
Н.Г.Хмелевская

Торговая интеграция в Mercosur vs инфраструктурная интеграция в Тихоокеанском альянсе

В статье рассмотрены параметры и различия форматов экономической интеграции в Mercosur и Тихоокеанском альянсе, значимые для межстранового обмена. Показатели торговой интеграции в Mercosur свидетельствуют о том, что сегодня от трети до половины внешнеторгового оборота отдельных его членов сосредоточено внутри блока. При этом торговые потоки в Mercosur становятся все более разнородными и диверсифицированными, что особенно проявилось в 2009—2013 гг. Особенность Тихоокеанского альянса — в сбалансированной по масштабам, но монокультурной взаимной торговле, так как его участники конкурируют в одних и тех же отраслях, и поэтому межгосударственная координация фокусируется на развитии международных связей и общих инфраструктурных проектах, нацеленных на свободное перемещение факторов производства.

Ключевые слова: однородность торговых потоков, концентрация экспортного рынка, интенсивность торговли, расчеты в местных валютах.

В рамках официального внешнеполитического курса РФ в орбиту ее экономических интересов традиционно входили страны Латинской Америки и Карибского бассейна с высоким потенциалом для российских компаний*, а многосторонние переговоры велись с двумя их крупнейшими объединениями в лице Сообщества латиноамериканских и Карибских государств (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe, CELAC) и Южноамериканского общего рынка (Mercado Común del Sur, Mercosur)¹. По мере выхода большинства стран региона на траекторию экономического роста становятся все более очевидными не только их структурные различия, но и расхождения внешнеэкономических стратегий. Согласно расчетам ЭКЛАК, на фоне роста экономик региона в среднем на 2,7—3,4% в

Наталья Геннадьевна Хмелевская — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей, МИГИМО (У) МИД России (Khmelevskaya@mgimo.ru).

* Согласно Указу Президента Российской Федерации от 7 мая 2012г. N 605 «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации» (п. «л»), в их числе — промышленность, энергетика, связь и транспорт Бразилии, Аргентины, Венесуэлы, Кубы, Мексики, Никарагуа и др.

2014—2015 гг.² участники Тихоокеанского альянса сгенерировали по итогам 2014 г. более существенный прирост ВВП (Мексика — 3%, Чили — 3,8, Колумбия — 4,5, Перу — 5,5%) в сравнении с членами Mercosur (Аргентина — 1%, Бразилия — 2,3%, Уругвай — 3,5%, Парагвай — 4,5%; у Венесуэлы зафиксирована рецессия в 0,5% ВВП)³. При этом для последних внешняя торговля все чаще становится своеобразной опорой развития — «экономики Бразилии и Mercosur будут развиваться более высокими темпами благодаря увеличению экспорта»⁴. Страны — члены Тихоокеанского альянса лишь отчасти опираются на взаимную торговлю, ставя во главу формирования общей деловой среды, нацеленной на свободное перемещение факторов производства.

Поэтому в первую очередь возникает вопрос, каковы параметры региональных торговых связей в этих двух ведущих латиноамериканских интеграционных блоках с точки зрения *распределения торговых потоков и структуры взаимной торговли*. Ведь от того, насколько серьезны диспропорции межстранового обмена внутри объединения, зависят выгоды и потери его конкретных участников, и, как следствие, — заинтересованность сторон в его функционировании. Именно это обстоятельство сегодня становится первым крупным вызовом для Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (далее ТС) и нарождающегося Евразийского экономического союза.

Первоначальные расхождения в траекториях развития двух латиноамериканских объединений, которые вписывались в парадигму «открытого регионализма» для Тихоокеанского альянса и общего рынка для Mercosur, сегодня, на мой взгляд, стремительно углубляются. Mercosur апробирует все новые формы поддержки внешнеэкономических связей, призванных, в первую очередь, нивелировать нестыковки в платежных балансах (например, переход на расчеты в национальных валютах), активно выстраивает общие деловые инфраструктуры (транспортные и энергетические коридоры). Тихоокеанский альянс, в свою очередь, расширяет круг внешнеторговых партнеров. Так, среди пяти документов, подписанных в ходе недавнего официального визита президента Перу Ольянты Умалы в Россию, были Соглашение о сотрудничестве в торговле и туризме и «дорожная карта» по реализации договоренностей Межправительственной смешанной Российско-перуанской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому сотрудничеству и рыболовству. Итогом встреч президентов РФ Владимира Путина и президента Чили Мишель Бачелет на полях саммитов ASEAN и Группы 20 в ноябре 2014 г. стала предварительная договоренность заключить Соглашение о свободной торговле между ТС и Чили.

Подобного рода договоренности потенциально выходят за рамки уже имеющихся межрегиональных торговых соглашений, например, между Mercosur и Европейским союзом (ЕС), и по политическим, и по геоэкономическим соображениям. Однако, чтобы подобные соглашения смогли бы стать реально работающим средством торговых облегчений для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), необходима соответствующая «настройка» интеграционных подходов в рамках ТС. В частности, для расширения ТС может быть применен опыт Mercosur по предоставлению статуса ассоциированного членства. Речь в данном случае может идти о Турции или Кубе и Перу, заинтересованных в более тесном взаимодействии с ТС.

Следуя логике экономической интеграции, предполагающей «сокращение барьеров в торговле и инвестициях»⁵, необходимо определить, насколько значимой стала сегодня взаимная торговля для участников

Mercosur. Воспользуемся методом ранговой корреляции Чарльза Эдварда Спирмена* для анализа их внешнеторговых квот. К сожалению, для Тихоокеанского альянса подобное исследование не имеет смысла из-за того, что объединение существует всего несколько лет. Расчеты показали, что хотя положительная корреляционная связь между долей агрегированного экспорта во взаимной торговле стран — членов Mercosur и их экспортными квотами прослеживается, величина ее по сути ниже уровня статистической значимости (коэффициент ранговой корреляции не превышает 0,3 на горизонте 2009—2013 гг.). Для импорта такая связь ярко выражена и более тесная — коэффициент ранговой корреляции близок к 0,97. Это свидетельствует о том, что практически каждый процент прироста регионального импорта связан с ростом импортных квот стран-членов, а значит подталкивает прирост ВВП⁶.

Закономерно, что сокращение торговых барьеров во взаимной торговле быстрее всего отразилось на потоках импорта внутри Mercosur, поскольку формирование таможенного союза предусматривает полную отмену именно импортных тарифов и ограничений. Полный переход к нему был оформлен Единым таможенным кодексом в июле 2010 г., а затем подкреплен Соглашением о порядке определения страны происхождения и Соглашением о защите конкуренции (16 декабря 2010 г.), а также Решением о свободе транзита (вступило в силу с 1 января 2012 г.). Сегодня около 95% ставок национальных таможенных тарифов регулируются в рамках Единого тарифа Mercosur (при их среднем уровне в 11,5%)⁷. Полностью освобождены от обложения таможенными пошлинами 96,7% тарифных линий в Аргентине и 96,2% в Бразилии, хотя у них отмечается более высокий средний таможенный тариф по сравнению с остальными членами Mercosur (15,9% и 11,6%, соответственно, в то время как в Парагвае и Уругвае — 8,8% и 9,4%). Уровень тарифной защиты сохранен в Парагвае для 32,5% тарифных линий, в Уругвае — для 39,6% и Венесуэле — 43,1%⁸.

Оценки однородности торговых потоков между участниками Mercosur частично подтверждают гипотезу об асимметричности торговли внутри объединения. При достаточно низком уровне общей однородности торговых потоков в 14% торговля всех членов Mercosur, за исключением Бразилии и без учета данных по Венесуэле, ввиду наличия отчетности только за один год, во многом сосредоточена внутри объединения: у Аргентины — это в среднем 29%, Уругвая — 39, Парагвая — до 41% (см. таблицу 1). Другими словами, от трети до половины внешнеторгового оборота большинства стран — членов Mercosur сегодня формируется внутри блока, а, следовательно, и размер сальдо их торговых балансов как интегральной части ВВП будет зависеть, в том числе, и от региональной конъюнктуры и емкости этих рынков.

Вместе с тем бесспорное лидерство Бразилии в совокупном объеме торговли всего объединения (с учетом потоков в третьи страны это порядка 62%)⁹ оказывает решающее влияние на пропорции межстранового распределения торговых потоков внутри Mercosur, в которой доли Бразилии и Аргентины на протяжении последних пяти лет составляли приблизительно 44% и 37% соответственно, и лишь к концу 2013 г. снизились на один про-

* Метод ранговой корреляции Спирмена позволяет определить силу и направление корреляции между двумя признаками или групповыми иерархиями признаков. Меньшему значению признака начисляется меньший ранг.

Т а б л и ц а 1

**ПОКАЗАТЕЛИ ОДНОРОДНОСТИ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ
ВНУТРИ MERCOSUR В 2009—2013 гг.**

	Отношение взаимной торговли к внешнеторговому обороту страны, %		Доля страны во взаимной торговле, %		Доля Бразилии во внешнеторговом обороте, %	
	2009— 2013 гг. *	2013 г.	2009— 2013 гг.*	2013 г.	2009— 2013 гг.*	2013 г.
Аргентина	29	28	37	36	24	24
Бразилия	11	10	44	43	—	—
Уругвай	39	33	6	6	19	17
Парагвай	41	45	7	8	27	28
Венесуэла	9	16	6	6	6	10
Mercosur		14	100	100		

* Среднее за период.

Источник: Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО) на 30.11.2014 г. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

центный пункт (см. таблицу 1). Естественно, на Бразилию приходится треть внешнеторгового оборота Парагвая и четверть оборота Аргентины, что эквивалентно долям Китая и США вместе взятым. Так, по данным Национального института статистики и населения Аргентины, страной назначения по каждой пятой экспортной операции в Аргентине сегодня выступает Бразилия, и лишь по каждой пятнадцатой — Китай или США*.

При таком высоком сосредоточении торговых потоков на двух участниках интеграционного объединения их трудности и проблемы неизбежно будут транслироваться на всех остальных. Это наглядно продемонстрировал и кризис 2008—2010 гг., и глобальная турбулентность 2013 г., когда за снижением экспорта Бразилии и Аргентины почти синхронно последовало падение темпов роста внешней торговли у остальных членов Mercosur, а затем началось замедление их экономического роста.

Еще одним каналом распространения внешних шоков на интеграционном пространстве может стать связанность товарных потоков внутри блока. Сегодня практически половину экспорта Бразилии в Mercosur составляют две товарные отрасли — «Транспортные средства» (группа 87 товарной номенклатуры — далее ТН) и «Машины и оборудование» (группа 84 ТН), совокупная доля которых достигла 45% по итогам 2013 г., хотя в составе последней группы было 25 товарных позиций с разбросом в среднем от 10—13% (двигатели и сельхозмашины) до 2—5% (предметы бытовой техники). Для группы 87 практически две трети составляют автомобили бразильской сборки и запчасти к ним. Показательно также, что одним из итогов кризиса 2008—2010 гг. стало даже некоторое укрупнение структуры экспорта Бразилии. Вплоть до 2009 г. 44,4% ее экспорта приходилось на

* См подробнее: National Institute of Statistics and Censuses, Buenos Aires, February 13 of 2014.

долю трех товарных групп, включая также металлы и изделия из них. Однако экспорт последних сократился из-за падения спроса на международных рынках.

Вместе с тем наращивание торговли внутри Mercosur становится объективной основой для расширения товарного ассортимента экспорта его членов. Причем двигателями товарной диверсификации взаимной торговли в Mercosur становятся и внутрирегиональный спрос, и промышленная политика конкретных стран. Первый, например, простимулировал одиннадцатикратный рост экспорта духовых музыкальных инструментов из Аргентины, традиционной гордости местных ремесленников, и черного чая из Уругвая. Масштабное наращивание экспорта металлов из Аргентины и крупнофюзеляжных самолетов из Бразилии стало результатом межгосударственной координации. Сыграли свою роль и нулевые ставки таможенных пошлин, и поддержанные на государственном уровне контракты на закупку бразильских самолетов. Другой пример — неожиданный, на первый взгляд, стремительный рост поставок медицинских приборов и устройств, а также химического волокна в Парагвай. Однако такой разворот в товарных потоках стал результатом последовательной и планомерной политики экономических органов Парагвая, своевременно осуществивших обнуление таможенных пошлин. Часть новых товаров во взаимной торговле внутри Mercosur появилась как результат, так сказать, самого «эффекта интеграции», и в первую очередь благодаря созданию энергетических и транспортных коридоров (см. таблицу 2).

В свою очередь у Бразилии самый низкий уровень концентрации экспортных потоков на рынках партнеров по Mercosur (по Индексу Херфиндаля-Хиршмана*, без учета Венесуэлы) — 61. Самый высокий — у Парагвая (1608). У Аргентины и Уругвая — средние показатели (по 432)¹⁰. В принципе Бразилия придерживается многовекторной экспортной политики, но в ряде случаев внутризональный рынок играет для нее очень важную роль. До сих пор значительную часть бразильского экспорта в страны — члены Mercosur составляют обычные изделия массового производства, а также запчасти, сырье и полуфабрикаты. Очевидно, что они наименее способны выдержать конкурентную борьбу на рынках третьих стран. Иными словами, это способ сохранения своих конкурентных преимуществ путем переориентации потоков такой продукции на рынки партнеров по Mercosur. Показательно, что у Аргентины до половины импорта приходится на вторую по значимости статью бразильского экспорта — «Транспортные средства» (группа 87 ТН).

Вместе с тем высокая концентрация экспорта Бразилии, например, на рынке Парагвая не ведет к серьезным перекосам в товарной структуре парагвайского импорта. Доля крупнейшей статьи бразильских поставок — «Машины и оборудование» (группа 84 ТН) составляет лишь около 16% импорта при достаточно гармоничном распределении по 25 товарным позициям (удельный вес самой крупной, 8433 «Комбайны, сенокосилки, молотилки» — 20%). У других стран-партнеров она варьируется в диапазоне от 7 до 9%.

* Индекс Херфиндаля-Хиршмана (НИИ) характеризует степень концентрации какого-либо явления, предмета, процесса в общей совокупности тех же предметов, явлений, процессов, доля которых выражена в процентах. Рассчитывается как сумма квадратов процентных долей, т.е. $\max = 10\,000$.

Т а б л и ц а 2

**НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАСТУЩИЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ
ВО ВНУТРИЗОНАЛЬНОМ ЭКСПОРТЕ СТРАН — ЧЛЕНОВ MERCOSUR
В 2009—2013 гг.**

Аргентина	760110 Алюминий нелегированный необработанный	760120 Сплавы алюминиевые необработанные	920710 Инструменты клавишные	20510 Инструменты музыкальные духовые «мед- ные»
	14,7 раз	13,2 раз	12,6 раз	11 раз
Бразилия	880240 Самолеты и прочие лета- тельные аппараты, с мас- сой пустого снаряженного аппарата > 15000 кг	880400 Параюты (включая парапланы) и ротошюты	410411 Необработанные шкур (кроме на- турального меха) и выделанная кожа	430219 Натуральный и искусственный мех; изделия из него
	449 раз	56 раз	10 раз	7 раз
Уругвай	0902 Чай	2008 Фрукты, орехи и дру- гие части растений, приготовленные или консервированные	9607 Застежки-молнии и их части	380891 Инсектициды
	49 раз	45 раз	10 раз	8,7 раз
Парагвай	271600 Электроэнергия	9018 Приборы и устройства, применяемые в меди- цине, хирургии, стома- тологии или ветерина- рии	55 Химические во- локна	87 Средства назем- ного транспорта
	2236 раз	989 раз	584 раз	50 раз

Источник: Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО) на 30.11.2014 г. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

Товарный ассортимент импорта Парагвая из Бразилии также весьма разнообразен. Почти 60% его приходится на семь товарных групп, но на практике каждый пятый товар относится все к той же группе «Машины и оборудование» либо «Электрическое и электронное оборудование» (85 ТН).

Следовательно, диверсификация товарной структуры экспорта стран — членов Mercosur происходит параллельно росту объемов их взаимной торговли и концентрации экспорта на внутриблоковом рынке. Потому в Mercosur наблюдается довольно низкий уровень однородности торговых потоков при высоком их сосредоточении на Бразилии. В этом, на мой взгляд, и заключается *первое значимое отличие Mercosur — асимметричное по размерам распределение торговых потоков сочетается с разнородным товарным наполнением*. Для участников внешнеэкономической

Т а б л и ц а 3

**ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА ПАРАГВАЯ
ИЗ БРАЗИЛИИ В 2013 г.**

	Крупнейшие группы товарной номенклатуры							Всего
	84	27	31	87	85	39	48	
Импорт, млн долл. США	476,2	386,7	367,5	229,0	160,4	148,6	91,9	1768,4
Доля, %	14,9	12,1	11,5	7,2	5	4,6	3,3	58,5

Источник: рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО) на 30.11.2014 г. — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

деятельности Mercosur стал средством минимизации издержек (пониженные таможенные пошлины, упрощенные административные процедуры и формальности и т.д.), а для правительств четверки — дополнительным рычагом «макрэкономической настройки», когда планируемые и ритмичные экспортные потоки обеспечивают устойчивый рост ВВП и бюджетных доходов от экспортной выручки.

В Тихоокеанском альянсе на Мексику приходится порядка 43% совокупного внутриблокового экспорта, на Чили — 21%, на Колумбию — 19%, на Перу — 17% (по итогам 2013 г.)¹¹. С учетом размера экономики Мексики (в 2013 г. ее ВВП в 1,5 раза превышал ВВП всех остальных членов альянса вместе взятых) распределение торговых потоков внутри альянса практически сбалансировано.

Вместе с тем сегодня только у Чили доля трех крупнейших позиций товарной номенклатуры экспорта внутри блока (причем разнообразных по своему ассортименту) составляет в среднем 30%. Для всех остальных участников характерна устойчиво высокая концентрация трех групп: «Топливные продукты» (в половине случаев), «Транспортные средства» и «Изделия из пластика». Пример Чили также показателен с точки зрения однородности торговых потоков внутри Тихоокеанского альянса — на нее приходится около трети агрегированного экспорта, при том, что в экспорте Колумбии это — 87%, Мексики — около 60%, Перу — 65% (по итогам 2013 г.). Следует отметить, что только у Чили есть двухсторонние соглашения о свободной торговле со всеми полноправными членами и с большинством ассоциированных членов альянса. Ввиду отсутствия полноформатного многостороннего торгового соглашения (договоренность об учреждении альянса была оформлена сравнительно недавно — 28 апреля 2011 г.)* пропорции межстранового обмена будут напрямую определять сами акторы этого объединения.

В русле этой логики для сохранения своих конкурентных преимуществ Перу и Колумбия остаются в Андском сообществе и в качестве ассоциированных членов участвуют в работе Mercosur. Поэтому у Чили индекс кон-

* На саммите 10 февраля 2014 г. главы государств постоянных членов альянса подписали Дополнительный протокол о намерениях снизить ставки импортных пошлин на 92% товаров, не определив при этом сроков и конкретного механизма контроля за выполнением обязательств.

центрации экспортных потоков Херфиндаля-Хиршмана среди других членов Тихоокеанского альянса самый низкий, у Перу и Колумбии — средний. Иными словами, формально у них наиболее конкурентные условия торговли. Отличие Тихоокеанского альянса в том, что сбалансированное по объемам распределение торговых потоков «монокультурно» по своей товарной структуре, поскольку страны-члены конкурируют в одних отраслях.

Возрастает и интенсивность торговли внутри рассматриваемых объединений, если за последнее десятилетие в Тихоокеанском альянсе она не достигала 1 по Индексу интенсивности внешней торговли (ИИВТ), то в Mercosur традиционно превышала 6 пунктов. Для сравнения: в NAFTA значение индекса составляет 2,3, в ЕС — 1,9 пунктов (на конец 2013 г.). Динамика роста внутриблокового экспорта еще более впечатляющая — в Тихоокеанском альянсе он в 1,17 раза опережает экспорт в третьи страны, а в Mercosur — в 9 раз¹². Это является ярким свидетельством того, что страны — члены Mercosur теперь могут рассматривать региональную торговлю как одну из опор своей конкурентоспособности, интенсивность которой более чем в 6 раз выше по сравнению с торговлей с остальным миром.

И в этой связи возникает вопрос: как связаны между собой развитие экономической интеграции и динамика внешнеторговых операций, с одной стороны, и размер экономики и степень ее открытости — с другой. Группа экономистов во главе с Иваном Аррибасом показала, что уровень общего развития международных экономических связей (по показателю «Degree of Total Connection») у всех членов Тихоокеанского альянса выше (у Чили — 84, у Колумбии и Мексики — по 87, у Перу — 92), чем у участниц Mercosur. И это говорит о более высокой открытости экономик альянса. Однако усиление концентрации взаимной торговли участников альянса автоматически не приводит к изменению параметров их торговли¹³. Следовательно, *для членов Тихоокеанского альянса инфраструктурная связанность с емкими рынками Мексики и Чили — императив, ведущая составляющая их участия в интеграционных процессах.*

Построение общей деловой инфраструктуры стало приоритетным направлением межгосударственной координации в Тихоокеанском альянсе. Первым таким проектом стал Интегрированный латиноамериканский рынок (Mercado Integrado Latinoamericano, MILA), запущенный 30 мая 2011 г. главами крупнейших торговых площадок Колумбии, Перу и Чили. Оценивая уровень ее привлекательности, отметим, что по среднемесячному объему торгуемых акций и облигаций на объединенных MILA биржах — сегодня это второй рынок в регионе после бразильской Бовешпы* (136 млрд долл.), и безусловный лидер по числу компаний, прошедших листинг (655), что в 2,5 раза больше, чем на Московской бирже¹⁴. И что важнее для участников ВЭД, страхующих валютные риски по своим внешнеторговым компаниям при помощи биржевых инструментов, так это то, что около 93% всех размещаемых в регионе долговых ценных бумаг сегодня обращаются через платформу MILA. И этот опыт может быть использован при создании интегрированного рынка и интегрированной платежной системы Единого экономического пространства (ЕЭП)¹⁵.

* Бовешпа — крупнейшая в Латинской Америке фондовая биржа в Сан-Паулу.

Mercosur, в свою очередь, выстраивает своего рода общую «инфраструктуру» для целей торговли — это инициативы по развитию деловой среды, создающие условия для так называемой восходящей интеграции с микро- на макроуровень. В этом, на мой взгляд, *второе значимое отличие Mercosur*. В первую очередь это коснулось решения насущной проблемы по снижению транзакционных издержек ВЭД — курсовых потерь и административного сопровождения. Эмпирический анализ структурных условий бразильской экономики в 1970—2010 гг., например, показал, что снижение доли экспорта промышленных товаров было вызвано преимущественно переоценкой реала на фоне устойчивого роста внутреннего спроса на иностранные товары. Начиная с 2006 г.¹⁶, эта негативная тенденция развивается и в экспорте сырья и продовольствия.

В конце 2007 г. государства — участницы Mercosur приняли решение о переходе в трансграничных расчетах на национальные валюты (Sistema de Pagos en Moneda Local, SML). В 2009 г. оно было оформлено первым двухсторонним соглашением между центральными банками Бразилии и Аргентины¹⁷. Аналогичное соглашение было подписано между Бразилией и Уругваем 31 октября 2014 г. При этом страны ограничились клирингом на базе уже функционирующих национальных систем расчетов, работающих в Аргентине (Medio Electrónico de Pagos, MEP) и Бразилии (Sistema de Transferência de Reservas, STR) в режиме реального времени и исполняющих денежные обязательства индивидуально по мере их поступления. С учетом технологии клиринга и того факта, что в обеих странах центральные банки являются организаторами и владельцами этих систем, необходимость в повышенных нормах резервирования для таких операций, как зарубежные, по существу, отпала. Поэтому даже при учете требований по авторизации (в том числе по финансовому состоянию) участие в СМЛ для банков стало таким же привлекательным, как и для участников ВЭД. Если у первых это выразилось в приемлемой для таких переводов ставке тарифов и упрощении формальностей, то для вторых — еще и в возможности управлять валютными рисками, что стало особенно ощутимым в 2012—2013 гг.¹⁸. Например, в кризисном 2010 г. среднемесячная сумма расчетов в СМЛ практически в 3,5 раза превышала 2009 г., а количество сделок возросло в два раза (см. график).

Выгода от использования такого инструмента минимизации курсовых потерь отразилась даже на среднем размере сделки, который практически молниеносно в 2009 г. достиг 332 тыс. реалов и понизился лишь к концу октября 2014 г. до 256 тыс. реалов за счет роста общего числа сделок в среднем до 750 в месяц¹⁹. Это свидетельствует и о расширении круга компаний, применяющих такую схему расчетов, — от мелких и средних до крупных. Кроме того, повысилась ритмичность работы самой SML (среднеквадратическое отклонение числа платежных операций сузилось приблизительно в 70 раз). И к ноябрю 2014 г. накопленная сумма расчетов в SML в бразильских реалах и аргентинских песо превысила 10 млрд по 33944 торговым сделкам²⁰. В марте 2014 г. министр развития и внешней торговли Бразилии Мауро Боржес и его визави из Аргентины Аксель Кисиллоф подписали Меморандум о намерениях финансировать двухстороннюю торговлю (исключая положения ст. 50 Соглашения Монтевидео о применении защитных мер по соображениям защиты общественной мора-

РАСЧЕТЫ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ В ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ БРАЗИЛИЕЙ И АРГЕНТИНОЙ, 2008 г. — ОКТЯБРЬ 2014 г.



Источник: составлено автором по данным ЦБ Бразилии.

ли, безопасности и т.д.)²¹. В своих официальных комментариях стороны подтвердили намерение расширить перечень инструментов минимизации валютных рисков для участников ВЭД. В частности, впервые было озвучено предложение об использовании ценных бумаг (например, векселей) в торговых расчетах, которые могли быть эмитированы в национальных валютах со сроком погашения до 90 дней*.

Таким образом, асимметричное по своим масштабам распределение торговых потоков в Mercosur, тем не менее, диверсифицировано по своей товарной структуре. Это результат и функционирования таможенного союза, и создания дополнительной общей инфраструктуры, нацеленной на улучшение условий для внешней торговли (система платежей в национальных валютах и т.д.). В Тихоокеанском альянсе общий уровень развития международных связей выше, а распределение торговых потоков более равномерно. Однако товарообмен «монокультурен», поскольку страны-члены конкурируют в одних и тех же отраслях, и потому вынуждены искать новые возможности для расширения своих поставок на внешние рынки.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Концепция внешней политики Российской Федерации, п. 92, 93, утвержденная Президентом Российской Федерации 12 февраля 2013 г.

² World Economic Situation and Prospects 2014, Update as of Mid-2014. New York, p. 2.

³ Updated Economic Overview of Latin America and the Caribbean 2013 ECLAC. LC/G 2605. (2014). Santiago de Chile, p. 18.

⁴ Ibidem.

* Подробнее см. сайт Министерства развития и внешней торговли Бразилии, раздел «Новости». — <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1¬icia=13070>

⁵ J.A.F r a n k e l, A.K.R o s e. (2000). Estimating the effects of currency unions on trade and output. Working Paper 7857, NBER, Cambridge, Massachusetts, p. 4.

⁶ Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО). — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

⁷ Рассчитано автором по данным: Trade and integration monitor 2013: After the boom Prospects for Latin America and the Caribbean in South-South Trade. Giordano Paolo, Jeremy Harris, Alejandro Ramos, Barbara Ramos (2013). Inter-American Development Bank. (Country Profile), p. 33—85.

⁸ Trade and integration monitor 2013: After the boom Prospects for Latin America and the Caribbean in South-South Trade. Giordano Paolo, Jeremy Harris, Alejandro Ramos, Barbara Ramos (2013). Inter-American Development Bank, p. 33—85.

⁹ Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО). — http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.

¹³ I.A r r i b a s, F.P e r e z, E.T o r t o s a-A u s i n a. Measuring International Economic Integration: Theory and Evidence of Globalization. (2009). MPRA Paper No. 16010, p. 60.

¹⁴ Рассчитано автором по данным Всемирной федерации бирж.

¹⁵ Н.Г.Х м е л е в с к а я. Интеграционный вектор экономической политики: опыт Меркосур и Тихоокеанского альянса. — Российский внешнеэкономический вестник. М., 2014, № 10, с. 11—20.

¹⁶ A.N a s s i f, C.F e i j ó, E.A r a ú j o. Structural Change and Economic Development: is Brazil Catching up or Falling Behind? Discussion Paper Nr. 211. Geneva, October 2013, p. 30.

¹⁷ Convênio do Sistema de Pagamentos. — Moeda Local Entre a República Argentina e a República Federativa do Brasil, 8 de Setembro de 2008.

¹⁸ Н.Г.Х м е л е в с к а я. Региональное финансовое сотрудничество в ответ на глобальные экономические потрясения. — Финансовый кризис и политэкономия международных отношений (материалы VII конвента РАМИ сентябрь 2012 г.) М., 2013, с. 36—46.

¹⁹ Рассчитано автором по данным ЦБ Бразилии.

²⁰ Ibidem.

²¹ Tratado de Montevideo. Montevideo, Agosto de 1980.