

---

---

**В.Г.Шеров-Игнатъев**

**Mercosur и Таможенный союз  
России, Белоруссии и Казахстана:  
проблемы асимметричных  
таможенных союзов**

Статья посвящена сопоставлению двух таможенных союзов (ТС): Общего рынка стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur) и Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (ТС РБК). Рассматриваются их общие черты: асимметричная структура, преобладание сырьевого экспорта, а также роль региональной интеграции для защиты от внешних шоков. Выявлены факторы выбора таможенного союза как формы интеграции при наличии страны — регионального лидера.

**Ключевые слова:** таможенные союзы, асимметрия, интеграция, соглашения.

В мире растет число региональных торговых соглашений (РТС), большинство из которых — соглашения о свободной торговле. Из более чем 360 действующих РТС соглашений о таможенном союзе — только 18, но их участниками являются около 90 стран<sup>1</sup>. Среди важнейших таможенных союзов — Mercosur и ТС РБК. Таможенные союзы как форма РТС часто подвергаются критике за излишнюю закрытость, за ограниченную свободу (или даже невозможность) самостоятельного определения торговой политики странами — участницами ТС. В качестве альтернативы предлагается принцип формирования сети двусторонних региональных соглашений о свободной торговле (ССТ), участники которых сохраняют свободу внешнеэкономической политики в отношении с третьими странами. Дополнительным объектом критики являются асимметричные ТС, члены которых различаются между собой масштабами и/или уровнем экономического развития<sup>2</sup>.

Сохраняют ли ТС свою устойчивость в эпоху глобализации? Почему асимметричные по составу группировки становятся таможенными союза-

---

**Владимир Генрихович Шеров-Игнатъев** — кандидат экономических наук, доцент СПбГУ (vladimirsherov@mail.ru).

ми? Наша гипотеза состоит в том, что для сохранения и устойчивости асимметричных таможенных союзов существуют серьезные основания. Для этого на примере Mercosur и ТС РБК рассмотрим общие черты двух ТС, покажем смысл интеграции Юг—Юг для стран — экспортеров сырья.

### **ОБЩИЕ ЧЕРТЫ MERCOSUR И ТС РБК**

Между странами Латинской Америки и постсоветскими государствами немало общего: хорошая обеспеченность природными ресурсами многих из них, неравномерная освоенность территорий, невысокая средняя плотность населения, схожий уровень доходов и коррупции. Интересные параллели прослеживаются и между региональными интеграционными объединениями с их участием и, в частности, между крупнейшими из них: Mercosur и Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана. Данная тема уже затрагивалась в публикациях журнала «Латинская Америка». Так, московский географ Л.Я.Нутенко справедливо указывал на такие схожие черты двух блоков, как масштабы экономик и средний уровень их развития, небольшое число стран-участниц, государство-гигант в качестве ключевого элемента<sup>3</sup>. Добавим к этому перечню сопоставимый уровень конкурентоспособности (см. таблицу). Качество государственных регулятивных систем, важных для бизнеса, «хромает» в странах обеих интеграционных группировок, причем две лидирующие страны — Бразилия и Россия — занимают в соответствующем рейтинге очень близкие места — 130-е и 112-е соответственно. Схож и уровень доходов, однако средний уровень жизни в России выше бразильского за счет более низкого уровня цен. Бразилия и Россия имеют неплохой уровень школьного образования и здравоохранения (хотя бразильцы и высказали массовое недовольство их качеством в ходе массовых протестов в июне 2013 г.), но испытывают проблемы в сферах инфраструктуры и инноваций<sup>4</sup>.

Интересные параллели возникают и при сопоставлении товарной структуры экспорта. В экспорте обоих торговых блоков важное место занимают сырьевые товары. Для России и Казахстана — это нефть и газ (две трети экспорта). В экспорте стран Mercosur (без учета Венесуэлы) на продовольствие приходится около 40%, еще 20% их экспорта составляет промышленное сырье<sup>5</sup>. Заметим, что доля сельскохозяйственной продукции постепенно растет и в экспорте стран ТС РБК, тогда как Бразилия благодаря открытию крупнейших месторождений нефти на шельфе имеет шансы войти в число крупных экспортеров «черного золота».

### **ПОЛЬЗА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ СТРАН — ЭКСПОРТЕРОВ СЫРЬЯ**

Для мировых рынков сырьевых товаров, как промышленных, так и сельскохозяйственных, характерны значительные колебания цен, еще более усилившиеся в период финансовой глобализации в связи с тем, что фьючерсные контракты на биржевые сырьевые товары стали в последние годы популярным инструментом финансовых спекуляций. По признанию международных организаций это — одна из главных причин мирового финансового и экономического кризиса 2008—2009 гг. Неустойчивость ми-

ровой конъюнктуры превратилась в серьезную проблему для экспортеров сырьевых товаров, страдающих от нестабильности бюджетных поступлений и валютного курса, не позволяющей осуществлять долгосрочные программы развития. Когда цены падают, возникают проблемы с выполнением бюджета. В периоды роста цен на экспортируемое сырье доходы растут, но здесь возникает новая проблема: улучшение торгового баланса вместе с ростом доходов ведет к повышению курса национальной валюты (номинальному или реальному), что, в свою очередь, снижает конкурентоспособность национальных производителей. Это явление известно как «голландская болезнь».

### СРЕДНЕДУШЕВЫЕ ДОХОДЫ И МЕСТО В ГЛОБАЛЬНЫХ РЕЙТИНГАХ СТРАН MERCOSUR И ТС РБК (2012—2013 гг.)

Страна	ВВП на душу населения, долл.		Место в рейтингах	
	По обменным валютным курсам	По ППС*	Глобальной конкурентоспособности	Качества среды ведения бизнеса
MERCOSUR				
Бразилия	12100	12100	48	130
Аргентина	11600	18400	94	124
Уругвай	14500	16200	74	89
Парагвай	3900	6200	116	103
Венесуэла	12900	13800	126	180
ТС РБК				
Россия	14250	18000	67	112
Белоруссия	6700	15900	нет сведений	58
Казахстан	11750	14100	51	49

\* Паритет покупательной способности.

**Источники:** <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve.html>; Global Competitiveness Report 2012—2013. — <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>; Doing Business 2013. — <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

Первое десятилетие XXI в. и в особенности 2003—2008 гг. были отмечены взлетом мировых цен на сырьевые товары. В этот же период произошло серьезное укрепление национальных валют в государствах обоих рассматриваемых таможенных союзов. Например, относительный уровень цен в России вырос с 0,2 по отношению к уровню цен в США в 2000 г. до 0,6 в 2008 г. В Бразилии относительный уровень цен в 2004—2008 гг. увеличился вдвое, вплотную приблизившись к американскому<sup>6</sup>. По данным торгпредства РФ в Бразилии, представители бразильского среднего класса теперь нередко летают за покупками в США<sup>7</sup>.

Коль скоро укрепление валюты снижает ценовую конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, один из вариантов решения проблемы — усиление ориентации на региональные рынки, где относительный выигрыш в конкурентоспособности достигается благодаря бо-

лее низким издержкам взаимной торговли за счет отсутствия взаимных торговых барьеров. Тем самым региональная интеграция для стран Юга оказывается инструментом смягчения негативных последствий глобализации. Предприятия обрабатывающей промышленности, сталкивающиеся с проблемами при продвижении своей продукции на глобальные рынки, могут компенсировать это более свободным доступом на рынки соседей — партнеров по региональным интеграционным соглашениям типа Юг—Юг.

Пример Mercosur начала XXI в. служит подтверждением этому. Серхио Абреу, сенатор и бывший министр иностранных дел Уругвая в интервью по случаю 20-й годовщины Mercosur отметил наличие потокообразующего и потокоотклоняющего эффектов интеграции в Mercosur, проявившихся в опережающем росте взаимной торговли продовольственными, химическими и фармацевтическими товарами, пластмассами, электротоварами, продукцией автомобилестроения, при этом экспорт сырьевых товаров оставался ориентированным преимущественно на рынки третьих стран<sup>8</sup>. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), в 2011 г. доля внутриблочного экспорта Mercosur составила 15% (цифра, близкая к показателям ТС РБК), но применительно к торговле продукцией обрабатывающей промышленности на внутриблочный экспорт приходилась вдвое большая доля — 32%<sup>9</sup>. По тем же данным, в 2011 г. удельный вес обработанных товаров во взаимной торговле стран Южного конуса достиг 70% (в их экспорте в целом — только 32%)<sup>10</sup>.

В торговле ТС РБК наблюдаются аналогичная картина: в товарной структуре экспорта государств — членов Таможенного союза в третьи страны в 2012 г. преобладали минеральное сырье и топливо (72,4% общего объема экспорта), тогда как машины оборудование и транспортные средства составляли лишь 2,4% (здесь мы серьезно уступаем странам Mercosur). Во взаимной торговле ситуация значительно благоприятнее: доля минерального сырья ниже (37%), а машин, оборудования и транспортных средств — выше (21,1% объема взаимной торговли)<sup>11</sup>.

Приведенные факты демонстрируют важность объединения рынков стран Юга в условиях обострившейся конкуренции на глобальных рынках. Либерализация взаимной торговли развивающихся стран благоприятствует росту конкурентоспособности местной обрабатывающей промышленности, созданию новых рабочих мест, а также повышению устойчивости национальных экономик в условиях нестабильной конъюнктуры мировых рынков промышленного и сельскохозяйственного сырья.

Таможенный союз как форма интеграции имеет в этом контексте особое преимущество. Если ТС полностью сформирован, т.е. действует единый таможенный тариф, ввозные пошлины перераспределяются через общий фонд по согласованной формуле, а таможенный контроль на внутренних границах отменен, то возникает возможность ускорить и тем самым удешевить транспортировку грузов через взаимные границы. Тем самым создается добавочный потокообразующий и потокоотклоняющий эффект, дающий дополнительное конкурентное преимущество национальным производителям интегрирующихся стран.

На практике большинство из 18 зарегистрированных ВТО таможенных союзов (в том числе Mercosur) этой стадии не достигло. Ликвидировать

таможенный контроль на внутренних границах удалось только Европейскому союзу и ТС РБК.

## **ПРОБЛЕМА АСИММЕТРИИ И ВЫБОР ФОРМЫ РТС**

Важнейшей общей чертой Mercosur и ТС РБК является их асимметричная структура, в которой доминирует одна крупная страна-участница. Аналогичная ситуация наблюдается еще в двух схожих ТС: Совете сотрудничества арабских государств Персидского залива, где доминирует Саудовская Аравия, и в Южноафриканском таможенном союзе, построенном вокруг ЮАР.

Крупнейшая страна лидирует не только по количественным показателям — обычно она доминирует и в выработке соглашения и дальнейших общих решений; асимметрия проявляется в неодинаковых уступках при формировании единого таможенного тарифа (ЕТТ) таможенного союза. Так, ЕТТ Mercosur, в основном согласованный в рамках договора Ору-Прето, больше отвечал интересам Бразилии, чем ее партнеров по блоку. Некоторые авторы видят в этом корень проблем, мешающих превратить Mercosur в полноценно функционирующий ТС<sup>12</sup>. Аналогично ЕТТ ТС РБК оказался значительно ближе к исходному российскому, чем к казахстанскому; позднее Белоруссия и Казахстан были вынуждены согласиться с распространением на них условий, на которых Россия присоединилась к ВТО<sup>13</sup>.

В асимметричных РТС, где крупная страна является и более экономически развитой, меньшие партнеры несут урон в силу потокоотклоняющего эффекта: они импортируют из крупной страны-партнера продукцию, которую в условиях одинаковых тарифов закупали бы в третьих странах. Дело в том, что удешевление импортируемого товара для потребителей перекрывается потерями бюджета от недополученных импортных пошлин, причем происходит трансферт разницы в пользу страны-экспортера. Если же внутриблочный импорт не полностью удовлетворяет спрос на тот или иной продукт, и часть его поступает из третьих стран по мировым ценам, то не происходит и снижения цены внутри РТС, а сумма, равная недополученным пошлинам, которые до их отмены платили потребители (в составе цены импортируемого товара) и получал бюджет их же страны, теперь достается экспортерам из страны — партнера по интеграционной группировке<sup>14</sup>. Подчеркнем: если интегрируются страны со схожим уровнем конкурентоспособности и сбалансированной торговлей, то описанный эффект в одних отраслях компенсируется аналогичным в других отраслях, и страна, проигравшая в одном секторе, выигрывает в другом. В случае асимметричного союза, когда разница в конкурентоспособности существенна, выигрывает более промышленно развитая экономика. При этом преимущество в конкурентоспособности может обеспечиваться не только технологическими факторами, но и институциональными, включая вышеназванное доминирование более крупной страны при выработке общих правил хозяйственного взаимодействия.

Все вышесказанное, казалось бы, должно исключать формирование асимметричных таможенных союзов, так как в условиях соглашений о свободной торговле (ССТ) младшие партнеры меньше привязаны к региональным лидерам в плане определения внешнеэкономической политики. В

частности, в рамках соглашений о свободной торговле (типа Североамериканского соглашения о свободной торговле — НАФТА или ССТ восьми стран СНГ) участники вольны заключать ССТ и с третьими странами. Тем не менее асимметричные ТС существуют. Объяснение этому следует искать в мотивах стран-участниц и характере взаимоотношений государств и народов соответствующих регионов.

Мотивы интеграционных решений обычно носят комплексный характер, включая, помимо экономических, также политические, культурные и психологические факторы<sup>15</sup>. Начнем с экономических факторов. В плане торговли вступление небольшой страны в торговый блок с более крупной может принести большой выигрыш меньшей стране за счет получения преференциального доступа на рынок более крупного соседа. Например, уругвайские производители пластиковой тары за семь последних лет сумели вшестеро увеличить экспорт своей продукции в Бразилию, а электропровод для систем зажигания стал одной из главных позиций экспорта этой страны в Аргентину. На государства — члены Mercosur приходится 30% экспорта Уругвая и 51% экспорта Парагвая; на Россию и Казахстан приходится 48% внешнего товарооборота Белоруссии. Для крупной страны, напротив, торговые эффекты от интеграции с малыми странами не столь заметны. Удельный вес партнеров по Mercosur в экспорте Бразилии — 10,9%, удельный вес партнеров по ТС РБК в экспорте России — 8,4% (2012 г.)<sup>16</sup>.

Экономический выигрыш меньшего участника ТС, как правило, не ограничивается торговыми эффектами. Торговой интеграции сопутствует приток инвестиций как внутри торгового блока, так и из третьих стран, причем малая страна — участник ТС резко повышает свою инвестиционную привлекательность для инвесторов, ориентированных на освоение крупных рынков. Далее, в рамках торгового блока участники могут играть на сохраняющихся институциональных различиях. Так, сотни российских компаний после образования ТС перерегистрировались в Казахстан, чтобы воспользоваться более низкими ставками налога на добавленную стоимость. В рамках Mercosur многие бразильские компании, теряющие доходы из-за переоцененного реала и высоких налогов, выносят производство в страны-партнеры. Помимо фискальных преимуществ Парагвай привлекает дешевой электроэнергией, Аргентина — недорогим природным газом, Уругвай — квалифицированной рабочей силой<sup>17</sup>.

Для стран, не имеющих выхода к морю, таких как Парагвай или Казахстан, существенным оказывается облегчение транзита. Наконец, меньшие государства могут получить специальные преимущества от реализации программ, нацеленных на преодоление негативных последствий асимметричной интеграции. Так, в Mercosur для решения этой задачи в 2006 г. был сформирован Фонд структурной конвергенции (El Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur, FOCSEM). Фонд ориентирован на финансирование инфраструктурных проектов в странах-участницах, причем львиную долю средств вносят Бразилия и Аргентина, но 80% инвестиций предназначены для Парагвая и Уругвая. Так, бюджет FOCSEM на 2013 г. составил 204,5 млн долл. (из которых половина перешла из бюджета 2012 г.). Парагваю достанется 24% этих средств, Уругваю — 44%, причем более половины денег предназначено для модернизации железных дорог<sup>18</sup>. На средства FOCSEM в Парагвае в 2009—2011 г. были построены сеть автомо-

бильных дорог с твердым покрытием и магистральные линии электропередач. В ТС РБК нет аналогичного фонда, однако существует Антикризисный фонд ЕврАзЭС, предоставивший, в частности, крупный кредит Белоруссии для преодоления последствий финансового кризиса 2011 г., отчасти связанного с присоединением страны к ТС.

Помимо экономических факторов, облегчающих создание и функционирование таможенного союза даже в условиях асимметрии участников, существуют и такие предпосылки интеграции, как языковая и культурная близость, отсутствие антагонистических противоречий и истории конфликтов, взаимное доверие народов. Это справедливо для случая ТС РБК, где русский язык остается самым распространенным во всех трех странах, а за плечами — общая история в рамках одного государства. Это справедливо и по отношению к странам Mercosur, объединенным культурой, религией, одним или близким языком, и где два основных участника, Бразилия и Аргентина, не воевали друг с другом после конфликта 1830-х. Нельзя сбрасывать со счетов и такие взаимосвязанные факторы выбора ТС, как формы интеграции, как ориентация на опыт Евросоюза и традиции импортозамещающей индустриализации (таможенный союз — форма коллективного протекционизма). Наконец, меньшие партнеры могут надеяться, что страна-лидер будет учитывать интересы всего блока в рамках переговоров глобального уровня.

Для стран-лидеров значимым, а порой и определяющим мотивом региональных интеграционных решений оказываются геополитические интересы. «Собирание земель» вокруг страны — регионального лидера укрепляет ее позиции как глобального игрока. В этом плане принцип «открытого регионализма» не близок ни Бразилии, ни России. Страны — участницы полноценного ТС лишаются возможности заключения сепаратных соглашений о свободной торговле, что и было важной целью России применительно к Белоруссии. В Mercosur страны-участницы обязались не подписывать отдельных соглашений о либерализации торговли с третьими государствами, но Уругвай, к примеру, в 2007 г. подписал с США Рамочное соглашение по торговле и инвестициям (соглашения такого типа обычно заключаются как подготовительные к полномасштабным ССТ с США).

Таким образом, существуют как экономические, так и неэкономические предпосылки объединения стран Юга в таможенные союзы даже в условиях асимметрии между участниками. Но это не означает отсутствия связанных с асимметрией проблем. Отношения крупных стран-лидеров и их меньших соседей удачно описываются словом «тяготение», имеющим в русском языке два почти противоположных значения. С одной стороны, страна-лидер притягивает соседей своим «гравитационным полем» в самых разных смыслах: торгово-экономическом, институциональном, культурном, порой технологическом. С другой стороны, соседи крупной державы могут тяготиться ее влиянием, особенно если их интересы недостаточно учитываются. Это может стать препятствием для полноценного функционирования таможенного союза.

Так, Mercosur остается не полностью сформированным таможенным союзом: сохраняется значительный перечень изъятий из режима бесполошинной торговли, отсутствует общий фонд сбора импортных пошлин и

механизм их перераспределения (его планируется сформировать к 2019 г.), не ликвидирован таможенный контроль на внутренних границах.

Таможенному союзу России, Белоруссии и Казахстана удалось дальше продвинуться в этих вопросах. Успешный опыт координации институтов в ТС РБК может быть интересен для стран Mercosur. Но надо признать, что асимметрия и в случае ТС РБК создала определенные проблемы: формирование ЕТТ ТС РБК на основе российского таможенного тарифа усложнило жизнь казахским импортерам и привело к росту цен в этой стране на многие потребительские товары. Российская промышленность пока выигрывает от интеграции больше, чем казахская, баланс двусторонней торговли изменился в 2012 г. пользу России. Как и в Mercosur, в ТС РБК стоит проблема расхождения в уровне налогов. Целый комплекс проблем возникает на пути к созданию Единого экономического пространства, и здесь также множество параллелей с Mercosur — вопрос о расхождении интересов при формировании общей политики в отдельных секторах, проблемы координации макроэкономической политики, перехода к расчетам в национальных валютах и др.

В заключение обратимся к последствиям интеграции для отдельных регионов внутри крупных стран. Глобализация, усиление зависимости экономик от мировых рынков неравномерно влияют на регионы внутри стран, особенно таких крупных, как Бразилия и Россия. В выигрыше оказываются, помимо районов добычи экспортируемого сырья, прежде всего крупные промышленные агломерации и морские порты. Территории, не обладающие экспортными ресурсами, напротив, оказываются в относительно неблагоприятном положении. Применительно к России, такая региональная дифференциация может усугубиться в результате присоединения страны к ВТО. В этой ситуации снятие таможенных постов на российско-казахстанской границе дает шанс предприятиям приграничных районов двух стран расширить взаимную кооперацию, выйти на рынки друг друга и тем самым смягчить отрицательные последствия глобальной либерализации. В случае Mercosur ситуация несколько иная. Наиболее промышленно развитыми являются как раз районы Бразилии и Аргентины, расположенные не очень далеко от общей границы двух государств. Поэтому и глобальная, и региональная интеграция здесь способствуют развитию одних и тех же территорий, оставляя юг Аргентины и север Бразилии на периферии во всех смыслах. Очевидно, что отраслевая политика стимулирования развития отдельных секторов должна сочетаться с региональной политикой и социально-ориентированными программами.

#### ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> База данных РТС ВТО. — <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.

<sup>2</sup> См., например: Д.Т а р р. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство. М., 2006; М.Ш и ф ф., А.У и н т е р с. Региональная интеграция и развитие. М., 2005.

<sup>3</sup> Л.Я.Н у т е н к о Опыт Mercosur: есть ли резон в его наложении на постсоветское пространство? — Латинская Америка, 2012 № 3, с.38.

<sup>4</sup> Global Competitiveness Report 2011—2012, p. 126, 306.

<sup>5</sup> Рассчитано по базе данных международного торгового центра ВТО/ЮНКТАД. — [www.trademap.org](http://www.trademap.org).

<sup>6</sup> Расчеты на основе данных Всемирного банка. — <http://www.tradingeconomics.com/russia/ppp-conversion-factor-gdp-to-market-exchange-rate-ratio-wb-data.html>.

<sup>7</sup> [http://torgrussia.org/publ/deshevo\\_tam\\_dorogo\\_zdes/1-1-0-](http://torgrussia.org/publ/deshevo_tam_dorogo_zdes/1-1-0-)

<sup>8</sup> S. A b r e u, Senator and Former Foreign Minister of Uruguay, an Interview on the Occasion of Mercosur 20<sup>th</sup> anniversary. — <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=4801>

<sup>9</sup> Рассчитано по данным WTO trade statistics 2012. — [http://www.trademap.org/Country\\_SellProduct\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SellProduct_TS.aspx)

<sup>10</sup> Ibidem.

<sup>11</sup> Об итогах внешней торговли товарами государств — членов Таможенного союза в январе-декабре 2012 года. — [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/Documents/Analytics\\_I201212.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/Documents/Analytics_I201212.pdf)

<sup>12</sup> J. S. B l y d e, E. F e r n á n d e z - A r i a s, P. G i o r d a n o (Editors). Deepening Integration in MERCOSUR. Dealing with Disparities. Inter-American Development Bank. 2008, p. 199.

<sup>13</sup> Ibid., p. 78; Присоединение России к ВТО: основные обязательства, возможные последствия. Международный торговый центр. Женева, 2012. — <http://www.intracen.org/uploadedFiles/Russia%20WTO%20Accession%20commitments%20paper%20-%20Russian.pdf>.

<sup>14</sup> Б. Х о к м а н, М. Ш и ф ф. Получение выгод от региональной интеграции. — Развитие, торговля и ВТО. Всемирный банк, 2006, гл. 55.

<sup>15</sup> J. D o u g h e r t y, R. P f a l t z g r a f f. Contending Theories of International Relations. A Comprehensive survey. Harper & Row, 1990 p. 440.

<sup>16</sup> WTO International Trade Statistics 2012; Об итогах взаимной торговли товарами государств — членов Таможенного союза за январь-декабрь 2012 года. — [tsouz.ru/db/stat/Analitics\\_trade/Documents/Analytics\\_I\\_201212.pdf](http://tsouz.ru/db/stat/Analitics_trade/Documents/Analytics_I_201212.pdf)

<sup>17</sup> <http://en.mercopress.com/2011/08/29/brazil-loosing-industry-to-mercosur-members-with-cheaper-costs-and-lower-taxes>.

<sup>18</sup> А. А. Л а в у т. Меркосур: современный этап развития, особенности функционирования и торговой политики в отношении третьих стран. — Российский внешнеэкономический вестник, 2010, № 6, с. 69; INTAL Monthly Newsletter N 196 – December 2012.