2009 г.) и фармацевтическая продукция – 9,1% (8,7% в 2009 г.).

Структура экспорта МЕРКОСУР в Индию в 2017 г. была представлена такими товарными группами, как: минеральное топливо и горюче-смазочные материалы – 55,5% (46,7% в 2009 г.); агропродовольственные продукты – 29,2% (36,7% в 2009 г.), в том числе, животные жиры и растительные масла – 20,6% (11,5% в 2009 г.), сахар – 7,5% (24,6% в 2009 г.), зерновые – 0,32% (0,15% в 2009 г.); руды металлов – 6% (3,9% в 2009 г.); машины и транспортные средства – 1,6% (3,4% в 2009 г.); железо и сталь – 1,3% (3,6% в 2009 г.).

Таким образом, экспорт Индии представлен товарами с более высокой добавленной стоимостью, которые соответствуют ее специализации в МРТ. Экспорт МЕРКОСУР, напротив, включает сырьевую и агропродовольственную продукцию. При этом, на главный товар специализации латиноамериканских стран – соевые бобы (более 70% совокупного экспорта), предусмотрено понижение пошлины только на 10%, а для Парагвая установлена тарифная квота на уровне 30 000 т в год<sup>1</sup>.

За 8 лет действия Соглашения значение Индии и МЕРКОСУР как торговых партнеров повысилось как в экспорте, так и импорте (табл. 1). При этом Индия для МЕРКОСУР имела большее значение как емкий экспортный рынок, МЕРКОСУР для Индии – как выгодный

источник импорта сырьевых товаров, что для Индии свидетельствует о проявлении эффекта создания торговли (табл. 1).

Из табл. 2 следует, что средний тариф, применяемый МЕРКОСУР по отношению к импорту товаров из Индии, приближен к среднему тарифу РНБ ВТО. На сельскохозяйственную продукцию он равен среднему тарифу РНБ (9,6%), для несельскохозяйственных товаров – практически приближается к РНБ.

Для Индии, предусмотренные преференции охватывают менее 15% тарифных линий. При этом, количество льготных тарифных линий на сельскохозяйственные товары ниже, по сравнению с продукцией промышленного производства (за исключением нефтедобычи), что объясняется структурой торговли МЕРКОСУР с Индией и целевыми установками стран Общего рынка Южного Конуса, в первую очередь, Бразилии, в сохранении отраслевого протекционизма.

Со стороны МЕРКОСУР 100% преференции (нулевая ставка тарифа) на импорт из Индии предоставлены для 6 тарифных линий (нефть и продукты нефтехимической переработки, бензин; текстильные и прядильные машины; фосфат кальция; системы с цифровым управлением для цилиндрических поверхностей; подшипники; магнитные диски; медицинское компьютерное оборудование, эндоскопы, зажимы и аппликаторы). Заметим, что именно на эти тарифные линии Единый внешний тариф (ЕВТ) МЕРКОСУР устанавливает 0 ставку тарифа для импорта из любых государств мира [7].

Со стороны Индии для МЕРКОСУР также были предоставлены минимальные тарифные преференции. Средний преференциальный тариф Индии по Соглашению с МЕРКОСУР составляет 13%, что соответствует среднему тарифу РНБ (табл. 2). 100% преференции (обнуление тарифа) распространяется только на 1 тарифную линию (шкуры ягнят, овечьи, буйволиные, крупного рогатого скота и др.) [8]. В МЕРКОСУР на большинство импортных товаров, относящихся к продуктам химического производства, действует единый внешний тариф (ЕВТ) – 2%. В соответствии с Соглашением, на ввоз химических продуктов, в частности, продуктов

<sup>1</sup> Индия также выступает крупнейшим экспортером соевых бобов на мировом рынке, поэтому защищает своих производителей сои.

**Таблица 1**

Удельный вес Индии и МЕРКОСУР в общем объеме их экспорта и импорта, %

	2004	2009	2017
Доля Индии в совокупном экспорте МЕРКОСУР	0,7%,	2,20%	3,77%
Доля Индии в совокупном импорте МЕРКОСУР	0,79%	1,20%	1,60%
Доля МЕРКОСУР в совокупном экспорте Индии	0,95%	1,40	1,32%
Доля МЕРКОСУР в совокупном импорте Индии	1,09%	2,18	3,00%

Источники: рассчитано по данным UNCTADStat.

**Таблица 2**

Тарифы МЕРКОСУР по трансконтинентальным торговым соглашениям (2018), % [13]

	Общий		Сельскохозяйственная продукция		Не сельскохозяйственные продукты (за исключением нефти)	
	средний тариф*, %	льготные линии**, %	средний тариф*, %	льготные линии**, %	средний тариф*, %	льготные линии**, %
Индия	9,4	14,4	9,6	8,7	9,3	15,2
Израиль	1,0	70,5	0,3	79,6	1,1	69,2

Примечания:

\* в соответствии с РНБ ВТО;

\*\* в процентах от общего числа тарифных линий.

органической химии, из Индии (более 40% экспорта Индии в МЕРКОСУР) предусмотрены преференции в размере 10% от действующего тарифа.

Таким образом, несмотря на емкие рынки Сторон Соглашения, ограниченный круг товаров для взаимной либерализации, их стандартизированный характер в сочетании с большими географическими расстояниями и сохраняющимся протекционизмом, не обеспечили значительного увеличения объемов взаимной торговли. Либерализация практически не выходит за рамки РНБ, который предоставлен всем странам ВТО. Торговля построена на межотраслевом обмене. Страны слабо поощряют высокотехнологичную торговлю, что свидетельствует об ограниченных возможностях наращивания торговли товарами с высокой степенью переработки.

**Соглашение МЕРКОСУР-Израиль (2010).** Соглашение о зоне свободной торговле МЕРКОСУР-Израиль вступило в силу 28 апреля 2010 года. Цели соглашения заключались в устранении препятствий для торговли товарами; в расширении потоков инвестиций и форм сотрудничества в сферах, представляющих взаимный интерес для Сторон

Соглашения [14]. Соглашение является частичными по охвату и предоставляет преференциальный доступ на рынки МЕРКОСУР и Израиля согласованного списка товаров. Список со стороны Израиля включает 8000 тарифных линий и 9428 тарифных линий со стороны МЕРКОСУР. Отметим, что эти списки значительно шире, чем в Соглашении МЕРКОСУР-Индия.

Соглашение МЕРКОСУР-Израиль, в отличие от Соглашения МЕРКОСУР-Индия, включает больше сфер сотрудничества и охватывает торговлю товарами, санитарные и фитосанитарные меры, таможенные вопросы, разрешение споров, трансфер технологий. В Соглашение включена Статья 9 по поводу инвестиций и торговли услугами, но ее содержание сводится к расширению взаимных знаний о торговых и инвестиционных возможностях Сторон через проведение семинаров, симпозиумов, ярмарок и выставок.

Выбор МЕРКОСУР в качестве партнера для Израиля был обусловлен наличием в составе группы регионального лидера Латинской Америки – Бразилии, а также доступом к емкому рынку МЕРКОСУР и задачами диверсификации внешней торговли.

Израиль для МЕРКОСУР представлял интерес как передовое государство Ближнего Востока. При этом, Израиль и Бразилия в период, предшествующий подписанию Соглашения (в 2005–2010 годах) демонстрировали высокие средние темпы роста – 4,09 и 4,21 %, соответственно, что превышало средние темпы роста развитых стран и, в целом, мировой экономики, ослабленной последствиями мирового финансово-экономического кризиса.

Переход к полной реализации Соглашения предусмотрен в течение 10 лет – до 2020 г. Скорость и условия либерализации торговли ставятся в зависимость от группы, в которую будет включен преференциальный товар. На товары группы А таможенный тариф отменяется немедленно с момента вступления Соглашения в силу, на товары группы В таможенный тариф будет равномерно снижаться в течение 4 лет; для группы С – понижение предусмотрено в течение 8 лет, для группы D – в течение 10 лет. Интересно отметить, что группы товаров А-D из списка Израиля соответствуют 86% экспорта МЕРКОСУР и 95% бразильского экспорта в эту ближневосточную страну. Немедленное обнуление тарифа на товары группы А из списка Израиля для МЕРКОСУР распространяется на 75% тарифных линий.

МЕРКОСУР, в свою очередь, предоставил льготы только для 36% израильского экспорта в страны Общего рынка Южного Конуса. Группы товаров А-D из списка предложений МЕРКОСУР для Израиля охватывают 92% импорта Бразилии из Израиля. С момента вступления Соглашения в силу для 24% тарифных линий из списка МЕРКОСУР были полностью отменены импортные тарифы (группа товаров А). На 35% тарифных линий пошлины ежегодно снижаются в течение 8 лет (группа С). На 27% тарифных линий постепенное понижение предусмотрено в течение 10 лет (группа D) [16].

Таким образом, в течение первых четырех лет функционирования Соглашения, таможенные пошлины на промышленные и сельскохозяйственные товары, экспортируемые Израилем в страны МЕРКОСУР, снизились на 38% и полностью будут устранены через десять лет. Из этого следует, что Израиль, как более развитое государство, в большей степени предоставил преференции и быстрее открыл доступ на свой рынок для товаров из стран МЕРКОСУР.

В настоящее время средний тариф Израиля для МЕРКОСУР составляет 2,8%. Для сельскохозяйственных товаров – 18,8% для Аргентины и 18,9% для Бразилии, Парагвая, Уругвая. Беспшлинные тарифные линии в процентах от общих тарифных линий для Аргентины составляют 91,0 и 92,1% для Бразилии, Парагвая, Уругвая.

Из табл. 2 следует, что средний тариф, применяемый МЕРКОСУР к импортируемым товарам из Израиля, относительно низок и составляет 1,0%. Средний тариф, применяемый к израильской сельскохозяйственной продукции (0,3%), ниже, чем в отношении несельскохозяйственной продукции (1,1%). Страны МЕРКОСУР предоставили Израилю наибольшее количество льготных тарифных линий (70,5% от их общего числа), особенно по продукции сельского хозяйства (79,6%). Однако, промышленная продукция, которая доминирует в экспорте Израиля в МЕРКОСУР, пользуется меньшими льготами, чем сельскохозяйственная (табл. 2).

МЕРКОСУР и Израиль не являлись ведущими торговыми партнерами до заключения торгового Соглашения (табл. 3). За 8 лет его действия доля МЕРКОСУР в экспорте Израиля в 2017 г. снизилась по сравнению с 2010 годом, в импорте – осталась неизменной. Доля Израиля в экспорте и импорте МЕРКОСУР практически не изменилась (табл. 3).

**Таблица 3**

Удельный вес Израиля и МЕРКОСУР в общем объеме их экспорта и импорта, %

	2010	2017
Доля Израиля в совокупном экспорте МЕРКОСУР	0,20%	0,29%
Доля Израиля в совокупном импорте МЕРКОСУР	0,38%	0,41%
Доля МЕРКОСУР в совокупном экспорте Израиля	1,9%	1,60%
Доля МЕРКОСУР в совокупном импорте Израиля	1,17%	1,20%

Источники: рассчитано по данным UNCTADStat.

Абсолютные объемы экспорта МЕРКОСУР в Израиль выросли незначительно с 0,729 млрд (2010 г.) до 0,932 млрд долл. (2017 г.), при снижении импорта с 1,181 млрд (2010 г.) до 1,059 млрд долл. (2017 г.). Если импорт из Израиля в МЕРКОСУР удалось незначительно нарастить с 0,72 млрд до 0,87 млрд долл. (2017 г.), то экспорт сократился с 1,1 млрд (2010 г.) до 0,99 млрд долл. (2017 г.).

Анализ товарной структуры торговли между партнерами Соглашения свидетельствует, что Израиль экспортирует в МЕРКОСУР средне- и высокотехнологичные товары, которые составляют 85,3% его совокупного экспорта. По расчетам автора, в 2017 году 66,4% объема экспорта Израиля приходилось на продукты химического производства (из них на фармацевтические и медицинские препараты – 3,6%), 15,4% – на оборудование (в том числе, на телекоммуникационное оборудование – 22,8%; на измерительную аналитическую и контрольную аппаратуру – 12,9%; электрические машины и оборудование – 6,7%), на прочие промышленные товары – 5,9%.

Основным продуктом экспорта МЕРКОСУР в Израиль выступает сельскохозяйственная продукция – 74,3%, из них 42,8% приходится на мясо крупного рогатого скота; 10,4% – масличные семена и фрукты; 7,3% – кукурузу; 5,9% – сахар и мед; соки овощные и фруктовые – 3,4%, кофе – 2,2%. Из продукции обрабатывающей промышленности – 3,6% составляют авиационное оборудование и космические аппараты, 1,6% – обувь; 1,2% – не электрические двигатели. Основным импортером израильской продукции является Бразилия, на которую приходится 83,6% экспорта Израиля в страны МЕРКОСУР.

Удельный вес стран МЕРКОСУР в общем объеме экспорта в Израиль распределяется следующим образом: 21,7% обеспечивает Аргентина, 50% – Бразилия, 14,1% – Парагвай, 14,2% – Уругвай. Стоит отметить, что за период 2010–2017 гг. объем экспорта Аргентины в Израиль снизился в 0,9 раз, а Бразилии вырос в 1,4 раза. При этом, более высокие темпы наращивания экспорта были характерны для малых стран МЕРКОСУР – Парагвая (рост в 1,5 раза) и Уругвая (в 1,7 раз).

В реализации трансконтинентальных торговых соглашений важную роль играет транспортное сообщение. Морской транспорт является основным видом транспорта, обеспечивающим товарные потоки Соглашений МЕРКОСУР-Индия и МЕРКОСУР-Израиль. Для оценки связности Сторон Соглашений морскими перевозками воспользуемся Индексом двусторонних транспортных связей ЮНКТАД (LSBCI)<sup>2</sup>. Его значение составляет для торговли МЕРКОСУР и Индии 0,36, а для МЕРКОСУР и Израиля – 0,35, что свидетельствует о недостаточно эффективновыстроенных транспортных сообщениях [25].

Значения индекса Логистический Производительности (Logistics Performance Index – LPI)<sup>3</sup> для Бразилии составляет – 2,99, Аргентины – 2,89, Уругвая – 2,69, Индии – 3,18, Израиля – 3,31. Слабые места партнеров обоих Соглашений заключаются в наличии нефизических барьеров в торговле, которые оказывают прямое и косвенное влияние на объемы торговли: сложные таможенные формальности, плохое качество торговой и транспортной инфраструктуры, возможность организации поставок по конкурентным ценам [24]. По субиндексу Торговля через границы (Trading Across the Border)<sup>4</sup> из 190 государств мира, Бразилия находится на 106 месте, Аргентина – 125, Индия – 80, Израиль – 64. Это подтверждает значительные затраты времени и денежных средств, связанные с логистическим процессом экспорта и импорта товаров у стран МЕРКОСУР [24].

Таким образом, несмотря на расширенные списки товаров для взаимной либерализации, большие тарифные

<sup>2</sup> Комплексный индекс двусторонних транспортных связей ЮНКТАД – Liner shipping bilateral connectivity index (LSBCI) показывает связность морскими перевозками между парами стран. Индекс LSBCI может принимать значения от 0 (минимум) до 1 (максимум).

<sup>3</sup> Международный индекс Logistics Performance Index (LPI) рассчитывается Всемирным Банком на основе шести индикаторов (простота таможенных формальностей, качество торговой и транспортной инфраструктуры, простота организации поставок по конкурентным ценам и др.) и оценивает качество транспортно-логистической системы страны.

<sup>4</sup> Индекс измеряет количество документов, времени и денежных затрат на импорт и экспорт 20-футового контейнера. Индекс включен в Doing Business Analysis и рассчитывается World Bank Group.



преференции, чем в Соглашении МЕРКОСУР с Индией, значительного увеличения объемов взаимной торговли не произошло. Соглашение закрепляет за МЕРКОСУР роль поставщика сельскохозяйственной продукции. Ограничительными факторами объемов торговли выступают: малая емкость рынка Израиля (8,5 млн чел.), территориальная удаленность сторон Соглашения, транспортный фактор. Даже по окончании переходного периода, объемы торговли между МЕРКОСУР и Израилем вряд ли существенно вырастут.

### Выводы или заключение

Подводя итоги исследования, отметим, что основными причинами заключения трансконтинентальных торговых соглашений МЕРКОСУР были укрепление позиций союза в качестве значимого актора глобальной торговли, диверсификация и наращивание объемов экспорта. Результаты реализации Соглашений можно оценить как неоднозначные. Несмотря на увеличение в целом внешнеторгового оборота, с момента вступления обоих Соглашений в силу, его объем не превышает 16,5 млрд долл. в случае с Индией и 2 млрд долл. – с Израилем.

Структура торговых потоков МЕРКОСУР с Индией и Израилем соответствуют сравнительным преимуществам стран и их специализации в МРТ. Из всех государств МЕРКОСУР условия Соглашений отвечают в большей степени интересам Бразилии, ее отраслевому протекционизму, политике индустриализации и не предусматривают дифференцированный режим для малых и менее развитых стран МЕРКОСУР – Парагвая и Уругвая, что является основой для дезинтеграционных тенденций внутри МЕРКОСУР.

При этом, если экспорт Индии и Израиля в МЕРКОСУР представлен товарами с более высокой добавленной стоимостью, то МЕРКОСУР выступает поставщиком на рынки и Индии и Израиля сельскохозяйственных продуктов и промышленных полуфабрикатов. Это свиде-

тельствует межотраслевом характере торговли, а также о низкой конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности стран Общего рынка Южного Конуса, в первую очередь Бразилии, в торговле с Индией и Израилем.

Причинами невысокой результативности обоих Соглашений выступают: доминирование политических мотивов при заключении Соглашений; незначительный удельный вес Сторон Соглашений в общем объеме их внешней торговли; ограниченный круг товаров, на которые распространяются торговые преференции; низкая тарифная либерализация; длительный переходный период; сложные правила и громоздкие таможенные процедуры, особенно в МЕРКОСУР по причине институциональной специфики; географическая удаленность; плохое качество транспортной инфраструктуры; различия культуры и языка. Это позволяет предположить, что снижение тарифов по окончании переходного периода (в случае МЕРКОСУР-Израиль) вряд ли сможет значительно расширить товарные потоки.

Таким образом, трансконтинентальные соглашения формируют поливекторный характер внешне-торговых связей МЕРКОСУР и диверсифицируют торговые потоки интеграционного объединения. Однако, отсутствие классических предпосылок интеграции Б. Баласа (экономических, географических, историко-культурных), частичный охват Соглашений, их не «глубокий» характер, выступает для трансконтинентальных соглашений МЕРКОСУР естественными ограничителями их позитивных эффектов. Тем не менее, потенциал сотрудничества в рамках этих Соглашений не исчерпан, они укрепляют взаимодействие по линии Юг-Юг, а проблемы реализации Соглашений должны учитываться МЕРКОСУР при ведении дальнейших переговоров о зонах свободной торговли с Европейским союзом, ЕАСТ, Канадой, Республикой Кореей, Сингапуром.

*Библиографический список*

1. Воронина Т.В. Трансформация линейно-стадиальной модели международной экономической интеграции в эпоху глобализации: причины, формы, последствия // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – №6(3). – С. 539–543.
2. Интеграционные процессы в Латинской Америке: состояние и перспективы. Институт Латинской Америки РАН // *Аналитические тетради*. – Вып. 22. – М., 2012. – 120 с.
3. Костюнина Г.М., Козлова О.А. Интеграционные процессы в Латинской Америке как фактор содействия внешней торговле // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2018. – №4. – С. 51–67.
4. МЕРКОСУР: Проблемы развития и бизнес-возможности. Instituto Bering-Beliingshausen para las Américas [Электронный ресурс]. – URL: [http://ibbamericas.com/project/data/files/ReportSvop%20IBBA%20\(rus.\).pdf](http://ibbamericas.com/project/data/files/ReportSvop%20IBBA%20(rus.).pdf) (дата обращения 11.10.2018 г.)
5. Хейфец Б.А. Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России. – М.: Институт экономики РАН, 2016. – 86 с.
6. Acordo de Comércio Preferencial Entre o Mercosul E A República da Índia [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/132-acordos-dos-quals-o-brasil-e-parte/1831-acordos-mercossul-india> (дата обращения 06.11.2018 г.).
7. Acordo Mercosul/ Índia. Anexo I – Lista de Oferta do Mercosul à Índia; Anexo II – Lista de Oferta da Índia ao Mercosul [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/132-acordos-dos-quals-o-brasil-e-parte/1831-acordos-mercossul-india> (дата обращения 06.11.2018 г.).
8. Acordo Mercosul/ Índia. Anexo II – Lista de Oferta da Índia ao Mercosul [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1198265589.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1198265589.pdf) (дата обращения 06.11.2018 г.).
9. Aragón J.A., Estrella L.A. Índice de integración institucional del Mercado Común Centroamericano (MCCARD). *Análise Econômica*, 2017. 35 (especial). P. 9–41. doi: 10.22456/2176-5456.70300.
10. Ayuso A., Villar S. Integration Processes in Latin America // *GRC GULF PAPERS*. – 2014. – 23p.
11. Diaz F.R., Ons A. La Política Comercial del Paraguay en el Proceso de Integración en el Mercosur Desvíos del aec y Costos de la Protección [Электронный ресурс]. – URL: [http://works.bepress.com/francisco\\_ruizdiaz/17/](http://works.bepress.com/francisco_ruizdiaz/17/) (дата обращения 10.12.18 г.).
12. La Política Comercial Externa del Paraguay en el MERCOSUR. Desvíos del AEC y Costos de Producción. En Fernando Masi (ed), Paraguay en el MERCOSUR. Asuncion: CADEP. – 2011.
13. Examen de las Políticas Comerciales. Informe de la Secretaría WTO. Uruguay. 03.10.2018.
14. Free Trade Agreement between Mercosur and the State of Israel [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/132-acordos-dos-quals-o-brasil-e-parte/1832-acordos-mercossul-israel> (дата обращения 08.11.2018 г.).
15. Gómez E.L. El Arancel Externo Común del MERCOSUR como incentivo a la competitividad de sus miembros. P. 5–10 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gtarp.agecon.purdue.edu/resources/download/6708.pdf> (дата обращения 07.12.2018 г.).
16. Israel signs free trade agreement with MERCOSUR. Israel Ministry of Foreign Affairs. [Электронный ресурс]. – URL: <http://mfa.gov.il/MFA/Pages/default.aspx> (дата обращения 02.11.2018 г.).
17. Khvan M. Los procesos de integración en el MERCOSUR en la etapa actual: logros y dificultades // *Iberoamérica*. – 2013. №3. – P. 34–57.
18. Los futuros del MERCOSUR: nuevos rumbos de la integración regional // Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. Nota técnica del BID; 1263. – Marzo, 2017.
19. Márquez-Ramos L., Florensa L.M., Recalde M.L. Understanding the Determinants of Economic Integration in Latin America // *Journal of Economic Integration*. – 2017. – Vol. 32, №3 September. – P. 558–585 [Электронный ресурс]. – URL: <http://dx.doi.org/10.11130/jei.2017.32.3.558> (дата обращения 07.12.2018 г.).
20. Mercosur: ¿Cómo afecta a Uruguay el aumento del Arancel Externo Común? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cnsc.com.uy/content/uploads/Informe-139-Mercosur-y-Aumento-del-AEC.pdf> (дата обращения 08.11.2018 г.).
21. Regionalism and South-South cooperation: The case of Mercosur and India. United Nations Conference on Trade and Development. Eleventh session São Paulo, 13–18 June 2004. [Электронный ресурс]. – URL: [https://unctad.org/en/docs/tdxibpd11\\_en.pdf](https://unctad.org/en/docs/tdxibpd11_en.pdf) (дата обращения 15.09.2018 г.)
22. Ruiz-Dana A., Goldschagg P., Claro E., Blanco H. Regional Integration, Trade and Conflict in Latin America. International Institute for Sustainable Development. – January 2007. 48 p.
23. Sperlich St., Sperlich Y. Growth and Convergence in South–South Integration Areas: Empirical Evidence. Working Paper Series. WPS 12032. – March, 2012. – 42 p.
24. The World Bank Group [Электронный ресурс]. – URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018> (дата обращения 05.12.2018 г.).
25. UNCTADStat [Электронный ресурс]. – URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения 06.12.2018 г.).