**Хмелевская Наталья Геннадьевна, к.э.н., доцент кафедры**

**международных экономических отношений и**

**внешнеэкономических связей МГИМО (У) МИД России**

**Торговый вектор интеграционных процессов в Латинской Америке:**

**новые ответы на глобальные вызовы**

Согласно прогнозам международных организаций, 2014 год может стать для Латинской Америки годом выхода на траекторию экономического роста и устойчивого развития. По расчетам ЭКЛАК, в 2014-2015 гг. рост в регионе прогнозируются на уровне в 3,2% (в 2012 г. это было 2,6%) с достижением в 2016 г. 3,7% (World Bank, 2014). При этом самые высокие темпы прироста ВПП в 2014 г. ожидаются в Мексике – 3,4%, Колумбии  – 4,3-4,5%, Эквадоре – 4,5%, Боливии – 4,7-5%, Перу – 5,5%, Чили – 5% (CEPAL, World Bank, 2014), умеренные – в Аргентине и Бразилии (2,8% и 2,4% соответственно).

Для одних стран региона своего рода локомотивом роста может стать торговля – «экономики Бразилии и Меркосур будут развиваться более высокими темпами благодаря увеличению экспорта» (World Bank, 2014), для других – иностранные инвестиции при условии низкой инфляции (Мексика, Колумбия, Перу и Чили; Morgan Stanley, 2014)). Возникает вопрос о том, насколько зрелой является торговая интеграция в странах Латинской Америки для того, чтобы стать таким локомотивом – с точки зрения ***равномерности развития региональных торговых связей*** как залога асинхронных реакций национальных экономик на внешние шоки и ***структурных особенностей взаимной торговли***, отвечающих потребностям внутреннего развития.

В современной литературе торговую интеграцию определяют как «процесс сокращения торговых барьеров и рост участия в международной экономике посредством торговли» (World Bank, 2003). В первую очередь, измерим, насколько однородны торговые потоки между странами-членами крупнейших торговых блоков латиноамериканского региона – Меркосур и Тихоокеанского альянса.

В Меркосур, где присутствует ярко выраженный лидер, взаимная торговля имеет наиболее неравномерно распределенный характер – более 60% всех торговых потоков сосредоточено на Бразилии. В условиях неблагоприятной внешнеторговой конъюнктуры такая высокая концентрация торговых потоков на одном участнике интеграционного объединения неизбежно транслирует его шоки (в т.ч. финансовые) на всех остальных. Это наглядно демонстрировали и кризис 2008-2010 гг., и глобальная турбулентность 2013 года, когда за снижением экспорта Бразилии последовало практически синхронное падение темпов роста внешней торговли всех стран-членов Меркосур, и как следствие, замедление их экономического роста. Особенно ощутимым этот так называемый «эффект домино» становится в условиях высокой структурной связанности товарных потоков участников торговых блоков. Практически половину экспорта Бразилии в страны-члены Меркосур составляют две товарные отрасли – «Транспортные и перевозочные средства» и «Машины и оборудование» (по итогам 2013 г. их совокупная доля превысила 45%), в которых более 71% – это автомобили бразильской сборки и запчасти к ним. Состав статьи «Машины и оборудование» характеризуется большим разнообразием – это 25 товарных позиций с распределением средних долей от 10-13% (двигатели и сельхозмашины) до 2-5% (предметы бытовой техники)[[1]](#footnote-1). Таким образом, в случае сокращения одной или нескольких таких позиций общее сжатие экспортного потока будет в пределах математической погрешности (3-5%).

У стран Тихоокеанского альянса на долю Мексики приходится 43% внутриблокового экспорта, Чили – 21%, Колумбии – 19%, Перу – 17% (по итогам 2013 г.)[[2]](#footnote-2). Практически двукратное превышение экспорта Мексики, тем не менее, свидетельствует лишь о том, что внутрирегиональная торговля является более концентрированной. А ведь в терминах ВВП экономика Мексики в 1,5 раза крупнее экономик всех остальных членов альянса вместе взятых (по итогам 2013 г.). Поэтому неравномерность распределения долей между странами блока (в т.ч. по дисперсии внешнеторговых долей) происходит преимущественно из монокультурной товарной структурой их экспорта. Только у Чили доля трех крупнейших отраслей товарной номенклатуры экспорта в страны альянса составляет в среднем 30% с достаточно разнообразным ассортиментным перечнем товаров. Для всех остальных участников альянса характерна устойчиво высокая концентрация позиций «Топливные продукты», «Транспортные средства» и «Изделия из пластика».

Пример Чили также показателен с точки зрения политики переориентации экспортных потоков, планомерно проводимой страной на протяжении последнего десятилетия – по итогам 2013 г. на ней было сконцентрировано около трети агрегированного экспорта всех стран-партнеров по альянсу, при том, что для колумбийского экспорта – это 87%, для мексиканского – около 60%, для перуанского – 65%.

Интересен также пример Перу и Колумбии, для которых участие сразу в нескольких ведущих интеграционных объединениях региона вошло в план действий по диверсификации географической структуры экспорта за счет расширения круга экспортных рынков и стало средством удержания конкурентных преимуществ через повышение концентрации экспортного рынка на партнерах по торговым блокам. Так, индекс Герфиндаля-Хиршмана внутри Тихоокеанского альянса показывает, что у Перу и Чили его значение самое низкое – другими словами, у них наиболее конкурентные условия торговли.

Возросла и интенсивность региональной торговли – по экспорту в Тихоокеанском альянсе она достигла 1.17, а в Меркосур традиционно за последнее десятилетие превышает 9 пунктов (9.34 без учета экспорта Парагвая в 2013 г., в 2003 г. это было 9.14). Для сравнения – в НАФТА ее значение близко к 3, ЕС – к 2 пунктам (по статистике 2013г.)[[3]](#footnote-3). Это является ярким свидетельством того, что страны-члены Меркосур теперь уже не безосновательно могут опираться на внутрирегиональную торговлю, интенсивность которой более чем 9 раз выше по сравнению с торговлей с остальным миром. Для примера: 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. Из Бразилии поступает 26% всего импорта, что равнозначно общей доле Китая и США (National Institute of Statistics and Censuses, Buenos Aires, February 13, 2014)[[4]](#footnote-4).

Такие впечатляющие результаты, безусловно, отражают те глубокие изменения, которые проистекают из полной отмены торговых барьеров между странами-членами Меркосур – в июле 2010 г. окончательный переход к таможенному союзу был оформлен Единым таможенным кодексом, 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 70% ставок национальных таможенных тарифов связаны единым тарифом Меркосур (при среднем уровне в 11,5%). Наряду с этим на пути торговой интеграции Меркосур внедрял нетривиальные инициативы, целью которых, на наш взгляд, была так называемая «восходящая интеграция» с микро- на макроуровень. Речь идет, в первую очередь, о снижении транзакционных издержек внешнеторговой деятельности.

В конце 2007 г. государства-участницы Меркосур приняли решение о переходе в своих трансграничных расчетах на национальные (местные) валюты, которое в 2009 г. было оформлено первым двухсторонним соглашением между центральными банками Бразилии и Аргентины. Официально такая схема расчетов не отнесена к категории межгосударственного клиринга – речь идет о применении прямых котировок валют без обязательства центральных банков предоставлять платежные лимиты уполномоченным банкам-участникам. Однако популярность реало- и песо-номинированных расчетов росла ошеломляющими темпами – уже в 2009 г. был зафиксирован прирост в 151% (среднее), не снизившийся затем ни разу менее 100%. Среди причин тому и сопоставимые административные формальности для таких переводов (они аналогичны внутренним требованиям), и высокий уровень проникновения банковских услуг в Бразилии и Аргентине, и, что стало особенно ощутимым в 2012-2013 гг., возможность управлять валютными рисками, выбирая валюту платежа (темпы девальвации песо в разы превышали ослабление реала). Так, сигналом хеджирования рисков девальвации аргентинского песо в конце 2012 г. стал исторический максимум объемов и количества сделок, расчеты в которых проводились в реалах (более 207 млн. реалов и 992 сделки, соответственно)[[5]](#footnote-5).

Выгодность использования такого инструмента минимизации курсовой разницы отразилась также на среднем размере сделки, который в 2009 г. практически молниеносно достиг 332 тыс. реалов, сократившись лишь в конце 2013 г. до 209 тыс. реалов[[6]](#footnote-6). Это свидетельствует о его применении широким кругом компаний – от мелких и средних до крупных. Во-вторых, это выразилось и в повышении ритмичности функционирования схемы (среднеквадрат. отклонение с 140% сузилось до 21%). В кризисный 2010 год среднемесячная сумма расчетов практически в 3,5 раза превысила 2009 год, а количество сделок возросло в два раза. Таким образом, на сегодня накопленная сумма расчетов в бразильских реалах и аргентинских песо превысила 17,2 млрд. (на 1 апреля 2014 г.) по 27698 торговым сделкам. В октябре 2009 г. аналогичная договоренность была также достигнута между Бразилией и Уругваем.

1. Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО) <http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx> [↑](#footnote-ref-1)
2. Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО) <http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx> [↑](#footnote-ref-2)
3. Рассчитано автором по данным МТЦ ЮНКТАД (ВТО) <http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx> [↑](#footnote-ref-3)
4. См подробнее: National Institute of Statistics and Censuses, Buenos Aires, february 13 of 2014. [↑](#footnote-ref-4)
5. Рассчитано по данным ЦБ Бразилии. [↑](#footnote-ref-5)
6. Рассчитано по данным ЦБ Бразилии. [↑](#footnote-ref-6)