

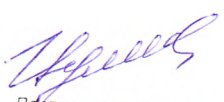


**АНТИПЛАГИАТ**  
ТВОРИТЕ СОБСТВЕННЫМ УМОМ

Северо-Осетинский  
Государственный университет  
имени Коста Хетагурова

## СПРАВКА о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе  
Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Кусаева Диана Аслановна
Подразделение	кафедра международных экономических отношений
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	ВКР Кусаевой Д.А. профиль Влияние интеграционных процессов на развитие международного бизнеса в МЕРКОСУР
Название файла	ВКР Кусаевой Д.А. профиль МБ.docx
Процент заимствования	26.77 %
Процент самоцитирования	0.00 %
Процент цитирования	6.68 %
Процент оригинальности	66.56 %
Дата проверки	13:40:30 06 июня 2020г.
Модули поиска	Модуль поиска ИПС "Адилет"; Модуль выделения библиографических записей; Сводная коллекция ЭБС; Коллекция РГБ; Цитирование; Модуль поиска переводных заимствований; Модуль поиска переводных заимствований по eLibrary (EnRu); Модуль поиска переводных заимствований по интернет (EnRu); Коллекция eLIBRARY.RU; Коллекция ГАРАНТ; Модуль поиска Интернет; Коллекция Медицина; Модуль поиска "СОГУ"; Модуль поиска перефразирований eLIBRARY.RU; Модуль поиска перефразирований Интернет; Коллекция Патенты; Модуль поиска общеупотребительных выражений; Кольцо вузов
Работу проверил	Цуциева Оксана Таймуразовна ФИО проверяющего
Дата подписи	 Подпись проверяющего

Чтобы убедиться  
в подлинности справки,  
используйте QR-код, который  
содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего. Предоставленная информация не подлежит использованию в коммерческих целях.

Факультет Международных отношений  
Кафедра Международных экономических отношений

Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л. Хетагурова

**РЕЦЕНЗИЯ**

на выпускную квалификационную работу  
студентки 2 курса, ОФО,  
направления 38.04.01 «Экономика»,  
профиль «Международный бизнес»

Кусаевой Дианы Аслановны

на тему: «Влияние интеграционных процессов на развитие  
международного бизнеса в МЕРКОСУР»

Исторически страны МЕРКОСУР сталкивались с трудностями на пути к стабильному и устойчивому росту. Регион пережил ряд внешних потрясений и изменений в политических и экономических режимах, которые повлияли на уровень ВВП, занятость и распределение доходов. Действительно, ряд проблем, с которыми сталкиваются страны региона, являются общими для государств-участников объединения. К их числу относятся замедление роста или сокращение валового внутреннего продукта, снижение международных цен на основные экспортные товары и ухудшение показателей текущих операций и государственных счетов.

В свете отмеченного нами рецензируемая работа вызывает большой научно-практический интерес.

Оригинальность реализованных методологических подходов позволила Д.А. Кусаевой получить совокупность качественных научных результатов, обладающих достаточной теоретической и практической значимостью. Высокий методологический уровень работы свидетельствует о представительности вовлеченной в процесс исследования эмпирической базы.

Работа включает все необходимые структурные компоненты (введение, основной текст исследования оформленный в три главы, заключение, список используемой литературы) и представляет собой самостоятельный и завершённый анализ теоретических и практических аспектов проблемы. К её достоинствам можно отнести следующее: материал всех частей работы

логично выстроен, его изложение подчинено избранной теме и задачам исследования, детально изложены экономические показатели МЕРКОСУР, показано, что они в значительной степени зависят от показателей Бразилии и Аргентины, на экономику которых в настоящее время приходится 75,1 и 20,8% ВВП МЕРКОСУР соответственно, тогда как на Уругвай и Парагвай – лишь 2,4 и 1,7% совокупного ВВП организации соответственно.

Интерес вызывает анализ внутри и внерегиональной торговли стран МЕРКОСУР. Автор выявил, что расширение взаимной торговли происходило в первую очередь за счет обмена промышленными товарами (продукцией автомобильной, химической, металлургической, фармацевтической отраслей), а также продуктами питания. Быстро росла и торговля с остальным миром: удельный вес МЕРКОСУР в мировой торговле значительно увеличился.

В целом, выпускная квалификационная работа Кусаевой Д.А., научные положения, выводы и практические рекомендации исследования аргументированы, обоснованы и достоверны, что подтверждается ссылками на первоисточники.

Существенных недостатков в выпускной квалификационной работе не выявлено. Отметим общий высокий уровень рецензируемой работы.

В целом, можно констатировать, что ВКР Кусаевой на тему: «Влияние интеграционных процессов на развитие международного бизнеса в МЕРКОСУР» содержит решение актуальных задач, имеет большое практическое значение, научную новизну в части наращивания научного познания.

Работа полностью соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР уровня магистратуры, и может быть представлена к официальной защите.

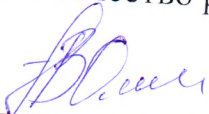
Выполненная работа (проект) заслуживает (оценки) отлично

Место работы и должность рецензента «Северо-Осетинский государственный университет имени К. Л. Хетагурова», кафедра бухгалтерского учета и налогообложения, к.э.н., доцент

Фамилия, имя и отчество рецензента

А.В. Олисаева

Рецензент

  
(подпись)

\_\_\_\_\_ (дата)

*Декан ф-та  
экономики и управления*



*Л.М. Чашагова*

**Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л. Хетагурова**

### **ОТЗЫВ**

на выпускную квалификационную работу студентки Кусаевой Д.А.

направление 38.04.01 Экономика профиль Международный бизнес

на тему: «Влияние интеграционных процессов на развитие  
международного бизнеса в МЕРКОСУР»

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) заинтересован в формировании зоны свободной торговли (ЗСТ) с Общим рынком стран Южной Америки (МЕРКОСУР). При этом следует отметить, что на пути формирования ЗСТ между блоками стоит еще множество проблем, для решения которых необходимы тщательное изучение интеграционных процессов в рамках МЕРКОСУР, проведение анализа развития экономики стран-членов блока, их торговой политики с ЕС.

Все указанное подтверждает значимость исследования.

Автор ВКР во введении смогла показать актуальность выбранной темы ее теоретическую и практическую значимость.

В соответствии с целью автором грамотно определен круг решаемых задач. Четко сформулированы и соотнесены: цель работы, объект, предмет и задачи исследования. Не вызывают сомнения элементы научной новизны в контексте наращивания познания рассматриваемого вопроса.

К несомненным достоинствам ВКР Кусаевой Д.А. можно отнести представление достаточно полного исследования макроэкономических показателей развития стран МЕРКОСУР до и в условиях интеграции, а также достаточно подробный анализ особенностей становления и развития торгово-экономического сотрудничества с ЕС. Наряду с этим рассмотрены перспективы углубления сотрудничества стран МЕРКОСУР и России.

Отраженные в ВКР и сформулированные автором выводы, в том числе выявленные автором условия и возможности развития международного бизнеса в МЕРКОСУР как стратегического партнера ЕС и ЕАЭС, рассматриваемых в роли крупных центров мировой экономики.

Оценивая логику и исследовательский подход автора, соглашаясь с главными выводами исследования, следует отметить, что некоторые пункты работы носят описательный характер.

Однако данное замечание не снижает общей положительной оценки представленной работы. С уверенностью отмечаем способность Кусаевой Д.А. к самостоятельной научно-исследовательской работе.

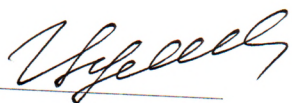
Очевидно, что работа имеет достаточную практическую значимость, материалы работы могут использоваться при чтении ряда дисциплин, таких как Международная экономическая интеграция, Мировая экономика и МЭО, Совместное предпринимательство.

Работа выполнена на достаточно высоком теоретическом и методологическом уровне. Полнота исследования определена использованием иностранных источников и отчетов международных организаций и институтов. Работа сопровождается табличным и графическим материалом, отражающим результативность и всесторонность проведенного исследования.

Что касается оформления работы, то следует отметить, что работа выполнена в полном соответствии с требованиями, предъявляемыми ГЭК к оформлению магистерских выпускных квалификационных работ.

Заключение: Работа соответствует требованиям, предъявляемым к выпускным квалификационным работам по направлению 38.04.01 «Экономика» профиль «Международный бизнес», и допускается к защите с оценкой «отлично»

Руководитель ВКР



канд.экон.наук, доцент Цуциева О.Т.

характер

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-ОСЕТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ КОСТА ЛЕВАНОВИЧА ХЕТАГУРОВА»

Факультет международных отношений

Кафедра международных экономических отношений

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

«Влияние интеграционных процессов на развитие  
международного бизнеса в МЕРКОСУР»

**Исполнитель:**

студентка 2 курса, ОФО,  
направления 38.04.01

«Экономика»,  
Профиль «Международный  
бизнес»

Кусаева Диана Аслановна

**Научный руководитель:**

канд.экон.наук, доцент,

Цуциева Оксана Таймуразовна

**Рецензент:**

Олисаева А.В., канд.экон.наук,  
доцент кафедры бухгалтерского  
учета и налогообложения

«Допущена к защите»

Заведующий кафедрой

канд.экон.наук, доцент Цуциева О.Т.

Владикавказ 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ МЕРКОСУР.....	9
1.1. Предпосылки торгово-экономической интеграции стран Южного конуса.....	9
1.2. Интеграционные принципы и их динамика в контексте экономического развития стран-участниц МЕРКОСУР.....	19
ГЛАВА 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В МЕРКОСУР: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	38
2.1. Свободные экономические зоны в системе международного бизнеса МЕРКОСУР.....	38
2.2. Соглашение ЕС-Mercosur как новая платформа для развития международного бизнеса в регионе.....	72
2.3. Потенциал развития торгово-экономических отношений России и МЕРКОСУР.....	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	102
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	110
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	115

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** В последние годы мировая экономика приобретает все более региональное измерение. Рост числа субрегиональных торгово-экономических соглашений и интеграционных объединений отражает намерение государств найти пути наиболее эффективной адаптации к стремительно меняющимся под влиянием глобализации условиям хозяйственной жизни. Данные трансформации затрагивают в равной степени как развитые, так и развивающиеся страны.

Mercosur был создан в 1991 году, когда Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай подписали Асунсьонский договор, соглашение, призывающее к «свободному перемещению товаров, услуг и факторов производства между странами». Четыре страны согласились отменить таможенные пошлины, ввести общий внешний тариф в размере 35% на определенные виды импорта из-за пределов блока и принять общую торговую политику в отношении третьих стран. Идея стран-участниц заключалась в создании общего рынка, аналогичного Европейскому Союзу, и даже рассматривали возможность введения единой валюты.

По своим размерам и экономическому потенциалу МЕРКОСУР является вторым после ЕС таможенным союзом и третьей зоной свободной торговли (ЗСТ) после ЕС и НАФТА. Степень зрелости и развитости интеграционного объединения могут охарактеризовать следующие показатели: совокупный объем ВВП - 4,437 трлн. долл. США, прямые зарубежные инвестиции – 40% от ВВП, открытость внешней торговли по экспорту товаров 13,9%, открытость внешней торговли по импорту товаров - 12,3%.<sup>1</sup>

Месте с тем, доля МЕРКОСУР в мировом ВВП снижается и по прогнозу ЮНКТАД к декабрю 2020 г. составит 3,7% против 18,23% -ой доли НАФТА и 15,46%-ой доли ЕС.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> UNCTAD statistics database.2018.URL: [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

<sup>2</sup> Экономические союзы. URL: <https://www.economicdata.ru/union.php?menu=economic-unions>



Таким образом, оценка результативности функционирования интеграционного блока неоднозначна. Межправительственной региональной организацией Латиноамериканской и Карибской экономической системы (SELA) разработан композитный индекс интеграции, включающий широкий набор экономических, социальных, экологических и культурных показателей. Индекс рассчитывается в том числе и для МЕРКОСУР. Индекс включает 40 субиндексов, которые оценивают 5 направлений.<sup>3</sup> Экономическое направление включает показатели взаимной торговли, открытости торговли, концентрации торговли (индекс Херфиндаля), сложности структуры экономики, а также основные макроэкономические показатели, такие как инфляция, государственный долг, государственные расходы. В контексте темы исследования в работе предполагается оценка взаимной и открытости торговли и инвестиций как видов международного бизнеса.

Не меньший интерес к исследованию вызывает проблематика, определяемая интересом к МЕРКОСУР со стороны ЕС и России в контексте долгосрочного перспективного торгово-инвестиционного сотрудничества. Так, в конце 2018 г. на полях саммита МЕРКОСУР в Монтевидео (Уругвай) между ЕЭК и МЕРКОСУР был подписан Меморандум о торгово-экономическом сотрудничестве. А в 2019 г. Евросоюз МЕРКОСУР заключили соглашение о свободной торговле. Оба соглашения ставят своей целью развитие торговых отношений путем снижения тарифных и нетарифных барьеров.

В этих условиях считаем своевременным исследование условий и возможностей развития международного бизнеса в МЕРКОСУР как стратегического партнера крупных игроков мировой экономики.

---

<sup>3</sup> Система индикаторов интеграции как инструмент анализа функционирования региональных интеграционных объединений. URL

[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/develop\\_Docs/Documents/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/develop_Docs/Documents/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf)

**Степень разработанности темы.** Методологически значимыми в области оценки международной экономической интеграции на пространстве Южной Америки оказались исследования Ануфриевой В.С., Кадочникова П.А., Яковлева П.П. и др.

Различным вопросам развития интеграции МЕРКОСУР посвящены труды следующих ученых экономистов: Воловик Н.П., Изрядновой О.И., Соловарова В.В., Хамидулина Т.Р., Кошкуль Д.В. и др.

Исследованию современного состояния и перспектив развития международного сотрудничества Меркосур с ЕС и Россией посвящены работы Воловик Н.П., Тайар В.М. и др.

**Цель и задачи исследования.** Целью заключается в исследовании влияния интеграционных процессов на развитие международного бизнеса в МЕРКОСУР.

Для достижения цели в работе поставлены и решаются следующие исследовательские задачи:

- рассмотреть предпосылки торгово-экономической интеграции стран Южного конуса;
- выявить интеграционные принципы и их динамику в контексте экономического развития стран-участниц МЕРКОСУР;
- изучить свободные экономические зоны в системе международного бизнеса в МЕРКОСУР;
- рассмотреть потенциал развития международных отношений между ЕС и МЕРКОСУР;
- проанализировать развитие торгово-экономических отношений России и МЕРКОСУР.

**Объект исследования.** В качестве объекта исследования выступает интеграция стран Южного Конуса (МЕРКОСУР) в Латинской Америке.

**Предметом исследования** являются предпосылки, возможности и перспективы развития международного бизнеса в МЕРКОСУР и императивы его развития в контексте соглашений с ЕС и РФ.

Для решения поставленных задач использовались такие методы научного познания как: целеполагание, сравнение, анализ, группировка, методы статистического и корреляционного анализа.

**Теоретико-методологическую основу** работы составили фундаментальные положения теории международной экономической интеграции, представленные в трудах зарубежных и отечественных экономистов-международников.

**Информационную основу** исследования составили материалы Бюллетеня внешней торговли МЕРКОСУР, публикуемого Экономической комиссией Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК); Материалы отчета ЮНКТАД по инвестициям и производству; официальная статистика информационного сайта MercoPress и источника глобальных данных КНОЕМА.

**Основные положения выпускной квалификационной работы, выносимые на защиту:**

1. МЕРКОСУР является основным рынком для большинства экспортных производств стран-членов и, иногда, единственным пунктом назначения. Это связано, с одной стороны, с географической близостью стран и реализацией политики свободной торговли между партнерами, которые способствовали расширению и развитию внутрizonальной торговле в МЕРКОСУР. Представленный анализ подтверждает достаточно высокий потенциал региональной интеграции МЕРКОСУР делает акцент на инновационную составляющую внешней торговли, в т.ч. в контексте соглашения с Европейским Союзом о создании зоны свободной торговли.

С другой стороны, ослабление технологической политики МЕРКОСУР, может привести к сокращению внутрорегиональных торговых потоков и диверсификации экспорта стран блока.

2. Посредством интеграционного диалога МЕРКОСУР и ЕАЭС возможно решить задачу, поставленную перед всеми странами - членами Союза, аналогичную стратегической цели самого МЕРКОСУР - достойного

встраивания в структуру так называемого «шестого технологического уклада», в котором первые места займут страны, активно применяющие «десять нарождающихся технологий». Другими словами - реализовывать политику по модернизации структуры производства и экспорта, имеющую цель перенастроить мало диверсифицированную сырьевую экономику, которая является отличительной характеристикой большинства стран как ЕАЭС, так и государств МЕРКОСУР.

**Научная новизна результатов исследования** заключается в комплексном изучении интеграционных процессов стран МЕРКОСУР и выявлении основных направлений с ЕС и РФ. В процессе исследования получены следующие результаты, содержащие элементы научной новизны:

- на основе анализа эмпирической базы выявлены особенности экономического развития стран МЕРКОСУР. Показано, что интеграционные процессы оказали разноплановое влияние на экономическое развитие и степень открытости стран-участниц в разные периоды деятельности МЕРКОСУР;

- выявлены и оценены приоритетные императивы экономического сотрудничества МЕРКОСУР с ЕС и Россией.

**Теоретическая и практическая значимость исследования** определяется актуальностью поставленных задач, достигнутым уровнем разработанности проблематики и состоит в выявлении особенностей развития интеграционного развития стран МЕРКОСУР и формулировании рекомендаций к развитию международного бизнеса в форматах ЕС-МЕРКОСУР и ЕАЭС (Россия)-МЕРКОСУР. Основные положения работы, связанные с теоретическим и практическим анализом функционирования МЕРКОСУР, могут быть включены в содержание учебных курсов «Международная экономическая интеграция» и «Мировая экономика и МЭО», а также использованы научными работниками и студентами, занимающимися исследованием интеграции на пространстве Латинской Америки.

**Апробация результатов исследования.** По результатам исследования подготовлена к печати научная статья.

**Структура работы.** Структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения. Содержание работы изложено на 114 страницах, включая 15 таблиц, 8 рисунков и 4 приложения. Список использованной литературы насчитывает 41 наименование.

## ГЛАВА 1. КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ МЕРКОСУР

### 1.1. Предпосылки торгово-экономической интеграции стран Южного конуса

Развитие латиноамериканской интеграции происходило в основном в рамках горизонтальной формы между развивающимися странами Юга.

18 февраля 1960 г. группа стран Латинской Америки заключила договор о создании Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), получивший по месту подписания официальное название «Договор Монтевидео».<sup>4</sup>

Содержание договора сводилось, в основном, к вопросам торгово-таможенной политики. Его центральным пунктом стало обязательство стран-участниц создать через 12 лет - к 1973 г. зону свободной торговли путем постепенной отмены импортных пошлин, сборов и других ограничений на «существенную часть взаимной торговли» (по смыслу договора - не менее 3/4 товарооборота) и содействовать ее расширению. По мнению авторов договора, образование зоны свободной торговли было нацелено на преодоление узости национальных рынков с целью содействия индустриализации как главного инструмента изменения отсталой аграрно-сырьевой структуры экономики стран-участниц, диверсификации их экспорта и ускорения темпов экономического роста.

Несмотря на однотипную структуру экономики, между членами ЛАСТ имелись большие различия в экономическом и, прежде всего, промышленном развитии. В этой связи в период подготовки и обсуждения проекта договора экономически менее развитые страны, опасаясь усиления конкуренции со

---

<sup>4</sup> "Договор Монтевидео" вступил в силу 2 июня 1961 г. Первоначально его подписали семь стран - Аргентина, Бразилия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай и Чили. В 1961 г. к ним присоединились Колумбия и Эквадор, в 1966 г. - Боливия и в 1967 г. - Венесуэла.

стороны более сильных партнеров, проявляли большие колебания относительно присоединения к договору. По их настоянию в документ были включены положения, предоставлявшие членам ассоциации с менее развитой экономикой определенные льготы при выполнении обязательств по либерализации импорта. Кроме того, для поощрения экспорта из этих стран остальные члены ЛАСТ могли устанавливать для них особо преференциальный импортный режим, не распространяемый на других членов.

Уже в период действия договора по настоянию «малых» стран и в целях более дифференцированного подхода к отдельным странам при выполнении программы либерализации импорта все участники ЛАСТ были подразделены на три группы:

I – «экономически более развитые страны»: Аргентина, Бразилия и Мексика;

II - «страны относительно недостаточного рынка»: Венесуэла, Колумбия, Перу, Уругвай и Чили;

III - «сравнительно менее развитые в экономическом отношении страны»: Боливия, Парагвай и Эквадор.

В соответствии с «Договором Монтевидео» его участники имели право устанавливать временные ограничения недискриминационного характера в отношении импорта товаров, включенных в программу либерализации, когда ввоз таких товаров наносил серьезный ущерб соответствующим отраслям национального производства или же отрицательно сказывался на платежном балансе страны-импортера.

Страны-участницы договорились также о том, что для выполнения положений договора они должны стремиться координировать политику в области развития промышленности и сельского хозяйства, а также в отношении движения капиталов, товаров и услуг, происходящих из государств - не членов ассоциации.

Механизм действия договора сводился к следующему. Для достижения его главной цели - создания зоны свободной торговли - страны-участницы должны были периодически проводить переговоры, результаты которых фиксировались

в товарных списках двух видов - «национальных» и «общем».

Каждая страна-участница имела свой «национальный список», составлявшийся ежегодно и вступавший в силу с 1 января следующего года. Он представлял собой перечень товаров, в отношении импорта которых данная страна представляла тарифные уступки всем зональным поставщикам товаров.

Составление «национального списка» - довольно длительный и сложный процесс. Ему предшествовали переговоры, как правило, на двусторонней основе, по принципу «товар против товара», в ходе которых стороны «выторговывали» тарифные скидки по интересующим их товарам. Результаты переговоров фиксировались в «национальном списке» каждой страны-участницы и в соответствии с принципом наибольшего благоприятствования автоматически распространялись на все страны-участницы ЛАСТ.

«Договор Монтевидео» не определял размер ежегодных уступок по отдельным товарам: они согласовывались в ходе двусторонних переговоров и могли быть пересмотрены в последующем. Однако общий размер ежегодных уступок по «национальному списку» должен был быть эквивалентен как минимум 8%-ам средневзвешенной величины тарифных сборов, которые взимались при импорте из третьих стран. Таким образом, разница между средневзвешенными величинами тарифных сборов для стран зон и для третьих стран в первый год действия договора должна была быть не менее 8%, во второй - не менее 15%, в третий - не менее 24% и т.д.

В «национальные списки» могли быть включены как товары, которые в тот период импортировались из зоны, так и товары, которые еще не являлись предметом внутризональной торговли (преимущественно продукция обрабатывающей промышленности). По мнению авторов «Договора Монтевидео», это обстоятельство должно было способствовать налаживанию производства в странах-участницах тех товаров, которые тогда полностью импортировались из третьих стран.

Рассмотренный выше механизм либерализации внутризональной торговли путем составления «национальных списков» предоставлял, таким образом,



широкие возможности маневра каждой стране как в выборе импортного товара, подлежащего либерализации, так и в определении размеров тарифных уступок по отдельным товарам.

«Общий список» - это согласованный и единый для всех стран перечень товаров, внутрizonальная торговля которыми должна была быть полностью освобождена от всех тарифных и других ограничений по истечении двенадцатилетнего периода с даты вступления договора в силу, т.е. ко 2 июня 1973 г. Как разъяснялось в принятом III очередной конференцией ЛАСТ (1963 г.) резолюции 70, включение того или иного товара в «общий список» не означало, что либерализация внутрizonального импорта соответствующего товара должна была быть проведена ранее указанной выше даты.

Таким образом, «общий список» не был направлен на текущую либерализацию внутрizonальной торговли. Это было коллективное обязательство стран-участниц выполнить конечную цель «Договора Монтевидео».

«Общий список» формировался в четыре этапа (через каждые три года) и должен был охватывать товары, удельный вес которых составлял не менее 25% товарооборота в первые три года действия договора. 50% - во втором трехлетии, 75% - в третьем и «существенную часть взаимной торговли» - в четвертом. Включение товара в «общий список» являлось окончательным и не подлежало пересмотру. Тарифные уступки, предоставленные по аналогичному товару в «национальных списках», также приобретали характер необратимости с момента подписания соответствующей части общего списка».

Помимо «национальных» и «общего» списков, которым отводилась главная роль в достижении конечной цели договора, страны-участницы могли использовать дополнительные меры по либерализации взаимной торговли. Это, во-первых, специальные товарные списки. В соответствии с которыми более развитые в экономическом отношении члены ассоциации предоставляли дополнительные тарифные льготы отдельным экономически менее развитым партнерам по ЛАСТ, и, во-вторых, так называемые «соглашения о

взаимодополняемости», или, как их еще называли, секторальные соглашения.- Суть последних заключалась в том, что две или более страны договаривались о полной или постепенной отмене таможенных пошлин и других торговых ограничений (помимо их обязательств по «национальным спискам») на определенные виды промышленной продукции. Заключение таких соглашений преследовало цель содействия промышленному развитию соответствующих стран, их специализации и кооперации.

К концу 60-х годов на долю товаров, в отношении которых в той или иной мере была проведена либерализация импорта (включая «соглашения о взаимодополняемости»), приходилась подавляющая часть внутрizonального товарооборота. Создание ЛАСТ привело к значительному снижению таможенных барьеров (в среднем с 40 до 10%) и на первоначальном этапе способствовало ощутимому росту взаимной торговли. В период 1960–1980 гг. внутрizonальный товарный экспорт латиноамериканских стран вырос в 19,5 раза, а его удельный вес в совокупных экспортных поставках государств региона увеличился почти вдвое: с 8,8% до 16,6% (табл. 1).

Таблица 1. Товарный экспорт стран Латинской Америки, 1960-1980гг., (млрд долл.)

Показатель	1960г.	1970г.	1980г.
Весь экспорт	8,6	15,3	95,1
Внутрizonальный экспорт	0,8	2,0	15,6
Доля внутрizonального экспорта(%)	8,8	13,3	16,6

Источник: Яковлев П. П. Интеграция в Латинской Америке: центростремительные и центробежные тренды // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-v-latinskoy-amerike-tsentrostremitelnye-i-tsentrobezhnye-trendy>

«Сравнительно менее развитые в экономическом отношении страны»: Боливия, Парагвай и Эквадор, а также Уругвай получили в одностороннем порядке (без соответствующей компенсации) существенные таможенные льготы со стороны экономически более развитых стран-членов ассоциации. Заметно возрос объем внутрizonальной торговли по сравнению с ее уровнем накануне

подписания «Договора Монтевидео». Внутрizonальный экспорт увеличился в 8 раз. Доля готовых изделий и полуфабрикатов достигла половины стоимости субрегиональных торговых операций, что свидетельствует об эффективности интеграционных процессов.<sup>5</sup>

Вместе с тем уже с середины 60-х годов процесс либерализации стал постепенно терять свой динамизм в силу ряда причин экономического и политического порядка. А также особенностей принятого механизма либерализации внутрizonальной торговли.

Принятая в ЛАСТ система выборочного снижения таможенных пошлин давала ее участникам сравнительно эффективное средство защиты национального рынка от нежелательного проникновения конкурирующих товаров из других стран-членов ассоциации. Подавляющая часть всех предоставленных тарифных уступок касалась товаров, которые в силу тех или иных причин не играли большой роли во внутрizonальной торговле.

Как правило, тарифные уступки предоставлялись соответствующей страной:

- по товарам, производимым в данной стране и конкурентоспособным в рамках зоны (например, Аргентина значительно снизила таможенные пошлины на внутрizonальный импорт пшеницы и мяса, что, однако, имело чисто формальное значение);
- по товарам, производство которых отсутствовало в данной стране и, следовательно, не нуждалось в протекционистских мерах;
- по товарам, не игравшим существенной роли в импорте данной страны.

В силу указанных причин в 60-е годы не было использовано 2/3 всех тарифных уступок, предоставленных в рамках программы либерализации. Особенно велик был процент неиспользованных тарифных уступок в отношении готовых изделий (исключая продукцию пищевкусовой промышленности): по товарам данной группы было предоставлено около 46% всех тарифных льгот,

---

<sup>5</sup> Романова З. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития // МЭиМО. – 2005. – № 10. – С. 88-98.

тогда как ее доля во внутрizonальной торговле составила менее 11%. Кроме того, лишь незначительное количество аналогичных товарных позиций было включено в «национальные списки» всех или большинства членов ассоциации, что крайне затрудняло формирование «общего списка». С каждым годом возможности для маневрирования суживались, и переговоры по составлению «национальных» списков проходили все с большими трудностями; предоставляя тарифные льготы, многие страны стали одновременно проводить другие меры по защите национального производства (система предварительных депозитов при импорте товара, лицензирование импорта и т.п.). Анализ развития торговли между отдельными странами в рамках ЛАСТ свидетельствовал и о том, что претворение в жизнь «Договора Монтевидео» мало изменило уже сложившиеся традиционные направления внутрizonальной торговли, не привело к ее гармоничному развитию и устранению резких диспропорций в позициях отдельных стран. Наибольшие выгоды по-прежнему получали Аргентина, Бразилия и Мексика, т.е. страны с относительно наиболее развитой промышленностью и более широкой товарной номенклатурой экспорта. Они не только сохранили и укрепили свои позиции в области экспорта традиционных сельскохозяйственных товаров, но и добились существенных результатов в расширении экспорта готовых изделий. Такой ход развития внутрizonальной торговли не мог не вызвать недовольства со стороны Колумбии, Чили и других «средних» и «малых» стран-участниц ЛАСТ. Их правительства стали добиваться пересмотра «Договора Монтевидео» в сторону форсирования процесса экономической интеграции и проведения в рамках ЛАСТ согласованных программ по развитию производительных сил, прежде всего экономически слаборазвитых стран. Были разработаны конкретные предложения в этом направлении, в том числе предложение о создании наднационального органа, решения которого были бы обязательны для всех членов ассоциации. Однако Аргентина, Бразилия и Мексика заняли отрицательную позицию ко всем планам форсирования экономической интеграции и пересмотра «Договора Монтевидео».

В результате обострения противоречий внутри ЛАСТ образовалось две

торгово-экономические группировки: «Андский пакт» (Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор: в 1973 присоединилась Венесуэла; в 1976 г. после государственного переворота, из ее состава вышла Чили) и «бассейна Ла-Платы», которая в марте 1991 г. оформилась как «Меркадо комун дель Сур - МЕРКОСУР» (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай).

Если первая группа стран, возглавляемых буржуазно-реформистскими правительствами, главный упор сделала на налаживание более тесных хозяйственных связей, то страны второй группы, где в тот период к власти пришли военные (кроме Уругвая) основное внимание стали уделять вопросам политического сотрудничества.

Что касается ЛАСТ в целом, то из-за раскола ее деятельность была практически парализована в 70-е годы. Лишь после длительных переговоров в 1980 г. она была преобразована в Латиноамериканскую ассоциацию интеграции - ЛАИ в целях содействия развитию двусторонней торговли и достижений свободного внутрирегионального товарообмена (без каких-либо конкретных обязательств ее участников по либерализации торговли).

Разразившийся в начале 80-х годов долговой кризис и громадный нетто-отток финансовых ресурсов из Латинской Америки (221, 5 млрд. долл. в целом за 1982-1990 гг.), гиперинфляция и массовый экономический спад обусловили ослабление или прекращение интеграционных связей, резкое падение объема внутрирегиональной торговли.

«Черным периодом» интеграционных процессов стали 1980-е гг., так называемое «потерянное десятилетие» для стран региона, когда их экономики не смогли адаптироваться к менявшейся глобальной ситуации (в частности, к резкому падению цен на сырье). В эти годы наблюдался откат взаимной торговли (в 1985 г. экспорт сократился на 38% по сравнению с уровнем 1981 г.), который был преодолен только в начале 1990-х гг., но и в 1991 г. удельный вес внутрирегионального товарного экспорта латиноамериканских стран в совокупных экспортных поставках составлял лишь 15,6%, то есть был ниже, чем в 1981 г. (табл. 2).

Таблица 2. Товарный экспорт стран Латинской Америки, 1981-1991гг.,  
(млрд долл.)

Показатель	1981г.	1985г.	1991г.
Весь экспорт	100,7	96,9	122,7
Внутрирегиональный экспорт	16,8	10,3	18,8
Доля внутрирегионального экспорта(%)	16,6	10,6	15,6

Источник: Яковлев П. П. Интеграция в Латинской Америке: центростремительные и центробежные тренды // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-v-latinskoy-amerike-tsentrostremitelnye-i-tsentrobezhnye-trendy>

Новый импульс интеграционный процесс в регионе получил лишь на рубеже 90-х годов после определенного ослабления долгового бремени и возросшего притока финансовых ресурсов, проведения серьезных структурных преобразований в экономике, модернизации производственного аппарата и т.д. Важную роль в хозяйственном сотрудничестве стали играть двусторонние соглашения об определенной либерализации взаимной торговли, которые конкретнее учитывали специфику взаимоотношений их участников. В частности, было заключено свыше 30 дву- и трехсторонних «соглашений о взаимодополняемости», которые предусматривают преференциальный режим взаимной торговли по ограниченной номенклатуре промышленных товаров (готовые изделия, узлы и принадлежности), т.е. уже содержат элементы таможенного союза. Активизировались связи в рамках субрегиональных объединений, между их участниками и другими странами латиноамериканского континента.

История функционирования ЛАСТ свидетельствует о том, что формирование зоны свободной торговли - это сложный и трудный процесс. Особенно если в состав ее участников входят страны с разным уровнем экономического развития; в этом случае необходим серьезный и дифференцированный подход к экономически менее развитым странам (с предоставлением им особых льгот). Центром внимания должны быть экономические вопросы - развитие и укрепление взаимного хозяйственного

сотрудничества путем проведения согласованной экономической политики, разработки и осуществления совместных комплексных программ развития производительных сил и инфраструктуры, сооружения «многонациональных» хозяйственных объектов и т.д. с тем, чтобы все члены зоны могли бы получить определенную выгоду от участия в интеграционном процессе.

Государства-члены будущего МЕРКОСУР активно использовали инструменты, предоставленные ЛАСТ и ЛАИ расширяют двустороннюю торговлю. На самом деле, Аргентина и Бразилия (совместно с Мексикой) были наиболее активными пользователями «соглашений о дополнении сектора» в 1960-х годах и 1970-е годы, что привело к быстрому росту взаимной торговли. В конце 1970-х годов почти 80% аргентинско-бразильской двусторонней торговли велось в рамках преференций ЛАСТ.

Однако геополитическая напряженность, разрозненные национальные стратегии развития и неблагоприятные международные экономические условия работали против региональной интеграции. Менее чем за десятилетие регион пережил два крупных внешних потрясения, который резко снизил внутрирегиональную торговлю. Международный кризис и дефицит иностранной валюты в начале 1980-х годов привели к значительному увеличению в области защиты всего региона. В результате в период с 1980 по 1985 год аргентинско-бразильский объем двусторонней торговли сократился почти вдвое, уменьшив долю Аргентины в качестве рынка назначения для бразильского экспорта до 3% (по сравнению с 6% в 1966-1970гг.).

На этом фоне аргентинско-бразильская Программа интеграции и экономического сотрудничества (PICE), подписанная в 1986 году, и Асунсьонский договор в марте 1991 год создание Общего рынка Юга (МЕРКОСУР) были новаторским мероприятием.

Итак, можно выделить два главных основания объединения: во-первых, цивилизационная близость народов стран-членов и, во-вторых, желание создать сильную региональную интеграцию в противовес глобализации.<sup>6</sup>

## 1.2. Интеграционные принципы и их динамика в контексте экономического развития стран-участниц МЕРКОСУР

Принципы функционирования МЕРКОСУР:

1. интеграция рассматривается как стратегический приоритет национального развития;
2. предусматривается межстрановое свободное перемещение товаров и услуг путем отмены таможенных пошлин и нетарифных ограничений;
3. установлен единый таможенный тариф и проводится общая торговая политика в отношении третьих стран (т.е. учреждается таможенный союз);
4. государствами-участниками осуществляется координация макроэкономической и отраслевой политики: во внешней торговле, с/х-ве, промышленности, налоговой, валютной, инвестиционной, таможенной сферах, сфере услуг, транспорта, связи;
5. государства-участники принимают на себя обязательства привести в соответствие законодательство в этих областях, чтобы добиться интеграции.

Асунсьонский договор включал в себя четыре механизма для продвижения к общему знаменателю

- а) программа либерализации торговли (ПЛТ), которая должна быть завершена к 31 декабря 1994-го;
- б) принятие единого таможенного тарифа (ЕТТ) по состоянию на 1 января 1995;
- в) координация макроэкономической и секторальной политики;

---

<sup>6</sup> Касимов Р.Х. Цивилизация как категория пост классической политологии// Общество: политика, экономика, право. - 2016. - № 1.



г) секторальные соглашения с целью углубить и ускорить либерализацию внутрирегиональных торговых потоков. (рис. )



Рисунок 1 Основные направления интеграции МЕРКОСУР

Помимо указанного Договора в Асунсьоне были подписаны две декларации:

- 1) о желательности присоединения к МЕРКОСУР Боливии;
- 2) о сохранении членства Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая в ассоциации латиноамериканской интеграции.<sup>7</sup>

Однако, только программа торговой либерализации включала в себя детальные механизмы правоприменения, постепенно увеличивая размер торговых преференций в отношении базовых ставок пошлин. На начальный период их размер составил 40% (что связано с экономическими отношениями между Аргентиной и Бразилией), каждые полгода преференции возрастали на

<sup>7</sup> Яковлев П. «Четверка» на пути к Общему рынку // Латинская Америка. – 1991. - №10. – с. 92-93.

7%.<sup>8</sup> Все государства-члены взяли на себя, по существу, те же самые обязательства, за исключением большего числа временных изъятий и одного дополнительного переходного года для достижения 100% - ных преференций по тарифным ставкам НБН в случае Парагвая и Уругвая.

Подход к либерализации внутрирегиональной торговли, принятый МЕРКОСУР, был следующим: сформированные структурными асимметриями, а также преобладающими внутренними условиями в регионе (особенно императив структурной реформы и нежелание уходить в отставку автономия в разработке внутренней политики, за исключением того, что она является запирающим механизмом для либерализации торговли). Эти условия помогают учесть:

- 1) принятие автоматических механизмов для обеспечения либерализации торговли (тем самым освобождая этот процесс от внутреннего давления);
- 2) «мягкий» институциональный дизайн, который не предполагал значительного объединения национальных компетенций.

Все страны Латинской Америки представляют собой развивающиеся страны. Однако структура экономики и уровень экономического развития латиноамериканских государств неоднородны. Суммарный ВВП Латинского региона превышает 5,8 трлн долл., а годовой прирост ВВП - около 4,83%. Данные показатели не столь значительны по сравнению с другими развивающимися странами. Самые крупные экономики Латинской Америки - это Бразилия и Аргентина.

Так называемое золотое десятилетие (2003–2013 гг.) Латинской Америки, отмеченное сравнительно высокими темпами прироста ВВП, наращиванием объемов внешней торговли, расширением внутреннего рынка и повышением уровня жизни, ушло в историю, вытесненное годами рецессии, вялого экономического роста и ухудшения материального положения большинства населения.

---

<sup>8</sup> Promoting Trade and Investment in the Common Market of the South Lessons for Development Cooperation. SICE, Buenos Aires, 2000. p.3.

В последние годы драматический характер приобрело отставание Латинской Америки, включая почти все ее ведущие страны, по темпам экономического роста не только от основного массива развивающихся государств, но и от среднемировых показателей. Статистические данные свидетельствуют о том, что латиноамериканский ВВП в 2014–2018 гг. по своей динамике уступал даже аналогичному показателю развитых государств. (табл.3).

Таблица 3. Динамика ВВП стран Латинской Америки в контексте общемировых показателей, %

<b>Показатель</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Изменение ВВП, %	3.5	3.6	3.5	3.3	3.7	3.7
Развитые государства	1.4	2.1	2.3	1.7	2.3	2.4
Развивающиеся страны	5.1	4.7	4.3	4.4	4.7	4.7
Латинская Америка	2.9	1.2	–0.2–	–1.0	1.3	1.2

Источник: CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2018. Naciones Unidas, Santiago, 2018.

В особенно сложной ситуации оказались Аргентина и Бразилия, правившие режимы которых в экономическом смысле отбросили эти крупнейшие южноамериканские страны на десятилетие назад. В частности, бразильский ВВП в 2018 г., несмотря на некоторое увеличение в течение предыдущих двух лет, не достиг уровня 2010 г.

Кризис 2014-2016гг. также повлиял на падение цен на сырье на международных рынках и замедление глобального роста, в том числе торможение китайской экономики, к которой оказались привязаны латиноамериканские страны, прежде всего Бразилия. Обвал мировых цен на сырье проявился в риске, характерном для модели экономического развития, основанной на экспорте природных ресурсов.

В целом развитие латиноамериканской экономики в ее региональном разрезе приобрело определенную конфигурацию: период относительно быстрого роста (2003–2013 гг.) сменился застойным периодом 2014–2018 гг.

В регионе снизились темпы прироста ВВП вплоть до отрицательных величин в 2015 и 2016 гг., сократился объем внешнеторгового оборота, до крайне низкого уровня – менее 18% ВВП – упали инвестиции в основной капитал, уменьшились прямые иностранные капиталовложения. В то же время увеличился бюджетный дефицит, возросли долговая нагрузка на экономику и инфляция, выросла безработица. (табл. 4)

Таблица 4. Латинская Америка: основные макроэкономические показатели

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Изменение ВВП, %	2.9	1.2	-0.2	-1.0	1.3	1.2
Экспорт товаров, млрд долл	1119.4	1087.9	927.7	896.5	961.2	-
Импорт товаров, млрд долл.	1116.7	1104.8	983.3	893.4	948.9	-
Импорт товаров, млрд долл.	179.7	170.6	169.2	139.7	151.3	-

Валовой внутренний продукт (ВВП) в Бразилии в 2019 году (приложение 1) составил 1868 трлн.долл.США, согласно официальным данным Всемирного банка и прогнозам по торговой экономике. Значение ВВП Бразилии составляет 1,67 % мировой экономики. Бразилия является девятой по величине экономикой в мире, восьмой по величине по паритету покупательной способности в 2019 году и крупнейшей экономикой в Латинской Америке. До 2012 года Бразилия была одной из самых быстрорастущих экономик мира. Тем не менее, экономика Бразилии с тех пор была подорвана множеством проблем, что привело к снижению темпов роста. Фактически, Бразилия вступила в рецессию в 2013 году, прежде чем начать скромное восстановление.

К 2018 году рост ВВП Бразилии составил чуть более 1%. Помимо умеренного экономического роста, страна также борется с коррупцией, которая портит инвестиционную атмосферу и подрывает доверие частного инвестора. Между тем, низкие цены на сырье и слабый спрос были

проблемами, в то время как Бразилия также боролась с высокой инфляцией и процентными ставками.

С начала интеграционного процесса в странах Южной Америке был виден стабильный рост ВВП, во многом определяемый налаживанием сотрудничества с основным партнером – Бразилией. На графике динамики ВВП явно видны основные кризисы 2001 г. И мировой финансовый кризис. Выход из кризиса 2001г. дался Аргентине с большим трудом. Постепенное увеличение ВВП шло в основном благодаря заемным средствам и помощи стран-участниц блока. Нынешнее падение ВВП отражается в менее тесном сотрудничестве с Бразилией, общего снижения экономической активности стран региона и общей экономической политикой Аргентины.<sup>9</sup>

В сочетании с высокой инфляцией, реальные индексы которой оценивались в пределах 25–30% в год (в три раза выше официальных данных), стагнация превращалась в стагфляцию со всеми вытекающими из этого последствиями. В 2012–2015 гг. произошло падение ВВП, на 30% сократилась стоимость экспорта, выросли дефициты бюджета и счета текущих операций, на 18,2 процентных пункта ВВП увеличился суверенный долг, на 35% снизились валютные резервы и т.д. Международные эксперты отмечали, что аргентинская экономика в эти годы «достигла дна».

На сегодняшний день валовой внутренний продукт (ВВП) в Аргентине в 2019 году составил 670 миллиардов долларов США, согласно официальным данным Всемирного банка и прогнозам по торговой экономике. Значение ВВП Аргентины составляет 0,37% от мировой экономики. (приложение 1)

Уругвай по своим макроэкономическим показателям также демонстрирует переделенную стабильность. С момента исчезновения в стране военной диктатуры и открытия экономики, уровень ВВП (приложение 1), несмотря на периодические падения, имеет основную тенденцию к росту. Спады ВВП во многом происходят из-за определенных потрясений в мире или

---

<sup>9</sup> Министерство экономического развития РФ – годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Аргентинской Республики 2018 году

регионе, которые отражаются на экономиках разных стран. В отличие от Аргентины и Бразилии, Уругвай куда больше ориентирован на рынок Латинской Америки во внешней торговле, именно поэтому в динамике его показателей так ярко отражаются именно региональные потрясения.

Следует также отметить, что Экономика в этом году сократится. Covid-19 и меры по блокировке затронут обоих ключевых торговых партнеров - Бразилию и Аргентину, что, наряду с повышенной неопределенностью, приведет к снижению инвестиционной активности в стране. Аналитики FocusEconomics ожидают, что экономика сократится на 3,9% в 2020 году, что на 1,5 процентных пункта ниже прогноза прошлого месяца. В 2021 году рост экономики составит 4,4%.

Экономика в Парагвае выросла на 3,5% в годовом исчислении в последнем квартале 2019 года, после пересмотра в сторону понижения на 2,6% в предыдущем периоде. Это были самые высокие темпы роста со второго квартала 2018 года, чему способствовало сельское хозяйство (17,5 процента против 4,3% в 3 квартале); животноводство, лесное хозяйство, рыболовство и добыча полезных ископаемых (9,2% против 3,1%); обрабатывающая промышленность (3,4% против 0,4%) и строительство (11,3% против 7,2%). В отличие от сектора услуг вырос на 4,1 процента, замедляя с 4,2% в предыдущем квартале; а объем коммунальных услуг сократился на 15,2%, быстрее, чем сокращение на 4,6% в третьем квартале. На ежеквартальной основе с учетом сезонных колебаний экономика выросла на 1,4%. (приложение 1)

Говоря о состоянии торгового баланса в Бразилии, крайне важно отметить тенденцию к превышению объема экспорта над импортом, что отражает политику импортозамещения. Сальдо торгового баланса в Бразилии составило в среднем 934,96 млн. Долларов США с 1959 по 2020 год, достигнув рекордного уровня в мае 2017 года и рекордно низкого уровня в январе 2014 года.

Стоимость экспорта составила 274,9 млрд., импорт - 257,6 млрд. Сальдо внешнеторгового оборота положительное - \$ 17,3 млрд. долл. США.<sup>10</sup> На региональном промышленном рынке страна выступает главным поставщиком продукции машиностроения и промышленных товаров. Ведущую роль играет экспорт автомобилей и запасных частей к ним, в основном - на рынок Аргентины.

Принятие в стране импотозамещающей политики позволяет Аргентине сохранять положительное сальдо торгового баланса, несмотря на экономические потрясения. Правда, в отличие от Бразилии, показатели Аргентины сильно варьируются из года в год, а начиная с 2009г., появляется тренд перехода сальдо торгового баланса к отрицательным значениям, достигший отрицательного значения в 2015г. (приложение 2). Факторы, отражающие динамику сальдо торгового баланса примерно те же, что и влияющие на ВВП.

В Уругвае наблюдается дефицит торгового баланса. (приложение 2) Помимо иной политики в сфере внешней торговли, причинами отрицательного сальдо торгового баланса может быть: снижение тарифных ограничений на аграрную продукцию внутри МЕРКОСУР, конкуренция на региональном уровне из-за большого количества стран, также ориентированных на аграрный сектор и из-за сильной разницы цен между импортируемыми и экспортируемыми товарами.

Сальдо торгового баланса Парагвая остается отрицательным (приложение 2), что достаточно характерно для страны, экспортирующей в основном сельхозпродукции и не имеющей своего собственного сильного производственного сектора. Даже при начале торговли энергетикой сальдо все равно остается отрицательным и видно его сильное падение в кризисное для всего региона время.

---

<sup>10</sup> по данным ЭКЛАК, Бразилия <http://interwp.cepal.org/cepalstat/>

Общий рынок стран Южного конуса, объединенный с момента его создания Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем, обеспечивает более половины продукта, произведенного в Латинской Америке и Карибском бассейне, но менее трети их международной торговли. Объясняется это, в основном, низким уровнем открытости (вовлеченности) Аргентины и Бразилии.

Тем не менее, МЕРКОСУР играет ключевую роль в внутрирегиональной торговле товарами стран Латинской Америки и Карибского бассейна; генерирует 49% экспорта и 43% внутрирегионального импорта и обеспечивает 56% экспорта обрабатывающей промышленности (без переработки сельхозпродукции).<sup>11</sup>

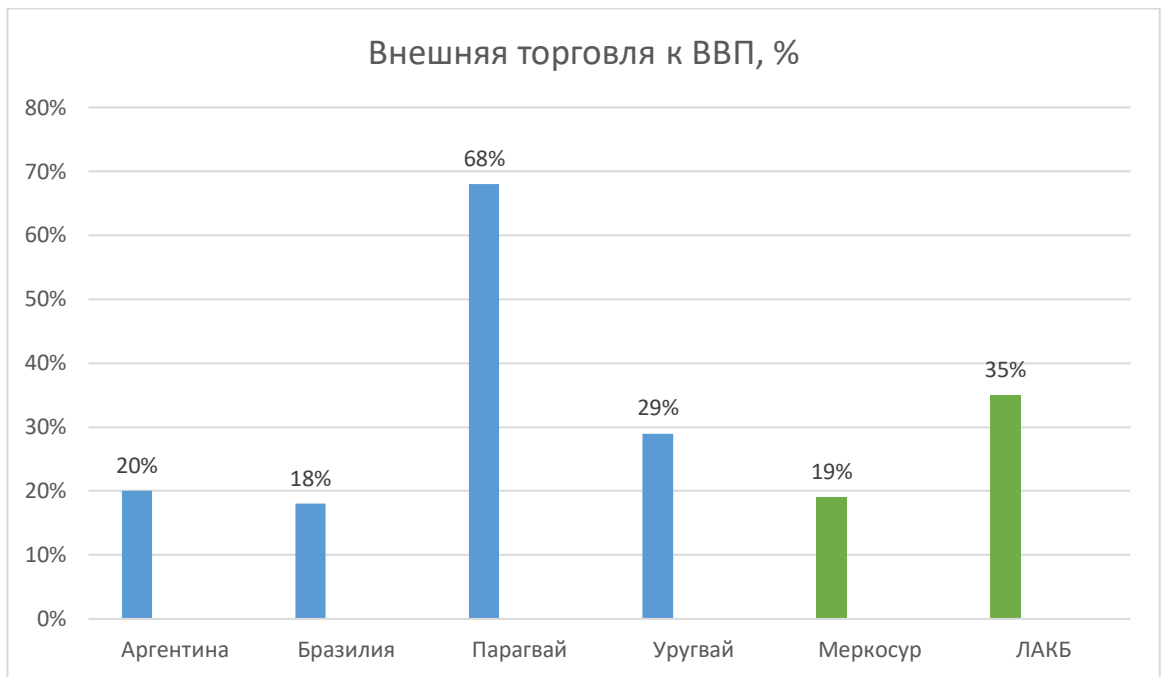
Таблица 5. Внешняя торговля товарами МЕРКОСУР и ЛАКБ, 2016-2017 гг. (млн долл)

	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай	МЕРКОСУР	ЛАКБ	Мир
Экспорт	57 270	199074	8590	7426	302454	867501	16644177
Импорт	60 739	144033	10804	8278	236596	863828	

Источник: Составлена автором по материалам: Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. Cuadro I.2 URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)

Недостаточная представленность МЕРКОСУР во внешней торговле товарами в регионе отражает, с одной стороны, его более низкая степень открытости торгов (19%) по сравнению с зарегистрированной весь регион (35%). Эта низкая степень относительной открытости не характерна для всех членов блока, она не отражает, низкую долю Аргентины и Бразилии (с уровнем открытости 20% и 18% соответственно) и скрывает наибольшую степень открытости экономики Парагвая и Уругвай (68 процентов и 29% соответственно). (рис 2).

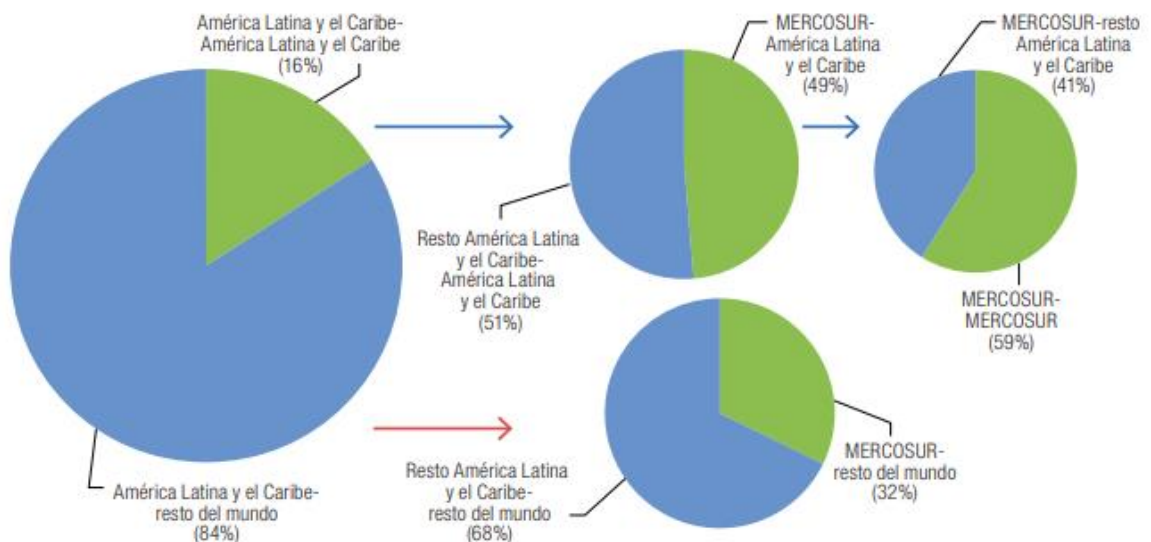




**Рисунок 2. Внешняя торговля МЕРКОСУР к ВВП, %**

Источник: Составлен автором по материалам Boletín de comercio exterior del MERCOSUR.  
 URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)

Структура торговли внутри блока в значительной степени объясняет положительное влияние интеграции на внутрирегиональную торговлю. 59% от общего объема экспорта страны МЕРКОСУР направляют в Латинскую Америку и Карибский бассейн, а 66% импорта в регион получает МЕРКОСУР.



**Рисунок 3. Экспорт из Латинской Америки и Карибского бассейна и МЕРКОСУР**

Источник: Составлен автором по материалам Boletín de comercio exterior del MERCOSUR.  
 URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)

Внутрирегиональная торговля в Латинской Америке и Карибском бассейне составляет порядка 16%, доля относительно низкая по сравнению с другими регионами мира. Однако, если исключить МЕРКОСУР, то этот показатель снизится до уровня ниже 12%.<sup>12</sup>

Торговые связи МЕРКОСУР с другими странами латиноамериканского региона имеют производственную ориентацию, что в значительной степени отражает структуру производства стран МЕРКОСУР. 67% экспорта МЕРКОСУР в ЛАКБ не связано с агропромышленным производством, коэффициент 70% при рассмотрении в качестве места назначения к самому блоку. Напротив, их глобальный экспорт в основном состоит из первичных товаров, среди которых выделяются соя и ее производные, руда железа, нефть, мясо, а также некоторые промышленные производства (такие как автотранспортных средств). Преобладание основных продуктов в корзине экспорт из стран МЕРКОСУР объясняется, в основном, их экспортом экстра-регионалы.

Что касается взаимодействия между его членами, МЕРКОСУР более актуален для страны относительного меньшего размера. Во внешней торговле Парагвая на внутризональную торговлю приходится 48% экспорта и 35% импорта, в Уругвае - 24% и 33%, в Аргентине 21% и 28% соответственно. Для Бразилии интеграционное объединение менее актуально как место назначения экспорта (11%) и как источник зонального импорта (8%).

В этой связи следует отметить Боливарианскую Республику Венесуэла, чья торговля с регионом заметно ниже: экспорт в МЕРКОСУР составляет 2% от общего объема экспорта, а импорт из стран МЕРКОСУР не превышает 11% от общего объема импорта.

Аргентина и Бразилия обеспечивают большую часть внутривнутриблочной торговли, но роль их в торговле различна: Бразилия является основным

---

<sup>12</sup> Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. P. 5-6  
URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)

внутриблочным поставщиком (54% в период 2016-2017 годов), Аргентина является основным импортером блока (46%, за тот же период). (рис.4б)

Тот факт, что Бразилия является страной с более диверсифицированным производительным комплексом и наличие достаточно высокого общего внешнего тарифа обеспечили ей солидную долю в торговле между странами-членами.

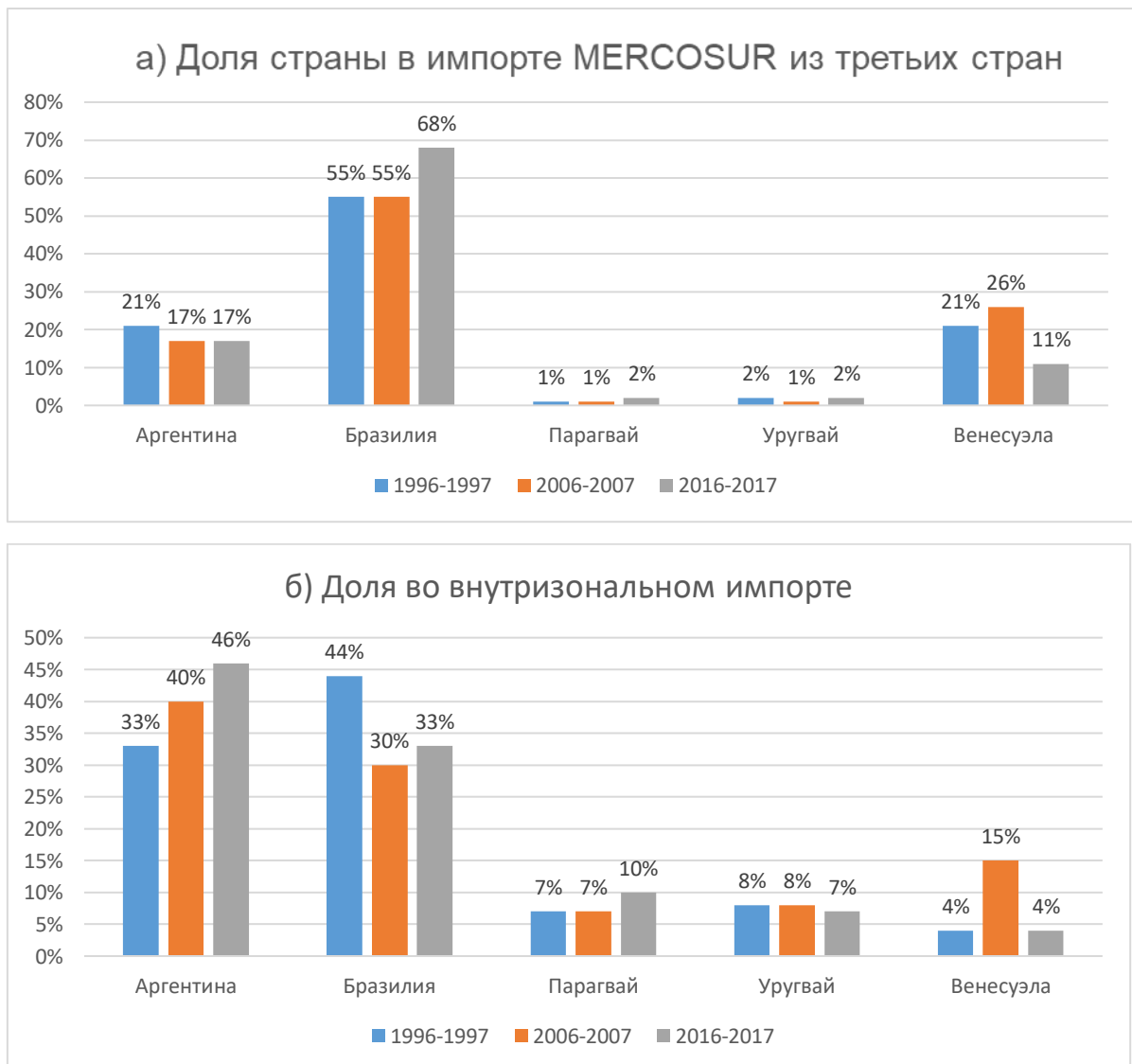


Рисунок 4. Участие членов МЕРКОСУР в внутриблоковой и внеблоковой торговле в общей сумме, торгуемой МЕРКОСУР

Примечание: составлен автором по материалам Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)

Товарную структуру взаимной торговли классических стран МЕРКОСУР составляет продукция обрабатывающей промышленности, стран-

членов. На нее приходится от 22% до 86% внутриинтеграционного экспорта и от 39% до 86% экспорта в регион ЛАКБ. Доля Боливарианской Республики Венесуэла в указанных показателях составляет 10% и 33,0% соответственно. Основными экспортерами МЕРКОСУР являются Бразилия и Парагвай обеспечивая 54% и 10% внутриблокового экспорта соответственно. Доля Аргентины составляет 30% внутризонального экспорта, и она зарекомендовала себя как основной импортер для других стран МЕРКОСУР - 46%.

Уругвай существенно не изменил свой уровень интеграции с момента формирования МЕРКОСУР (около 5% экспорта и 7% импорта). Основные экспортные статьи, главным образом, составляют химические вещества и пластмасса. Вместе с тем, в страны ЛАКБ Уругвай экспортирует деревообрабатывающую продукцию и целлюлозу, сельскохозяйственную продукцию (мясо и молочные продукты). Экспорт промышленной продукции обеспечивается свободными экономическими зонами (31% целлюлозы 19% сырьевых товаров). Основные направления товарного экспорта Уругвая представлены в приложении 3. Очевидно, что Китай и США занимают лидирующие позиции в экспортных потоках Уругвая. Учитывая, что США являются вторым по величине торговым партнером Бразилии с 18,3% от общего объема торговли, обе (по данным на май 2019 г.), страны работают над торговым соглашением в рамках переговоров по соглашению об ассоциации со странами МЕРКОСУР.

Страны, которые заработали твердые позиции в качестве экспортеров блока (Бразилия и Парагвай) также набрали вес в качестве экспортеров вне блока. Боливарианская Республика Венесуэла получила долю в внутриблочной торговле в годы после ее включения, но эта доля сократилась после выхода из интеграции (1% экспорта и 4% импорта).<sup>13</sup>

Товарную структуру Аргентины и Бразилии в торговле со странами МЕРКОСУР в основном составляют автотранспортные средства. На Бразилию приходится 48% экспорта автотранспортных средств в МЕРКОСУР (блок) и 64% - ЛАКБ (регион). Следует отметить, что именно в отношениях Аргенти и Бразилии выстраивается III модель интеграционного сотрудничества - Совместное развитие взаимодополняемых отраслей национальных экономик.

Так, сотрудничество Бразилии и Аргентины в рамках МЕРКОСУР в производстве транспортных средств – совместное производство грузовых и легковых автомобилей, при котором сборка осуществляется в Аргентине с использованием комплектующих из Бразилии: около 63% импортных автомобильных частей, деталей и механизмов для производства транспортных средств в Аргентине обеспечивается Бразилией; готовая продукция реализуется в основном на внутреннем рынке сообщества; в 2016 году производство автомобилей и других транспортных средств в Аргентине превысило 470 тыс. штук, при этом около 70% в денежном выражении экспортируется в Бразилию и другие страны МЕРКОСУР.<sup>14</sup>

Внерегionalный экспорт Аргентины в большей степени составляют зерновые и масличные культуры. Внерегionalный экспорт Бразилии составляют в основном сельскохозяйственные и горнодобывающие продукты (соевые бобы, железная руда и сырая нефть). Бразильский экспорт резины и пластика составляет 28% в блок и 55% в регион; экспорт обуви составляет 26% в блок и 48% в регион.

Товарную структуру экспорта Парагвая в страны МЕРКОСУР составляют лодки для буксировки и тяги, электрические детали для транспортных средств текстильные изделия и шприцы.

---

<sup>14</sup> Система индикаторов интеграции как инструмент анализа функционирования региональных интеграционных объединений URL:

[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/developDocs/Documents/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/developDocs/Documents/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf)

Аргентина экспортирует в регион ЛАКБ химические вещества, резину и пластик, бумагу и картон, текстиль, машины и оборудование.

Итак, МЕРКОСУР является основным рынком для большинства экспортных производств стран-членов и, иногда, единственным пунктом назначения. Это связано, с одной стороны, с географической близостью стран и реализацией политики свободной торговли между партнерами, которые способствовали расширению и развитию внутрizonальной торговле в МЕРКОСУР.

Представленный анализ подтверждает достаточно высокий потенциал региональной интеграции МЕРКОСУР делает акцент на инновационную составляющую внешней торговли, в т.ч. в контексте соглашения с Европейским Союзом о создании зоны свободной торговли.

С другой стороны, ослабление технологической политики МЕРКОСУР, может привести к сокращению внутрорегиональных торговых потоков и диверсификации экспорта стран блока.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – один из основных макроэкономических показателей, который имеет прямое отношение к процессу интеграции, и во много показывает потенциал для развития экономики страны.

По графику приложения 3 можно заметить, что, несмотря на частые колебания, наблюдается тенденция к росту притока ПИИ с начала интеграции МЕРКОСУР увеличивался приток иностранных инвестиций, имеющий свой спад как раз в кризисные периоды (время после кризиса в Аргентине с 2001 года, а также мировой финансовый кризис 2008 года). Так же важным фактором для привлечения иностранных инвестиций в Бразилии в последние годы является строительство спортивных объектов для Чемпионата Мира по Футболу и проведения Летних Олимпийских Игр. Привлеченные за счет этих мероприятий деньги во многом помогли развитию транспортной инфраструктуры и предприятий в сфере услуг и туризма, при этом был нанесен

удар производству в стране, так как основные средства и сил были направлены на обеспечение спортивных мероприятий.

Проанализировав приведенные выше данные и экономический профиль страны, составленный ЭКЛАК<sup>15</sup>, можно подтвердить огромный потенциал Бразильской экономики, который при этом отягощается определенными внутренними проблемами. Бразилия обладает достаточно высокими макроэкономическими показателями, сохраняет положительное сальдо торгового баланса, привлекательна для иностранных инвесторов. Бразилия продолжает активное сотрудничество с основными развивающимися странами мира в рамках БРИКС, привлекает иностранные средства за счет проведения важных мировых событий на своей территории. Все это стимулирует рост производства в стране, помогает Бразилии наращивать производительные мощности и выбиваться в лидеры региона. По микроэкономическим показателям в Бразилии наблюдается достаточно высокий уровень бедности, снова увеличивается уровень безработицы, опасность для развития внутри страны представляет коррупция. С 2007 Бразилия реализует проекты ускоренного развития, которые направлены на развитие инфраструктуры, постройку дорог и домов. Именно развитие транспорта представляет собой одну из основных статей государственных расходов.<sup>16</sup> Несмотря на определенные проблемы, Бразилия продолжает оставаться одной из самых экономически перспективных стран Латинской Америки.

Приток прямых иностранных инвестиций в Аргентину значительно меньше, чем в Бразилию. По графику можно заметить, пик притока ПИИ в период перед началом кризиса в Аргентине (приложение 4) – он объясняется политикой Аргентины для привлечения ПИИ (инвесторы не облагались налогами на ближайшие 5-10 лет работы в стране) и большим количеством

---

<sup>15</sup> по данным ЭКЛАК, Бразилия <http://interwp.cepal.org/cepalstat/>

<sup>16</sup> Министерство экономического развития РФ – Годовой обзор состояния экономики основных направлений внешнеэкономической деятельности Федеративной Республики Бразилия в 2018 году

заемных средств, собираемых Аргентиной для обслуживания государственного долга. Также резкий спад притока инвестиций наблюдался после мирового финансового рынка. Новое снижение ПИИ вызвано нестабильной экономической ситуацией в стране с отсутствием доверия к экономической политике Аргентины. Аргентина до сих пор не решила вопрос по предшествующим долгам со своим основным инвестором – США.

Согласно Доклада о мировых инвестициях за 2019 год, опубликованному ЮНКТАД, Аргентина увеличила приток на 5,8% в период между 2017 и 2018 годами, достигнув 12 162 миллионов долларов США к концу 2018 года. Этот рост объясняется главным образом новой политикой привлечения ПИИ и модернизации инфраструктуры, а также восстановление экономики, а также всплеск потоков добычи сланцевого газа на месторождении Вака-Муэрта (1/3 потока). Внутренние экономические условия не повлияли на ПИИ. ЮНКТАД ожидает увеличения ПИИ в 2019 году благодаря трем факторам: быстрому расширению месторождения Вака-Муэрта, продолжению правительством программы аукционов по возобновляемым источникам энергии и росту интереса к разработке литиевых проектов. В 2018 году Аргентина стала третьим получателем ПИИ в Латинской Америке и Карибском бассейне. За тот же период объем прямых иностранных инвестиций сократился на 9,8% и составил в 2018 году 72,7 млрд. Долл. США (14% ВВП). США, Испания и Нидерланды представляют более половины притока ПИИ. Другими основными странами-инвесторами были Бразилия, Чили, Швейцария, Уругвай, Франция, Германия и Канада. Эти инвестиции были в основном направлены на производство, добычу и добычу нефти, торговлю, банковские и другие финансовые объекты, информацию и связь и сельское хозяйство.

Для иностранных инвесторов Уругвай стал популярным с 2003 г., тогда проявилась общая тенденция к росту ПИИ (приложение 3), несмотря на их ежегодные колебания. Во многом увеличение притока иностранных инвестиций в Уругвай связано непосредственно с политикой страны к



привлечению ПИИ, и позиционированию Уругвая как надежной страны для иностранных инвесторов, со стабильно развивающейся экономикой. Основными отраслями для иностранного капитала считаются строительство и аграрный сектор. Грамотной политикой по привлечению иностранных инвесторов в определенные года Уругвай умудрялся обгонять по приросту ПИИ основные страны региона, ассоциируемые с высоким количеством поступающего иностранного капитала.<sup>17</sup>

По общей сумме ПИИ в экономику Парагвая близятся к ПИИ в Уругвай. При этом поток инвестиций в Парагвай абсолютно неравномерный и может присутствовать колоссальная разница между двумя последующими годами (приложение 4). Бразилия является основным инвестором в экономику Парагвая, что во много объясняет такие скачки. К тому же, другие основные инвесторы так же представлены странами региона, и как говорилось ранее, страны Латинской Америки во многом зависимы друг от друга, особенно страны с достаточно слабо развитой экономикой. Именно по этому, при любых экономических шоках в регионе в Парагвае явно проявляется снижение притока ПИИ. Так, например, практически нулевой приток иностранного капитала с 2002-2004 гг. Можно объяснять кризисом в Аргентине, что ограничил способность инвестировать не только самой Аргентины, но и Бразилии, как страны, отдавшей большие средства на реабилитацию экономики своего соседа. После падения в 2013 году из-за институционального кризиса, который парализовал страну, приток ПИИ восстановился с 2014 года и достиг 454 млн. Долл. США в 2018 году. Общий объем ПИИ в стране в настоящее время оценивается в 6,4 млрд. Долл. США.<sup>18</sup> Основными инвестиционными партнерами Парагвая являются Соединенные Штаты, Бразилия и Испания, причем большая часть иностранных инвестиций направлена на пищевую промышленность. Парагвайский закон предоставляет инвесторам налоговые льготы, разрешает полную репатриацию капитала и

---

<sup>17</sup> Foreign Direct Investments in Uruguay, Investment and Export promotion Agency, 2018

<sup>18</sup> World Investment Report, 2019, UNCTAD

прибыли, поддерживает работу сборочного производства и гарантирует национальный режим для иностранных инвесторов. Иностранные инвестиции не подлежат проверке, и иностранным организациям разрешается владеть собственностью.

Не смотря на различие экономического развития всех стран, их культуры и истории, все интеграционные группировки постоянно испытывают одни и те же проблемы, которые затормаживают развитие интеграционных объединений «третьего мира»: разнородность стран-участниц и относительно низкий уровень их экономического развития. В рамках МЕРКОСУР самые большие и по сравнению с другими развитые «новые индустриальные страны», а именно Бразилия и Аргентина, пытаются взаимодействовать и работать с гораздо более слабыми Парагваем и Уругваем. Создание единых условий промышленной конкуренции ведет к тому, что изначально менее индустриализированные страны рискуют оказаться в роли подчиненных у более сильных соседей.

## ГЛАВА 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В МЕРКОСУР: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

### 2.1. Свободные экономические зоны в системе международного бизнеса МЕРКОСУР

Революция в области информационных технологий (ИТ) открыла окно возможностей для компаний заключать контракты на отдельные сегменты своих бизнес-процессов с аутсайдерами в поисках эффективности и экономии от масштаба, высвобождая то, что обычно называют «аутсорсингом», т. е. «актом передачи некоторых повторяющихся внутренних действий и решений компании внешним поставщикам, как это предусмотрено в контракте.» Такая же практика известна как «оффшорный аутсорсинг» или «оффшоринг», когда внешний поставщик находится за пределами территории, на которой находится аутсорсинговая компания. В зависимости от выбранной бизнес-модели оффшоринг может быть «кэптивным», когда внешний поставщик является контролируемой фирмой, и «некаптивным», когда оффшорная работа передается независимому стороннему поставщику.

То, что началось с оффшоринга информационных технологий, теперь включает в себя широкий спектр ИТ-услуг, в том числе оффшоринг бизнес-процессов и более ценные услуги, связанные с оффшорингом процессов знаний.<sup>19</sup> глобальный рынок оффшоринга ИТ -услуг и услуг с ИТ-поддержкой оценивался примерно в 90млрд.долл. в 2008 году (с 30 млрд.долл. до 35 млрд.долл. пять лет назад), из которых 60% приходилось на ИТ -услуги. Ожидается, что рынок оффшоринга будет продолжать расширяться географически, охватывая различные секторы, а также различные бизнес-функции.<sup>20</sup> Регион Латинской Америки и Карибского бассейна, как

---

<sup>19</sup> Bartels, Frank L., and Suman Lederer, "Outsourcing Markets in Services: International Business Trends, Patterns and Emerging Issues, and the Role of China and India," (2009) UNIDO Working Paper 03/09

<sup>20</sup> Creskoff, Stephen, and Peter Walkenhorst, "Implications of WTO Disciplines for Special Economic Zones in Developing Countries," (2009) World Bank Policy Research Working Paper No. 4892

представляется, становится все более важным оффшорным направлением. Основная часть бизнес-процессов, перенесенных в этот регион, раньше осуществлялась в относительно низкоквалифицированных контакт-центрах, но сейчас оффшоринг услуг с более высокой добавленной стоимостью неуклонно растет.<sup>21</sup>

Оффшоринг может принести ряд выгод для оффшорной страны, включая создание привлекательных рабочих мест, диверсификацию промышленности, экспортные доходы, передачу знаний и модернизацию экономики. Неудивительно, что среди развивающихся стран идет жесткая конкуренция за привлечение на свою территорию как можно большего объема оффшорного бизнеса. Чтобы добиться успеха в этой высококонкурентной среде, правительства должны, с одной стороны, понимать, какие местные атрибуты ищут транснациональные корпорации при выборе оффшорного направления, а с другой стороны, проводить политику, которая подходит для повышения этих востребованных атрибутов таким образом, чтобы максимизировать отдачу для принимающей страны.

Оффшорная отрасль является относительно новой в странах МЕРКОСУР, как и политики, предназначенные для поддержки ее развития. В этом ключе нередко используются такие инструменты торговой политики, как свободные зоны, изначально предназначенные для стимулирования торговли товарами, например, свободные зоны как механизм поддержки оффшорной индустрии. В своей самой основной форме свободная зона просто представляет собой особый таможенный режим, применимый к той части территории страны, где любые ввозимые товары обычно рассматриваются в отношении ввозных пошлин и налогов как находящиеся за пределами таможенной территории. Но тип стимулов, предлагаемых свободной зоной, может выходить далеко за рамки специального таможенного режима, в зависимости от конкретной цели, которую преследует режим зоны. Во второй половине XX века некоторые

---

<sup>21</sup> Engman, Michael, Osamu Onodera, Enrico Pinali, "Export Processing Zones. Past and Future Role in Trade and Development," (2017) OECD Trade Policy Working Papers No. 53

страны начали использовать свободные зоны для стимулирования экспортно-ориентированной производственной деятельности, которая предусматривала не только освобождение от таможенных пошлин, но и освобождение от косвенных налогов, взимаемых с ресурсов, используемых для производства экспортируемой продукции, прямые налоговые льготы для пользователей свободных зон, более либеральную регулируемую среду и современную инфраструктуру.<sup>22</sup>

В соответствии с законодательством Аргентины на ее национальной территории могут создаваться специальные зоны, на которые не распространяются положения Таможенного кодекса. Их правовое регулирование осуществляется специальными законами.

В настоящее время в Аргентине существуют и действуют 17 свободных зон, среди которых :

1. «Ла Плата», провинция Буэнос-Айрес;
2. «Кордоба», провинция Кордоба;
3. «Лухан де Куйо», провинция Мендоса;
4. «Порт Игасу», провинция Мисьонес;
5. «Хусто Даракт», провинция Сан Луис;
6. «Крус Альта», провинция Тукуман;
7. «Генерал Пико», провинция Ла Пампа;
8. «Комодоро Ривадавия», провинция Чубут;
9. «Генерал Кемес», провинция Сальта
10. «Сан Фернандо», провинция Чако;
11. «Пасо де Либрес», провинция Корриентес;
12. «Запала», провинция Ньюкен;
13. «Сьерра Гранде», провинция Рио Негро;
14. «Виллья Конститусьон», провинция Санта Фе;
15. «Фриас», провинция Сантьяго дель Эстеро;

---

<sup>22</sup> 20Geloso Grosso, MaФранцияssimo, “Analysis of Subsidies for Services: the Case of Export Subsidies,” (2008) OECD Trade Policy Working Papers No. 66

16. «Консепсьон де Уругвай», провинция Энтре Риос,
17. Национальная территория Огненная Земля, Антарктида и Южно – Атлантические острова( специальная таможенная и налоговая территория).

Территории следующих свободных зон выставлены на торги:

1. «Тиногаста», провинция Катамарка;
2. «Генерал Росалес», провинция Буэнос-Айрес;
3. «Клоринда», провинция Формоса;
4. «Перико Ла Пуна», провинция Жужуй;
5. «Чамикал», провинция Риоха;
6. «Сан Хуан», провинция Сан Хаун;
7. «Рио Галльегос», провинция Санта Крус;
8. «Рио-Гранде», провинция Огненная Земля.<sup>23</sup>

Общие положения аргентинского законодательства о свободных зонах можно проследить еще с начала XX века, но только в 1994 году была принята всеобъемлющая правовая база для свободных зон. Закон №24331 от 17 июня 1994 года определяет цель свободных зон, механизмы их управления и контроля, а также Налоговый и таможенный режим, применимый к деятельности, осуществляемой в пределах их границ.<sup>24</sup> Данный акт уполномочивает национальное правительство создать свободную зону в каждой аргентинской провинции и создать до четырех дополнительных свободных зон в географических регионах, критическое экономическое положение и/или пограничный статус которых с другими странами оправдывают исключительные условия. Создание свободной зоны требует соглашения между национальным правительством и провинциальным правительством, при этом последний полностью придерживается положений настоящего статута.

---

<sup>23</sup> <https://export.by/argentina>

<sup>24</sup> For a shorter version of this section see Gari, Gabriel “Free Zone Incentives in MERCOSUR Countries and WTO Law,” *Global Trade and Customs Journal* 5, (2011).

Свободная зона определяется как зона, где въезд и выезд товаров не подлежат обычному таможенному контролю, освобождаются от уплаты налогов, кроме сборов за услуги, которые могут быть установлены, и не подлежат запретам экономического характера. Территория должна быть огорожена таким образом, чтобы обеспечить ее изоляцию от национальной таможенной территории.

Согласно уставу, целью свободных зон является стимулирование торговой и промышленной экспортной деятельности, содействие распространению повышения эффективности и сокращения издержек, связанных с деятельностью, осуществляемой в рамках таких зон, на инвестиции и занятость. Статут далее предусматривает, что свободные зоны должны функционировать в соответствии с Национальной торговой политикой, они должны способствовать росту и конкурентоспособности экономики и должны быть полностью включены в процесс региональной интеграции. Более того, в нем прямо говорится, что свободные зоны должны стать центром развития в тех районах, где они создаются путем привлечения людских ресурсов и использования других ресурсов, имеющихся в этих районах. Виды предпринимательской деятельности, которые могут осуществляться в свободных зонах, включают коммерческую деятельность, промышленную деятельность и предоставление услуг, включая складские услуги.

Оператор свободной зоны - это лицо, выбранное в процессе торгов и ответственное за управление свободной зоной в соответствии с концессионным соглашением. Оператор может быть либо полностью частным лицом, либо государственно-частным партнерством. Оператор свободной зоны несет ответственность, в частности, за обеспечение базовой инфраструктуры и услуг, необходимых для нормального функционирования свободной зоны в соответствии с концессионным соглашением. Концессии на эксплуатацию свободных зон предоставляются сроком на 30 лет с

возможностью продления еще на 10 лет. По состоянию на сентябрь 2009 года исполнительная власть санкционировала создание 22 свободных зон.

Непосредственным пользователем свободной зоны является физическое или юридическое лицо, гражданин или иностранец, которое имеет право вести свой бизнес в пределах свободной зоны в соответствии с соглашением с оператором свободной зоны, за согласованную цену и в течение согласованного периода времени. Косвенным пользователем свободной зоны является физическое или юридическое лицо, гражданин или иностранец, тот имеет право вести свой бизнес в пределах свободной зоны в соответствии с соглашением с непосредственным пользователем свободной зоны. Для того чтобы воспользоваться преимуществами финансовых стимулов, предлагаемых режимом свободной зоны, некоторые поставщики услуг обратились с просьбой стать пользователями свободной зоны и в настоящее время действуют в рамках некоторых свободных зон, созданных в соответствии с этим законодательством, в частности Кордобской свободной зоны, которая пытается продвигать себя в качестве центра экспорта высококвалифицированных профессиональных услуг.<sup>25</sup>

Въезд товаров в свободную зону с национальной таможенной территории или третьих стран освобождается от всех существующих или создаваемых импортных сборов, за исключением сборов, уплачиваемых за оказанные услуги. Передача товаров из свободной зоны в третьи страны освобождается от всех импортных сборов, существующих или подлежащих созданию, за исключением платы, уплаченной за оказанные услуги. Въезд товаров в свободную зону с национальной таможенной территории считается обязательным вывозом. Перемещение товаров из свободной зоны на национальную таможенную территорию рассматривается как ввоз.

Мерчандиз, экспортируемый с национальной таможенной территории в свободную зону и впоследствии экспортируемый в третьи страны либо в том

---

<sup>25</sup> [www.zofracor.ar](http://www.zofracor.ar)



же государстве, либо претерпевший трансформацию, переработку, комбинирование, смешение или любое другое усовершенствование в пределах свободной зоны, подпадает под действие общего режима экспортных пошлин. Тем не менее, добавленная стоимость товаров в результате переработки или преобразования в свободной зоне освобождается от таких пошлин.

Передача товаров из свободной зоны в третьи страны не имеет права на какие-либо иные стимулы, кроме стимулов, установленных в соответствии с международными соглашениями, подписанными Аргентиной, и фактически уплаченных налогов при условии, что экспортеры, проживающие на национальной таможенной территории, имеют право на такие льготы.

Предоставление основных коммунальных услуг (телекоммуникации, газ, электричество, водопровод, канализация, и дренаж) в пределах свободной зоны освобождается от национальных налогов. Пользователи свободных зон не имеют права на льготы и финансовые стимулы, включенные в схемы промышленного стимулирования, региональные или секторальные схемы, существующие или планируемые к созданию на национальной территории. Статут предусматривает, что соглашение между национальными и провинциальными правительствами о создании свободной зоны должно включать обязательство провинциального правительства не предоставлять пользователям свободной зоны освобождения от уплаты провинциальных налогов, за исключением сборов, уплачиваемых за оказанные услуги. Однако, правительство провинции Ла-Пампа предоставляет дополнительные финансовые стимулы, включая, в частности, освобождение пользователей свободной зоны от уплаты всех существующих или будущих провинциальных или муниципальных налогов.<sup>26</sup>

Национальный таможенный орган должен создать офис в каждой свободной зоне, чтобы иметь возможность иметь дело со всеми административными процедурами и документацией, которые пользователи

---

<sup>26</sup> [www.zflapampa.com.ar/english/ZonaFranca/beneficios.php](http://www.zflapampa.com.ar/english/ZonaFranca/beneficios.php)

свободной зоны должны соблюдать для таможенного оформления. Кроме того, статут освобождает импорт и экспорт из свободных зон или в них от экономических ограничений или предварительных депозитов, которые могут применяться для международных торговых операций. С другой стороны, свободные зоны регулируются тем же трудовым законодательством, которое применяется на национальной таможенной территории, а финансовые операции в пределах свободной зоны регулируются теми же финансовыми и валютными правилами, которые применяются на национальной таможенной территории.

Пользователи свободной зоны могут осуществлять промышленную деятельность, но с единственной целью экспорта произведенных товаров в третьи страны. Когда товар подвергается производственному процессу, который включает производство, смешивание или любую другую деятельность, направленную на преобразование и увеличение стоимости товара, статут определяет, что товар должен быть предназначен исключительно для третьих стран. Другими словами, ввоз товаров, произведенных в свободной зоне, на национальную таможенную территорию запрещен.<sup>27</sup> Единственным исключением из этого правила является производство капитальных товаров, произведенных с использованием иностранных ресурсов. Они могут быть ввезены на национальную таможенную территорию при условии, что они не производятся на национальной таможенной территории или в существующих специальных таможенных зонах и подлежат уплате импортных пошлин и ограничений, применимых к импорту из третьих стран.

Товар, который остается в том же состоянии, в каком он был введен в свободную зону, или же то, что было подвергнуто обычным манипуляциям, направленным на улучшение его внешнего вида или коммерческой ценности, может быть перенесено из свободной зоны на национальную таможенную

---

<sup>27</sup> AFIP General Resolution 270/1998 of 9 December Annex VI.II.21998.

территорию. Передача товаров из свободной зоны на национальную таможенную территорию рассматривается как импорт, подлежащий уплате импортных пошлин и ограничений, применимых к импорту из третьих стран. В уставе ничего не говорится о предоставлении услуг из свободной зоны на национальную таможенную территорию.

### **Бразилия**

Экспортно-перерабатывающие зоны (далее ЭПЗ) - это промышленные районы, на которые распространяется особый режим регулирования, предусматривающий налоговые, валютные и административные стимулы для фирм, работающих в них, при условии, что не менее 80% валового дохода фирм экспортируется. Целью ЭПЗ является стимулирование экспорта, сокращение региональных дисбалансов и укрепление платежного баланса, стимулирование передачи технологий и улучшение экономического и социального развития страны.

Экспортно-перерабатывающие зоны имеют длительную историю. Законодательство, разрешающее их создание, было впервые принято в 1988г.<sup>28</sup> Однако эффективное создание ЭПЗ столкнулось с жестким сопротивлением со стороны промышленного сектора, в частности со стороны FIESP (Сан-Паульской промышленной ассоциации) на юге и со стороны поставщиков зоны свободной торговли Манаус на севере, которые опасались, что финансовые стимулы, предлагаемые компаниям, работающим в рамках ЭПЗ, могут поставить их в невыгодное конкурентное положение с производством ЭПЗ. В результате, фискальные стимулы, предлагаемые законодательством о ЭПЗ, были подвергнуты различным изменениям. Нынешний режим установлен законом № 11508/2007 от 20 июля 2007 года с поправками, внесенными Законом № 11732/2008 от 20 июля 2008 года.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Закон №2452, 29 июля 1988г.

<sup>29</sup> Закон № 8396/1992 от 2 января 1992 года и Закон № 8924/1994 от 29 июля 1994 года, запрещающий продажу товаров, произведенных в ЭПЗ, на внутреннем рынке. Законопроект № 146/1996 представил предложение, позволяющее компаниям, созданным в ЭПЗ, продавать до 20 процентов своей продукции на внутреннем рынке при условии уплаты налогов и сборов, применимых в обычных обстоятельствах.

Предложения о создании экспортно-перерабатывающих зон представляются государствами или муниципалитетами совместно или отдельно в Национальный совет зон экспортной переработки (Национальный совет по экспортным процессам). Это предложение сначала оценивается национальным советом, а затем направляется в Исполнительную власть. Окончательное решение о санкционировании экспортно-перерабатывающих зон принимается указом президента, который должен строго ограничивать физическую площадь ЭПЗ. Среди прочих требований предложение о создании ЭПЗ должно включать доказательства наличия земельных участков, финансовых ресурсов и минимального количества энергии, а также коммуникационной и транспортной инфраструктуры, необходимой для удовлетворения потребностей ЭПЗ.

Уплата налогов, взимаемых с внутренних закупок товаров и услуг пользователями ЭПЗ, приостанавливается в отношении следующих налогов и взносов: налога на промышленную продукцию (федеральный акцизный налог); взноса в финансирование социального обеспечения (COFINS (Вклад в финансирование социального обеспечения)); и взноса в программу социальной интеграции (PIS/PASEP (Программа социальной интеграции/Программа обучения Наследия государственных служащих)).

Уплата налогов, взимаемых с импорта товаров и услуг пользователями ЭПЗ, приостанавливается по следующим налогам и взносам: ввозные пошлины; налог на промышленную продукцию (федеральный акциз); взнос на финансирование социального обеспечения (COFINS-Imports); Вклад в программу социальной интеграции (PIS / PASEP-Import); и импортная надбавка за фрахт для обновления торгового флота на товары, импортируемые морем (AFRMM (Импортная дополнительная пошлина за обновление торгового флота)).

---

Поправки, предложенные в законопроекте 1996 года, были включены в действующий закон. Предыдущие законы об ЭПЗ были полностью или частично отменены статьей 28 Закона № 11508/2007

Приостановление уплаты налога распространяется на внутренние закупки или импорт машин, оборудования и инструментов, необходимых для промышленного монтажа или предназначенных для интеграции производственного процесса предприятия и сырья; промежуточных продуктов; а также упаковочные материалы, необходимые для деятельности компании. Машины, оборудование и инструменты, будь то новые или бывшие в употреблении товары, должны быть включены в основные активы компании и не перепродаваться. Сырье, промежуточные продукты и упаковочные материалы, импортируемые или приобретаемые на внутреннем рынке, необходимо полностью использовать в производственном процессе конечный продукт.

Приостановление уплаты ввозных таможенных пошлин и импортной фрахтовой надбавки за обновление торгового флота регулируется общим экспортным требованием в течение пяти лет с момента наступления облагаемого налогом события. В отношении ввоза сырья, промежуточных продуктов и упаковочных материалов освобождение от ввозных пошлин и АФРММ прекращается в случае реэкспорта или уничтожения товаров за счет заинтересованных сторон, или экспорт товаров в том же государстве, в которое они были ввезены.

Некоторые режимы свободной зоны предусматривают, что пользователи свободной зоны не имеют права на какие-либо фискальные льготы, кроме тех, которые предлагает сам режим свободной зоны. Бразильский режим ЭПЗ, в свою очередь, допускает начисление стимулов ЭПЗ и других фискальных стимулов, предлагаемых конкретным перечнем статутов, в соответствии с условиями, предусмотренными в нем: например, Пользователи ЭПЗ, которым разрешено работать в ЭПЗ, расположенных в районах судах SUDAM (Управление развитием Амазонии) или SUDENE (Северо-восточное управление развития), имеют право на налоговые льготы, предусмотренные программами SUDAM/SUDENE, направленными на содействие развитию Амазонки и северо-восточных регионов. Такие

программы включают фискальное стимулирование, состоящее в 75% снижении подоходного налога в течение 10-летнего периода.<sup>30</sup> Таким образом, пользователи ЭПЗ, работающие в ЭПЗ, расположенных в районах SUDAM/SUDENE, будут иметь право на освобождение от уплаты подоходного налога, хотя и на ограниченный период времени.

Пользователи ЭПЗ также имеют право на снижение до нуля подоходного налога с денежных переводов за рубеж, направленных на продвижение бразильской продукции на внешних рынках. Льгота распространяется на иностранные инвестиции, предназначенные исключительно для оплаты расходов, связанных с исследованием рынка бразильской экспортной продукции; расходов, возникающих в связи с участием фирм в ярмарках, выставках и аналогичных мероприятиях, связанных с продвижением бразильской продукции, включая аренду и аренду стендов и выставочных площадей; а также расходов на рекламу, осуществляемую в связи с этими мероприятиями.<sup>31</sup>

Чтобы извлечь выгоду из этих стимулов, компании, расположенные в ЭПЗ, должны экспортировать не менее 80% оборота, связанного с продажей товаров и услуг. Это позволяет получить максимум 20% оборота компании в результате реализации товаров и услуг на внутреннем рынке. Внутренняя продажа продукции, произведенной в ЭПЗ, а также товаров и услуг, используемых в качестве сырья для производства этих продуктов, облагается всеми налогами, взимаемыми с внутренних приобретений или импорта.

Национальный совет по экспортным процессам может повысить процент оборота компании, который должен быть получен за счет бывших портов, или же он может вообще запретить продажу продукции, произведенной в ЭПЗ, на внутренний рынок, если будет доказано, что продажи на внутренний рынок оказывают негативное влияние на

---

<sup>30</sup> Дополнительный закон № 124 от 3 января 2007 года и Дополнительный закон № 125 от 3 января 2007 года

<sup>31</sup> Notadez, «IR: Снижение налогов на морские перевозки за рубежом: система Sisprom: процедуры», (29.10.2007) <http://www.notadez.com.br/>, Бразилия03/03/17.

отечественную промышленность. Национальный совет по экспортным процессам также может устанавливать минимальные общие требования к инвестициям для компаний подающих заявки на получение разрешения на работу в ЭЗП, когда это предусмотрено регламентом. Компаниям, находящимся в ЭЗП, разрешается осуществлять только ту деятельность, которая связана с производством товаров, прямо разрешенных Национальным советом, и они не могут создавать филиал или иметь интересы в другом юридическом лице, находящемся за пределами режима ЭЗП. Устав также предусматривает создание компаний, проекты которых состоят из простого перевода в промышленных предприятий, уже установленных за пределами ЭЗП.

Стимулы ограничены во времени. При выдаче разрешения на создание компании в ЭЗП Национальный совет должен ограничить режим стимулирования для этой компании максимум на 20 лет, возобновляемый на дополнительный 20-летний период. В исключительных случаях Национальный совет может продлить период действия режима стимулирования, чтобы обеспечить дополнительное время для амортизации крупномасштабных видов инвестиций.

Зона свободной торговли Манауса (ЗСТМ) определяется как зона свободной торговли импортом и экспортом и специальных налоговых льгот, созданная с целью создания в амазонском регионе промышленного, торгового и сельскохозяйственного центра с экономическими условиями, позволяющими его развивать, учитывая местные факторы и большое расстояние между центром и основными потребителями его продукции. Это определение четко показывает, что свободная зона Манауса является инструментом политики регионального развития, а не инструментом торговой политики. Его основная цель заключается не в поддержке экспорта продукции обрабатывающей промышленности, а в привлечении размещения фирм в конкретном регионе страны, характеризующемся отставанием от других регионов по уровню развития. Свободная зона Манаус управляется

суперинтендантом свободной зоны Манаус (SUFRAMA (Руководство для свободной зоны Манауса)), автономным учреждением, созданным в 1967 году и связанным с MDIC (Министерство развития промышленности и внешней торговли). СУФРАМА также управляет семью другими зонами свободной торговли Бразилии.<sup>32</sup>

В этой зоне иностранные предприятия, работающие на экспорт, обязаны были включать в производство оптовых изделий часть сырьевых ресурсов, имеющихся в данной местности. Здесь под свободную экономическую зону типа «промышленный округ свободной зоны Манаус» была выделена площадь – 3,6 млн кв. км. Цель – стимулирование развития промышленного производства. Основное средство достижения цели – налоговые льготы. Эта зона получила быстрое развитие, что в значительной степени повлияло на оздоровление экономики всей Бразилии.

В свободной экономической зоне «Манаус» большая часть промышленных предприятий производит электронную продукцию (55% от общей стоимости промышленной продукции, выпускаемой в «Манаусе»). Основными товарами являются видео- и аудиоаппаратура, микроволновые печи, компьютеры и периферийные устройства, фотокопировальные машины, телефонные аппараты, средства факсимильной связи, электронные компоненты и др. Кроме того, производятся мотоциклы, велосипеды, часы, очки и др.

Указанная продукция выпускается совместно с такими фирмами, как Bosch, Citizen, Fuji, Hitachi, Gillette, Honda, JVC, Johnson, Kodak, LG Electronics, Minolta, Mitsubishi, Seiko, Samsung, Sanyo, Sharp, Siemens, Toshiba, Xerox, Yamaha.

Для того чтобы привлечь фирмы в район Манауса, свободная зона Манауса предлагает целый ряд фискальных стимулов. На федеральном уровне предусматривается снижение импортной пошлины до 88% от освобождения

---

<sup>32</sup> <http://www.suframa.gov.br>



от IPI (Индустрии обработки информации) ; снижение на 75% налога на прибыль; а также дополнительные невозвратные, освобожденные от уплаты взносы в PIS / PASEP и COFINS в рамках внутренних операций ZFM (Свободная торговая зонаа Манауса , СТЗМ).<sup>33</sup> Кроме того, на государственном уровне осуществляется частичный или полный возврат ICMS (налога на оборот товаров и услуг), а на муниципальном уровне-освобождение от налогов IPTU (налога на недвижимость и городские земли).

Основным требованием для концессии фискальных стимулов является соблюдение основных критериев производственного процесса (КПП), в соответствии с которыми фирмы должны предпринимать согласованные местные производственные шаги для конкретных продуктов, а также предоставить детальное описание различных этапов сборки, подготовки и трансформации исходных данных, используемых для производства продукции.

Основное отличие свободной зоны Манаус от зон экспортной переработки связано с условиями доступа продукции свободной зоны на внутренний рынок. Компании, расположенные в свободной зоне Манаус, имеют неограниченный (они могут продавать всю свою продукцию на бразильском рынке) и льготный (пользуясь налоговыми льготами) доступ на бразильский внутренний рынок. Компании, расположенные в ЭПЗ, имеют ограниченный (продажи ограничиваются 20 процентами их валового дохода) и непривлекательный (при условии полной уплаты всех применимых налогов) доступ на бразильский внутренний рынок.

Для выполнения поставленных перед свободной экономической зоной «Манаус» задач, расположенным на ее территории предприятиям предоставляются следующие налоговые и финансовые льготы:

- освобождение от уплаты налога на импорт импортных товаров, предназначенных для потребления внутри свободной зоны;

---

<sup>33</sup> Документ ВТО (WT /TPR/S/212), Обзор торговой политики, Отчет Секретариата, Бразилия, (2009 г.), «Торговая политика», пункт 290

- снижение ставки налога на импорт на импортные товары, используемые для производства промтоваров в зоне с последующей их реализацией в других районах страны;
- освобождение от налога на промышленную продукцию потребительских и промтоваров, произведенных в свободной зоне;
- освобождение предприятий от уплаты подоходного налога сроком на 10 лет;
- освобождение предприятий от уплаты налога на экспорт;
- освобождение от налога на оборот товаров и услуг товаров, происходящих из других бразильских штатов и предназначенных для потребления или производства продукции в свободной экономической зоне «Манаус»;
- выделение финансовых ресурсов из инвестиционного фонда для Амазонии предприятиям для реализации особо важных проектов.

Помимо федеральных налоговых льгот предприятиям, функционирующим в зоне «Манаус», предоставляются также налоговые льготы штата Амазонас и муниципалитета г. Манауса.

Предоставление предприятиям свободной экономической зоны «Манаус» налоговых и финансовых льгот позволило Бразилии в 70-80-х годах проводить активную политику импортозамещения, способствовало значительному подъему национальной промышленности.

Перспективы свободной экономической зоны «Манаус» зависят от способности бразильского общества воспринимать модель развития свободных экономических зон как программу регионального развития и проект национальной интеграции. Модель развития свободных экономических зон должна пониматься и оцениваться как долгосрочная программа федерального правительства, цель которой – создание внутри Амазонии (с помощью финансовых, налоговых льгот и инвестиций инфраструктуры) сильной экономики, способной «разгрузить» экономику других районов страны, привлекая капиталы, технологии и рабочую силу.

Неудивительно, что большая часть продукции СТЗМ является промышленной и предназначена для внутреннего рынка: в 2007 году 95,9% ее продукции было продано на бразильском рынке, по сравнению с 88,4% в 2003 году, отмеченными во время предыдущего обзора. За рассматриваемый период объем производства на внутреннем рынке существенно возрос, почти удвоившись в период с 2004 по 2007 год и составив 24,7 млрд. долл. США; производство на экспорт оставалось стагнирующим. Основными направлениями деятельности СТЗМ являются: электроника, информационные технологии и телекоммуникационные товары (включая мобильные телефоны), двухколесные транспортные средства, химикаты, термопласты, зажигалки, ручки, одноразовые бритвы, механическая техника, металлургическая продукция и часы. В 2008 году фирмы, расположенные в СТЗМ, которых насчитывается более 500, сообщили о доходах в размере 30 млрд. реалов (бразильский реал) и 100 000 рабочих мест.

### **Парагвай**

Режим свободной зоны был введен в 1995 году законом № 523/9.<sup>34</sup> Свободные зоны определяются как территории, расположенные за пределами национальной таможенной территории, уполномоченные исполнительной властью и подлежащие налоговому, таможенному и административному контролю, установленному законом №523/95. Они должны быть созданы на частной территории, которая должна быть надлежащим образом огорожена для обеспечения их изоляции от национальной таможенной территории.

Оператор свободной зоны - юридическое лицо, уполномоченное исполнительной властью осуществлять управление свободной зоной в соответствии с концессионным соглашением. Она должна обеспечивать инфраструктуру, необходимую для того, чтобы пользователи свободной зоны

---

<sup>34</sup> Примечание : Закон № 523/1995 от 16 января 1995 года с поправками, внесенными Законом № 2.421 / 2004 и регулируемые Указом № 15.554 / 1996 от 29 ноября 1996 года, разрешающим и устанавливающим режим; Указ № 19.461 / 02 от 22 ноября 2002 года об утверждении правил эксплуатации; Указ № 20.395 / 2002 об административных мерах по расширению правил ввоза из свободных зон; и Указ № 21.309 / 2003 от 10 июня 2003 года о внесении изменений в некоторые положения предыдущих указов в целях облегчения транзита в свободные зоны.

могли осуществлять свои предприятия. Концессии предоставляются максимум на 30 лет с возможностью однократного продления срока действия на тот же период. Свободные зоны должны управляться только частными операторами.<sup>35</sup> Исполнительная власть может уполномочить оператора свободной зоны создать единое предприятие исключительно для целей производства товаров на экспорт. В этом случае оператор свободной зоны также становится объектом обязательств, применимых к пользователям свободной зоны.

Пользователь свободной зоны - физическое или юридическое лицо, имеющее право осуществлять деятельность в пределах свободной зоны в соответствии с положениями, предусмотренными Уставом, регламентом и договором между пользователем свободной зоны и оператором свободной зоны. Пользователь свободной зоны может осуществлять следующие виды деятельности:

1. коммерческую деятельность, такую как складирование, когда товары входят в свободную зону и покидают ее без какой-либо трансформации или модификации;

2. промышленная деятельность, т. е. сборочная деятельность и производство товаров на экспорт путем переработки сырья и/или полуфабрикатов отечественного или импортного происхождения; и

3. услуги, т. е. ремонт и техническое обслуживание оборудования и машин. Другие услуги, не указанные в уставе, которые предназначены для международных рынков, могут быть разрешены исполнительной властью по просьбе Национального совета свободных зон, и в этом случае они также пользуются налоговыми льготами, предусмотренными в уставе.

В 2002 году концессии свободной зоны были предоставлены АО «Консорциум Транс Трэйд и партнеры» и международной Зоне Франка в Парагвае «S.A.C.S.» на 30 лет в каждом случае. Обе зоны начали функционировать в

---

<sup>35</sup> Статут запрещает государству управлять свободными зонами или становиться пользователями свободных зон, статья 8, закона 523/1995.

2003 году. В конце 2004 года свободная зона, закрепленная за «Консорциум Транс Трэйд и партнеры», имела 57 пользователей; импортные налоги, взимаемые в период со 2 января по 30 ноября 2004 года с импорта на парагвайскую таможенную территорию из свободной зоны, составили 8,1 млн. долл.США. В свободной зоне разрешена коммерческая, промышленная и сервисная деятельность. В конце 2004 года в зоне, закрепленной за Зоной Франка в Парагвае S.A.C.S., насчитывалось 37 пользователей; импортные налоги, взимаемые в период со 2 января по 30 ноября 2004 года, составили 11,6 млн. долл.США.<sup>36</sup> В этой свободной зоне разрешена коммерческая и сервисная деятельность. Власти указали, что в начале 2005 года пользователи свободных зон не экспортировали товары, а занимались только сервисной деятельностью.

Закон учреждает Национальный Совет свободных зон, отвечающий, в частности, за контроль и надзор за функционированием свободных зон. В состав Совета входят представители министерств финансов, промышленности и торговли, общественных работ и связи; один представитель операторов свободной зоны и один представитель пользователей свободной зоны.

Пользователи свободных зон освобождаются от любых национальных, региональных или муниципальных налогов, за исключением налога на единую свободную зону. Освобождение включает любые прямые налоги, взимаемые с доходов, полученных пользователями свободных зон; налоги, взимаемые с коммерческой, промышленной и сервисной деятельности, осуществляемой пользователями свободной зоны; и налоги, взимаемые с выплаты роялти, комиссий, сборов, процентов и любых других платежей за услуги, техническую помощь, передачу технологий, займы, аренду оборудования и любые другие услуги, предоставляемые третьими странами пользователям свободных зон. Учреждение компаний-пользователей свободных зон и

---

<sup>36</sup> Документ ВТО (WT/TPR /S/146), Обзор торговой политики, Отчет Секретариата, Парагвай (2005), с. 65

освобождение прибыли, полученной такими компаниями от третьих стран, также освобождаются от любых видов налогов.

Ввоз товаров в свободные зоны либо из третьих стран, либо с национальной таможенной территории освобождается от всех видов налогов. национальные, региональные или муниципальные налоги, за исключением платы за фактически оказанные услуги. Освобождение включает в себя введение капитальных товаров, даже тех, которые подпадают под действие договора лизинга. Капитальные товары, ввозимые в свободные зоны в соответствии с предоставленными налоговыми льготами по закону не может быть продан, сдан в аренду или передан под каким-либо названием лицам, проживающим на национальной таможенной территории, без оплаты покупателем импорта сборы. Продажа, аренда или передача каких-либо прав на основные средства другим пользователям свободной зоны для их использования в свободной зоне освобождаются от всех налогов. Экспорт или реэкспорт продуктов и услуг из свободной зоны в третью. страны, на национальную таможенную территорию или в другие свободные зоны освобождаются от всех национальных, региональных или муниципальных налогов. Операторы свободных зон освобождаются от уплаты НДС за услуги, которые они предоставляют пользователям свободных зон.

Пользователи свободных зон, которые осуществляют коммерческую, промышленную или сервисную деятельность и занимаются исключительно экспортом, должны платить единый налог в свободной зоне по ставке 0,5% от общей суммы валовых доходов от экспорта.

Пользователи зоны, которые осуществляют коммерческую, промышленную или сервисную деятельность и занимаются как экспортом, так и продажей на национальной таможенной территории, должны платить единый налог в свободной зоне по ставке 0,5% от общей суммы валовых доходов от экспорта при условии, что продажи на национальную таможенную территорию не превышают 10% валовой выручки предприятия. Если продажи на национальной таможенной территории превышают 10% от валового дохода

от продаж, пользователь свободной зоны должен уплатить в дополнение к единому налогу в свободной зоне налог на прибыль, применимый к коммерческой, промышленной или сервисной деятельности, который соответствует валовому обороту доход, полученный от продаж на национальную таможенную территорию.

Весь импорт в национальную таможенную территорию от пользователей свободной зоны, которые осуществляют коммерческую, промышленную или сервисную деятельность на национальной таможенной территории, облагается всеми импортными пошлинами, включая тарифы, за исключением для тех товаров, которые производятся в свободной зоне, которые соответствуют требованиям действующих правил происхождения и, следовательно, рассматриваются как отечественные товары. Устав позволяет исполнительной власти устанавливать тарифные преференции для тех товаров, которые считаются стратегическими для развития страны.

Продажа любых видов товаров или услуг с национальной таможенной территории в свободную зону рассматривается как предмет экспорта. к уплате всех налогов и сборов, которые могут соответствовать и подлежать таможенным и административным процедурам, применимым к экспорту.

### **Закон Парагвайского Макилы**

Парагвай традиционно является экспортоориентированной страной. Причем основная статья экспорта – сельхозпродукция из разряда комодитиз (soя и мясо). В 2019г. торговый баланс страны остался положительным, однако национальный экспорт продемонстрировал падение до 7,7 млрд долл. США (9 млрд долл. США в 2018г.). В данном контексте особую значимость приобретают государственные меры поддержки, а также диверсификации экспорта.

В Парагвае существует несколько направлений поддержки экспортеров. Основным и наиболее успешным является так называемый режим макила (el Régimen de Maquila), представляющий собой особые правила производства товаров и оказания услуг с четкими признаками международного разделения

труда.<sup>37</sup> Система, существующая в Парагвае с 1997г. и позаимствованная у мексиканцев, регулируется законом № 1064 от того же года.<sup>38</sup> В ней участвуют иностранные компании с производственным филиалом в Парагвае, который направляет свою продукцию на экспорт. Инвесторам в данном случае предоставляются льготные налоговый и таможенный режимы, позволяющие снизить производственные издержки.

Основные льготы следующие:<sup>39</sup>

- инвестор освобождается от всех налогов и сборов, связанных с производственным процессом, за исключением налога в размере 1% добавленной стоимости продукта;

- инвестору дается право ввозить в страну сырье, оборудование и другие необходимые материалы без уплаты импортных тарифов;

- инвестор освобожден от уплаты налога на добавленную стоимость, а также может рассчитывать на возмещения НДС при приобретении местных товаров и услуг.

За функционирование режима макила ответственен Национальный совет по экспортной промышленности Maquiladora (CNIME). Он действует под эгидой Министерства промышленности и торговли. В функции Совета входит формирование оптимальных нормативно-правовых и организационно-логистических условий для работы бизнеса в режиме макила, а также за привлечение в систему новых компаний. Совет оказывает поддержку компаниям в их взаимодействии с министерствами и ведомствами, а также помогает с другими легальными и финансовыми процедурами.

Согласно данным ЦБ и Министерства промышленности и торговли Парагвая в 2020г. предприятия, участвующие в режиме макила, произвели 2,4% ВВП, обеспечив 7,9% общего объема экспорта. Всего ими было произведено товаров на 722,6 млн долл. США и создано 1723 рабочих места.

---

<sup>37</sup> <http://www.mic.gov.py/maquila/ES/>

<sup>38</sup> <http://www.mic.gov.py/maquila/ES/leyes-y-decretos.php>

<sup>39</sup> <http://www.maquila.org.py>



К концу января 2020г. 48% экспорта в соответствии с этим режимом приходилось на долю автозапчастей, 23% - на одежду и текстильные изделия. Третье и четвертое места в списке занимали изделия из пластмассы и фармацевтические продукты.

83% товаров, произведенных в режиме макила, направляется в страны-члены МЕРКОСУР, главным образом в Бразилию и Аргентину, остальные 17% - в США, Таиланд, Боливию, Чили, Эквадор, Сальвадор и Мексику.

Как и CNIME, Сеть по инвестициям и экспорту «Рэдиэкс» (Rediex) призвана содействовать увеличению национального экспорта, однако сотрудничает исключительно с парагвайскими компаниями.<sup>40</sup> «Рэдиэкс» также действует под эгидой Министерства промышленности и торговли. В ее задачи входят привлечение инвестиций, поддержка экспортоориентированных отраслей и диверсификация товарной номенклатуры и услуг, поставляемых на внешние рынки. Эти цели она реализует, взаимодействуя со всеми заинтересованными сторонами: госорганами, бизнесом, университетами, институтами гражданского общества. К предоставляемым услугам относятся разработка проектов финансирования и бизнес-планов, представление проектов в Оценочную комиссию «Рэдиэкс» (Comité de Evaluación) на предмет получения льготного экспортного кредитования и другие услуги консалтингового характера. Согласно докладу Межамериканского банка развития от 2019г. компании, сотрудничавшие с «Рэдиэкс», поставляли на экспорт на 19% больше товаров по сравнению с компаниями, которые на внешние рынки выходили самостоятельно.

«Рэдиэкс» разрабатывает и претворяют в жизнь различные программы, нацеленные на увеличение экспорта. Примером может служить «Проект поддержки развития компаний-экспортеров Парагвая» (Proyecto de Apoyo en Servicios de Desarrollo Empresarial a Empresas Exportadoras Paraguayas) от июля

---

<sup>40</sup> <http://www.rediex.gov.py>

2019 года. Провозглашенные цели - увеличить и диверсифицировать экспортные поставки, в частности в приграничной зоне. В проекте могут участвовать как компании, уже имеющие опыт работы на внешних рынках, так и предприятия, свои изделия на экспорт никогда не поставлявшие. Компании могут получить поддержку в исследовании и освоении новых рынков, организации ярмарок и выставок, бизнес-семинаров и тренингов, получении сертификатов качества на свою продукцию. На реализацию программы из бюджета выделено 9 млн долл. США.

Парагвайские меры по поддержке экспорта, в первую очередь режим макила, могут быть потенциально интересны российским компаниям, заинтересованным в создании здесь производств, ориентированных на емкие рынки стран МЕРКОСУР, либо в организации поставок в Россию пищевкусовой продукции (например, мясных консервов), произведенной в Парагвае с относительно низкими издержками и при благоприятном налоговом режиме.

Макила состоит из режима обработки внутри облигаций, который был введен в Парагвае в 1997 году с целью поддержки его промышленного развития, создания рабочих мест и стимулирования экспорта.<sup>41</sup> Система начала функционировать в марте 2001 года, когда Национальный совет экспортных отраслей промышленности Макилы (CNIME) утвердил первые восемь программ по макиле. В 2001 году была создана Палата Макиладорас для содействия развитию макиладорас и обеспечения стимула для связанной со сборкой деятельности в стране.

Деятельность Макила основана на экспортном контракте макилы между макиладорой и иностранной компанией. В соответствии с соглашением, иностранная компания поставляет макиладоре сырье, материалы, машины, оборудование, инструменты, технологии, руководство и техническую помощь

---

<sup>41</sup> Закон 1064/1997 от 13 мая 1997 года об экспортной промышленности макилы (с последующими поправками, внесенными Законом № 2421/2004) и регулируемый Указом 9585/2000 от 17 июля 2000 года. Процесс реформирования действующего режима направлен на расширение возможностей и новые инструменты уже в стадии разработки.

для того, чтобы последняя выполняла за счет и заказ иностранной компании определенные виды деятельности с добавленной стоимостью. такие как преобразование, обработка, ремонт, сборка или промышленная обработка. Конечный продукт затем экспортируется maquiladora для учета и заказа иностранной компании в страну происхождения и / или в любую другую страну в мире.

Закон Макила не налагает ограничений на виды деятельности, которые могут быть осуществлены макиладорами для иностранной компании. Программа maquila может состоять из выполнения производственной или сервисной деятельности.<sup>42</sup> Чаще всего макиладора беспошлинно импортирует сырье и оборудование от иностранной компании для сборки или производства, а затем реэкспортирует собранный продукт. Однако в последнее время некоторые программы «Макила» были утверждены исключительно для предоставления таких услуг, как услуги центра телефонного обслуживания.

Чтобы стать участником программы Макиладора, заинтересованная компания должна представить программу макила и контракт на экспорт макила в CNIME (Национальный совет экспортной индустрии макилы) для одобрения. В состав CNIME входят представители Министерства промышленности и торговли, Министерства финансов, Центрального банка, Технического секретариата планирования экономического и социального развития и Министерства внешних сношений. В программе «Макила» должны быть описаны характеристики производственного процесса или услуги, графики импорта, производства, экспорта, создания рабочих мест, процент добавленной стоимости, процент потерь и потерь, период времени программы и любые другие данные, которые могут быть установленными правилами. Программа «Макила» должна быть утверждена совместным решением Министерства промышленности и торговли и Министерства финансов.

---

<sup>42</sup> Статьи 33–36 Указа 9585/00 регламентируют модальность макилы, заключающуюся в предоставлении нематериальных услуг

Любое физическое или юридическое лицо, учрежденное в Парагвае, будь то национальное или иностранное, может подать заявку на создание maquiladora и иметь право на льготы, предоставляемые Законом о Макиле. Макиладора может быть либо компанией, специально созданной для осуществления программы экспорта макилы, либо уже созданным бизнесом, ориентированным на внутренний рынок, с простаивающей мощностью своих установок. и для которых утверждена программа по производству макилы. Закон также позволяет макиладорам передавать субпродукцию некоторых производственных процессов местным компаниям и, если Субподрядчик запрашивает и программа maquila утверждается, статус «submaquiladora» (субподрядчик макилы) присваивается вместе с правом на особый режим согласно Закону.

Макиладора платит единый налог макилы в размере 1% с добавленной стоимости в парагвайской территории (приобретенные товары, услуги по контракту и заработная плата, выплачиваемая в стране) или со стоимости счета, выставленного макиладором, на счет и заказ договаривающаяся иностранная компания, какая бы ни была выше. Контракт субмакилы (контракт на субподряд услуг макилы) облагается единым налогом в 1% в виде налога на прибыль. Этот налог применяется к сумме счета-фактуры за услуги субмакилы.

Макиладора освобождается от всех других национальных, ведомственных или муниципальных налогов. Это включает полное освобождение от импортных сборов и экспортных сборов, взимаемых с импорта и экспорта товаров, определенных редактируется в программе «Макила» и регулируется условиями ввоза и вывоза, установленными законом. Устав предусматривает, что макиладорас с утвержденной программой по макиле и контрактом по макиле, зарегистрированным в органах власти, могут временно импортировать на беспошлинной основе товары, которые включают сырье и материалы, необходимые для

производства и экспорта, машины, инструменты, оборудование, прицепные ящики и контейнеры.

Сырьевые материалы и материалы, необходимые для производства, должны использоваться в течение шести месяцев после въезда в страну. Существует вероятность того, что срок может быть продлен максимум на шесть дополнительных месяцев. Другие товары, упомянутые выше, могут оставаться в стране до тех пор, пока действует программа «Макила», для которой они были разрешены, за исключением трейлеров и контейнеров, максимальное пребывание которых в стране составляет шесть месяцев. Макиладора должна выполнить свой первоначальный временный импорт в течение одного года, начиная с даты принятия резолюции об утверждении программы «Макила» .

Макиладора имеет право на возмещение НДС, взимаемого с внутренних закупок товаров и услуг, посредством оборотных кредитных сертификатов. Макиладора должна предоставить гарантию стоимости любых применимых сборов. Гарантия может принимать форму заложенного или заложенного реального актива или страховых полисов, выданных национальными компаниями.

Макиладоры специализирующиеся на предоставлении услуг call-центра, имеют право на льготные тарифы на телекоммуникационные услуги. Этот стимул был создан в декабре 2006 года межведомственным соглашением между Министерством промышленности и торговли, Парагвайской телекоммуникационной компанией (COPACO) и Парагвайским телекоммуникационным регулятором (CONATEL) на трехлетний период, который может быть продлен. Соглашение было разработано для поддержки создания центров обработки вызовов, работающих в режиме «макила», путем взимания скидок на телекоммуникационные услуги. Чтобы иметь право на эту льготу, заявитель должен иметь утвержденную программу по борьбе с макилой. Промоушен ограничен международным трафиком без доступа к внутренним публичным сетям.

Все продукты или услуги макиладораса должны быть экспортированы. Тем не менее, законодательство разрешает *maquiladora* продавать на национальном рынке товары, полученные в результате преобразования, переработки и обогащения сырья и материалов, а также средств производства временно импортируется для выполнения программы «Макила» при условии получения разрешения CNIME. В правилах установлены ограничительные критерии для разрешения внутренних продаж, чтобы дополнить внутренний спрос на продукт, когда продукт не производится в стране или когда Принято решение о сбалансированном бюджете в иностранной валюте. Продажи на внутреннем рынке облагаются уплатой пошлин и налогов, необходимых для размещения продукта на внутреннем рынке, и подоходным налогом с доли, проданной на внутреннем рынке, в соответствии с «коэффициент рентабельности», установленный налоговым органом. Продажи на внутреннем рынке не могут превышать 10% объема, экспортируемого в течение прошлого года, и должны поддерживать те же проверки качества и стандарты, которые применяются к его экспортируемым продуктам. Капитальные товары, импортируемые в режиме макилы, могут, как исключение, национализироваться. с помощью определяющей импортной отправки после уплаты всех соответствующих налогов.

## **Уругвай**

Режим свободных зон был принят в 1987 году.<sup>43</sup> Свободные зоны - это публичные или частные районы национальной территории, должным образом отгороженные и эффективно изолированные, которые назначаются правительством по рекомендации Почетного консультативного комитета свободных зон с целью осуществление в соответствии с налоговыми льготами и другими льготами, установленными законом, любых видов промышленной, коммерческой или сервисной деятельности, таких как:

---

<sup>43</sup> Закон № 15921 от 17 декабря 1987 года с поправками, внесенными Законом 17292 от 25 января 2001 года и Указом 454/1988 от 8 июля 1988 года. Полный список правил, применимых к свободным зонам, доступен по адресу <[www.zfrancas.gub.uy](http://www.zfrancas.gub.uy)> / 16/04/10

1. коммерциализация товаров, хранение, хранение, подготовка, отбор, сортировка ломать, собирать, обрабатывать и смешивать любые иностранные или отечественные товары или сырье;

2. создание и функционирование обрабатывающей промышленности;

3. предоставление любого вида услуг, либо в пределах свободной зоны, либо из свободной зоны в третьи страны;

4. другие виды деятельности, которые исполнительная власть может считать удобными для развития внутренней экономики или для экономической и социальной интеграции стран. Цель свободных зон - поощрять инвестиции, расширять экспорт, расширять использование домашнего труда и содействие международной экономической интеграции.

Свободные зоны должны эксплуатироваться государством или уполномоченными частными лицами, известными как операторы свободных зон. На практике существует три типа свободных зон: те, которые принадлежат государству и управляются им, те, которые принадлежат государству, но управляются в частном порядке, и частные свободные зоны.<sup>44</sup> Парк Агуада и Свободная зона Всемирного торгового центра специально разработаны для поставщиков услуг.

Оператор свободной зоны должен предоставить необходимую и адекватную инфраструктуру для создания и эксплуатации свободной зоны в обмен на цену, согласованную с каждым пользователем свободной зоны. Частные лица, желающие управлять свободной зоной, должны подать заявку на авторизацию. Исполнительной власти, включая планы инвестиционного проекта, экономическая целесообразность которого должна быть должным образом подтверждена, а также выгоды, которые такой проект принесет стране. Заявитель также должен выплатить правительству единовременную сумму или производить периодические платежи за разрешение, в зависимости от того, что согласовано в каждом случае. Оператор свободной зоны должен

---

<sup>44</sup> Полный список свободных зон см. по адресу <http://www.zfrancas.gub.uy/english/ftzuruguay/index.html>, 29/10/10

администрировать свободную зону в соответствии с условиями соответствующего разрешения. В случае любого нарушения условий авторизации, оператор свободной зоны может быть подвергнут штрафу, или его авторизация может быть отозвана, в зависимости от характера нарушения. В случае отзыва авторизации или любого другого В другой серьезной ситуации, которая может привести к указанному отзыву, Исполнительная власть может через Свободную зону принять любые меры, которые будут сочтены необходимыми для снабжения и обслуживания инфраструктуры, необходимой для надлежащей работы свободной зоны. Пользователем свободной зоны является физическое или юридическое лицо, гражданин или иностранец, получившее право осуществлять деятельность коммерческого, промышленного или служебного характера в свободной зоне.

Пользователь свободной зоны не может осуществлять какую-либо деятельность коммерческого, промышленного или сервисного характера за пределами свободной зоны. Непосредственным пользователем свободной зоны является физическое или юридическое лицо, которое приобрело право осуществлять деятельность в свободной зоне через Подписание соглашения с оператором свободной зоны. Косвенным пользователем свободной зоны является физическое или юридическое лицо, которое приобрело право осуществлять деятельность в пределах свободной зоны посредством подписания соглашения с прямым пользователем свободной зоны, использование или использование возможностей пользователя свободной зоны.<sup>169</sup> Работа в свободной зоне не ограничивается пользователями свободной зоны. Любая отечественная или иностранная компания может осуществлять коммерческую деятельность в этих областях, но они не имеют права на льготы в свободной зоне.

Пользователи свободных зон освобождаются от любых национальных налогов, существующих или создаваемых в будущем, в том числе тех, чье освобождение конкретно требуется по закону. Освобожденные налоги включают, среди прочего: налог на прибыль или налог на доходы от



экономической деятельности (IRAE, ранее IRIC), налог на чистый капитал (Impuesto al Patrimonio), налог на регистрацию корпораций и налог на прирост капитала (для корпораций-пользователей свободной зоны) и налог на банковские активы для пользователей свободной зоны, которые предоставляют услуги финансового посредника. Плата за социальное обеспечение не освобождается. Однако иностранные граждане, работающие в свободной зоне, могут в письменном виде отказаться от получения пособий по социальному обеспечению уругвайцев и, следовательно, быть освобожденными от уплаты соответствующих взносов. Заработная плата и любые другие доходы В результате деятельности, осуществляемой в свободной зоне, взимается НДС.

Любые товары, услуги, товары и сырье, поступающие в свободные зоны независимо от их происхождения, освобождаются от всех импортных пошлин или сборов, применяемых в время импорта, в том числе те, которые по закону требуют конкретного освобождения, независимо от его характера. Исключение сформулировано в очень широких терминах, никоим образом не ограничивая тип товаров, которые могут быть импортированы в свободную зону. В отсутствие какого-либо конкретного ограничения следует предполагать, что оно включает, помимо прочего, ресурсы, механизмы (новые или бывшие в употреблении), производственные активы или товары, предназначенные для продажи.<sup>45</sup> На исключение не распространяются такие условия, как, например, потребность в товарах, которые потребляются при производстве экспортируемого товара. Наконец, товары, поступающие в свободную зону, не нуждаются в реэкспорте в течение определенного периода времени. Они имеют право на неограниченное пребывание. Аналогичным образом любые товары, услуги, товары и сырье, ввозимые в свободные зоны, а также любые произведенные в них продукты могут в любое время покинуть

---

<sup>45</sup> Веб-сайт Aguada Park включает «возможность приобретения оборудования и расходных материалов (новых и подержанных) без уплаты каких-либо налогов или таможенных пошлин» в списке стимулов, предлагаемых Законом о свободных зонах. См. /[Wwww.aguadapark.com/index\\_en.html/](http://www.aguadapark.com/index_en.html/), по состоянию на 12/04/17.

свободные зоны без каких-либо нынешних или будущих налогов или любых других пошлин, обременений и обвинений, включая те, которые требуют по закону конкретного освобождения, независимо от их характера.

Оборот товаров и предоставление услуг в свободных зонах, а также ввоз товаров из-за границы в свободные зоны освобождаются от НДС и специального внутреннего акцизного налога. Государственные органы, которые предоставляют услуги пользователям свободной зоны или предоставляют им ресурсы разрешено взимать рекламные тарифы за их товары или услуги. Кроме того, Национальная администрация электросвязи не должна устанавливать дифференциальные тарифы на услуги электросвязи на основе расстояния между Монтевидео и местоположением свободной зоны, хотя могут применяться и другие дифференцированные тарифы, например, как те, которые основаны на объеме или трафике. Администрация порта Уругвая должна взимать плату за услуги, фактически оказанные в отношении товаров, прибывающих в свободные зоны или отправляющихся в них, но взимаемая ставка не должна превышать прямую стоимость услуги участвует. Для этого ввоз или вывоз любых товаров и их транспортировка в/из свободных зон считается международным транзитом, но ввозные или вывозные пошлины должны взиматься только один раз.

В дополнение к финансовым и финансовым стимулам, режим свободной зоны дает ряд регуляторных преимуществ. Во-первых, промышленные и коммерческие государственные монопольные поставщики должны работать в режиме свободной конкуренции в пределах зоны свободной зоны. Во-вторых, никакие требования местного контента, созданные или подлежащие созданию, не должны применяться к действиям, осуществляемым в пределах свободных зон. В-третьих, не должно быть никаких ограничений на вход и выход из свободных зон ценных бумаг, национальной или иностранной валюты и драгоценных металлов. В-четвертых, корпоративные пользователи свободных зон имеют право на специальный режим для быстрого одобрения новых юридических лиц и быстрые изменения в своих уставных документах. В-

пятых, пользователи свободной зоны должны иметь возможность вводить товары, необходимые для их потребления, строительства и ремонта промышленного оборудования, зданий и сооружений, в зоны свободной торговли, причем только требование о наличии счета-фактуры с печатью Главного торгового управления - Департамента свободной зоны. В конкретном случае услуг - перечень видов деятельности, которые считались вывозом. Должны приниматься во внимание услуги, предусмотренные законодательством, которые включают в себя услуги, которые считаются необходимыми для оказания в зоне свободной торговли.

Наконец, чтобы обеспечить дополнительную безопасность для пользователей свободной зоны и сделать режим более стабильным, все налоговые льготы Египта права и права, предусмотренные законодательством о свободной зоне, прямо гарантированы государством. В уставе говорится, что государство обязано компенсировать пользователям свободной зоны любой вред или убытки, вызванные изменением нормативно-правовой базы свободных зон.<sup>189</sup> Кроме того, в уставе предусмотрено, что в случае потери оператором свободной зоны своего оператора. В соответствии со статусом исполнительная власть через офис свободной зоны может принимать любые меры, которые считаются необходимыми для снабжения и обслуживания инфраструктуры, необходимой для надлежащей работы свободной зоны. Дополнительная гарантия для пользователей свободной зоны предусматривает, что земля в тех случаях, когда зоны свободной торговли расположены, это юридически связано с этой конкретной целью в течение срока, предоставленного оператором свободной зоны, и не может использоваться для какого-либо другого вида деятельности.

С таможенной точки зрения деятельность, осуществляемая в свободной зоне, осуществляется за пределами национальной таможенной территории. В результате ввоз товаров из свободной зоны на национальную таможенную территорию рассматривается как импорт при условии уплаты всех таможенных пошлин и налогов, которые могут соответствовать. Ввоз товаров

из свободной зоны на национальную таможенную территорию. подлежит уплате как НДС, так и специального внутреннего акцизного налога. Аналогичным образом, ввоз товаров с национальной таможенной территории в свободную зону рассматривается как экспорт при условии уплаты всех таможенных пошлин и налогов, которые могут соответствовать.

В принципе пользователи свободной зоны не могут осуществлять какую-либо промышленную или коммерческую деятельность за пределами свободной зоны или предоставлять услуги из свободной зоны на национальную таможенную территорию. Однако из этого правила есть некоторые исключения. Закон разрешает пользователям свободной зоны предоставлять определенные телефонные и ИТ-услуги из свободной зоны на национальную таможенную территорию, включая международные центры обработки вызовов (за исключением тех, которые имеют национальную таможенную территорию в качестве своего единственного или основного пункта назначения), электронные почтовые услуги, электронное обучение и выдача сертификатов электронной подписи. Кроме того, в соответствии с уставом исполнительной власти предоставлено право разрешать поставку новых услуг из свободной зоны на национальную таможенную территорию. С 2006 года Исполнительная власть использовала эту власть в трех случаях. До сих пор услуги, которые могут быть предоставлены из свободной зоны на национальной таможенной территории, в дополнение к тем, которые определены в уставе, включают разработку программного обеспечения, консультации по ИТ и услуги по обучению ИТ; услуги по управлению, администрированию, бухгалтерскому учету и т. п., предоставляемые смежными организациями, занимающимися предоставлением услуг логистической доставки и логистических услуг порта; и услуги по обработке фотографий, включая оцифровку и коррекцию цвета.

Когда пользователи свободной зоны предоставляют услуги на национальной таможенной территории, предоставление услуги зависит от государственных монополий, исключительных государственных режимов и

применимых в них публичных концессий. В отношении налогового режима услуг, предоставляемых из свободной зоны в страну. На национальной таможенной территории закон предусматривает, что такие услуги будут облагаться налогом так же, как и те услуги, которые предоставляются из-за рубежа в отношении поставщика и его вычета потребителем. Кроме того, указ 84/2006 предусматривает, что налог Искключения, предусмотренные в законе, не будут распространяться на предоставление услуг пользователями свободной зоны на национальной территории. Для такой деятельности пользователи свободной зоны подчиняются налоговому режиму, действующему на момент предоставления услуги.

В качестве условия для сохранения статуса пользователя свободной зоны и использования всех налоговых льгот, франшиз, льгот и прав, предусмотренных в законе, по крайней мере 75% занятой рабочей силы и пользователь свободной зоны должен состоять из граждан Уругвая. В чрезвычайных условиях указанный процент может быть уменьшен с разрешения правительства в связи с особенностями выполняемой деятельности и «причинами общественного интереса».

## 2.2. Соглашение ЕС-Mercosur как новая платформа для развития международного бизнеса в регионе

Европейский Союз (ЕС), являясь крупнейшим в мире интеграционным объединением, играет исключительно важную роль как в мировой экономике, так и в международных экономических отношениях. В условиях ужесточения конкурентной борьбы на мировых товарных рынках, а также на рынке прямых иностранных инвестиций важным инструментом внешнеэкономической политики Европейского Союза становится заключение с отдельными странами и интеграционными группировками соглашений о свободной торговле.

Главной целью таких соглашений выступает продвижение экономических интересов европейского бизнеса за пределами ЕС путем обеспечения свободного доступа товаров, услуг и капитала на рынки этих стран.

По данным на середину 2018 г. ЕС имеет торговые соглашения с 28 странами Латинской Америки и Карибского бассейна, являясь внерегиональным партнером, который располагает наиболее развитой сетью соглашений такого типа в регионе. За ним следуют США, которые подписали торговые соглашения с 11 странами региона.

В отличие от других стран, Европейских Союз предпочитает подписание межблоковых торговых соглашений. На данный момент ЕС имеет два таких соглашения. Первое – это Соглашение об экономическом партнерстве между ЕС и Карибским форумом стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (КАРИ-ФОРУМ), в который входят 14 стран-членов Карибского сообщества и общего рынка (КАРИКОМ), а также Доминиканская Республика, вступившее в силу в 2009 г. Второе – Соглашение об ассоциации ЕС – Центральная Америка, которое было подписано с шестью Центральноамериканскими странами и действует с 2013 г.

Однако наибольшую значимость с экономической точки зрения для Европейского Союза представляет заключение соглашения о свободной торговле со странами-членами Общего рынка стран Южного конуса (МЕРКОСУР). Спустя почти 20 лет, конец переговоров по Соглашению об ассоциации между ЕС и МЕРКОСУР был объявлен в конце июня 2019 года и, в последствии, подписан.

Начиная с 1999 года, чтобы противодействовать переговорам о зоне свободной торговли в Северной и Южной Америке, переговоры ЕС-МЕРКОСУР начались с обмена предложениями по тарифным обязательствам и столкнулись с рядом проблем в период между 2004 и 2010 годами и с 2012 по 2016 годы.

Таблица 6. Хронология переговоров МЕРКОСУР-ЕС:

Год	Событие
1995г.	Рамочное межрегиональное соглашение о сотрудничестве
1999г.	Европейский Совет издает Директивы для переговоров с МЕРКОСУР
2000г.	Официальный запуск переговоров
2000-2004гг.	15 заседаний ВНС и три совещания на уровне министров
2004г.	Стагнация двухрегионального диалога
2004-2008гг.	Политические встречи, на которых выражается необходимость возобновления диалога
2010г.	Итоги переговоров в рамках VI саммита ЕС-Латинская Америка
2012г.	медленный прогресс в переговорах
2015г.	Министерская встреча, обе стороны подтверждают свою полную приверженность завершению переговоров
2016г.	Переговоры возобновляются, и происходит обмен предложениями о доступе к рынку
2017г.	Неспособность объявить об окончании переговоров в ходе 11-го совещания ВТО; Конференция в Буэнос-Айресе
Июнь 2018г.	Объявление о завершении переговоров о сотрудничестве и основах политического диалога
28 июля 2019г.	Конец переговоров, подписание соглашения

Примечание: составлена автором

В 2016 году начался обмен новыми предложениями, касающимися доступа на рынки товаров, услуг и государственных закупок. После этого рычага переговоры были почти завершены во время конференции Всемирной торговой организации (ВТО) в Буэнос-Айресе в январе 2018 года. Однако такие вопросы, как сельское хозяйство и правила происхождения затормозили переговоры. После долгого и сложного процесса итоги переговоров были озвучены во время саммита G-20, что вновь положительно повлияло на процесс интеграции между двумя блоками.

Новое соглашение сформировало одну из самых больших и сложных зон свободной торговли в мире. Во-первых, из-за масштабов торговых и инвестиционных потоков и огромного числа вовлеченных потребителей. На МЕРКОСУР и ЕС в совокупности приходится 20 трлн. долл. США, что составляет примерно 25% мировой экономики, рынок составляет 780 млн. человек, и они представляют собой региональный торговый поток, который в 2018 году преодолел более 90 млрд. долл. США. Европейский Союз - это для

МЕРКОСУР второй торговый партнер и фигурирует как крупнейший иностранный инвестор в регионе. В 2017 году объем инвестиций ЕС в южноамериканский блок составил 433 млрд.долл. Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна в 2018 году сократился на 6% до 147 млрд долл. на фоне замедления наметившегося в 2017 году оживления и негативного влияния внешних факторов на перспективы роста. В Южной Америке объем ПИИ сократился, по оценкам, на 6% из-за снижения притока капитала в Бразилию и Колумбию. В Бразилии приток сократился на 9% до 61 млрд долл. в результате сложной экономической ситуации и резкого сокращения числа сделок СиП после рекордного уровня 2017 года Приток капитала в Аргентину был устойчивым и составил 12 млрд долл. – он подкреплялся инвестициями в добычу сланцевого газа.<sup>46</sup>

37,6% экспорта ЕС пришлось в латиноамериканский регион и 42,8% импорта ЕС из стран ЛАКБ. Доля МЕРКОСУР во внешнеторговом обороте ЕС со странами Латинской Америки составила 40%.<sup>47</sup> Более того, МЕРКОСУР считается восьмым по величине внешнеторговым партнером ЕС, являясь единственным крупным торговым партнером в Латинской Америке, с которым у ЕС нет преференциального торгового соглашения.

Основными факторами, которые придали динамизм переговорам между двумя интеграционными объединениями, явились следующие факторы.

Во-первых, на смену левым режимам в Аргентине и Бразилии пришли к власти правительства, которые начали проводить экономическую политику, воплощающую в жизнь принципы свободного рынка, что не могло не способствовать началу нового этапа в переговорах с ЕС о подписании соглашения о свободной торговле. Во-вторых, экономический спад в странах МЕРКОСУР, зарегистрированный в 2015 и 2016гг., поставил правительства этих стран перед необходимостью диверсификации своих

---

<sup>46</sup> Доклад о мировых инвестициях 2019. Особые экономические зоны. Основные тезисы и обзор. С .11.URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_overview\\_ru.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf)

<sup>47</sup> Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (value %) (2017, excluding intra-EU trade). European Commission, 2018



внешнеэкономических связей и содействия привлечению иностранных инвестиций как важнейшего стимулятора экономического роста. В-третьих, в условиях обостряющейся конкуренции на латиноамериканском континенте и так называемого фактора Китая, а также падения уровня спроса в Европе в результате экономического застоя в странах еврозоны важнейшей задачей ЕС становится расширение своих внешних рынков. В-четвертых, выдвинутая в 2012 г. китайскими властями идея подписания соглашения о свободной торговле между Китаем и МЕРКОСУР явилась своего рода катализатором переговорного процесса Евросоюза со странами-членами МЕРКОСУР.<sup>48</sup>

Целью Европейской комиссии при ведении переговоров со странами МЕРКОСУР являлось подписание масштабного торгового соглашения, которое охватывало бы не только торговлю промышленными и сельскохозяйственными товарами, но и торговлю услугами, совершенствование правил осуществления государственных закупок, прав интеллектуальной собственности, таможенных правил и упрощение процедур торговли, а также технических барьеров в торговле.

Однако данный рынок характеризуется высокой степенью защиты, что выражается в существовании высоких импортных пошлин и существенных нетарифных ограничениях по отношению к товарам из третьих стран. Так, импортные пошлины на автомобили составляют 35%, на продукцию машиностроения – от 20% до 35%, фармацевтическую продукцию – более 14%, одежду и обувь – 35%.<sup>49</sup> Особый интерес для европейских компаний представляет получение доступа на рынок сельскохозяйственной продукции стран МЕРКОСУР, прежде всего, молочных продуктов, шоколада, спиртных напитков, вина и шампанского, который также защищен высокими импортными пошлинами. Недостаточно открытым является и рынок услуг МЕРКОСУР. Одновременно, МЕРКОСУР не является членом

---

<sup>48</sup> В.М.Тайар Евросоюз и Латинская Америка в контексте межрегионального взаимодействия// Современная Европа. М., 2019. С. 16-27

<sup>49</sup> EU-MERCOSUR Association Agreement a Vast Economic Potential, Building Bridges for Open Trade and Sustainable Development. European Commission, 2017.

многостороннего соглашения о государственных закупках. Это означает, что его государственный рынок закупок остается в основном закрытым для европейских компаний.

В связи с этим подписание соглашения о свободной торговле между ЕС и МЕРКОСУР позволит европейским экспортерам получить свободный доступ на рынок стран-членов этого объединения, повысит конкурентоспособность европейских компаний на местном рынке посредством улучшения условий импорта необходимых товаров из стран ЕС, а также даст Европейскому Союзу «преимущества первооткрывателя», поскольку для МЕРКОСУР данное соглашение станет первым торговым соглашением, которое оно подпишет с внерегиональным партнером.

Важно подчеркнуть, что новое соглашение о свободной торговле вызвало большие надежды у обеих сторон, включая создание рабочих мест. Например, в настоящее время более 855 000 рабочих мест в ЕС связаны с экспортом только в Бразилию, и более 60 000 европейских компаний уже экспортировали в блок. Параллельно на предприятиях МЕРКОСУР уже работает более 30 000 человек в ЕС. Ожидается, что эти цифры будут расти в среднесрочной и долгосрочной перспективе, что будет способствовать развитию рынка труда, связанного с импортом и экспортом с обеих сторон.<sup>50</sup>

Торговые правила, которые были воплощены в этом международном соглашении, фокусируются на либерализации и доступе на рынки сельскохозяйственных и промышленных товаров и услуг и снижении торговых барьеров. Эти барьеры могут быть представлены тарифами, классическим способом усиления протекционистских мер и нетарифными барьерами, в основном представленными чрезмерной бюрократией в отношении процедур импорта и экспорта, правилами и положениями, которые могут быть замаскированы или отличаться от международных стандартов, и высоким импортом обязанности и требования. Нетарифные барьеры

---

<sup>50</sup> Абрамова М.Г. ЕС и Латиноамериканская: перезагрузка торгового сотрудничества // Европейский Союз: факты и комментарии. М., 2018. С. 107-110.

представляют собой самый сложный вид наложенного правительством ограничения на поток международных товаров или услуг и рассматриваются в ВТО с помощью нескольких международных соглашений, таких как Санитарное и Фитосанитарное Соглашение и Технические барьеры для Торгового соглашения. Однако из-за затянувшегося Дохинского раунда и противоречивых взглядов среди членов ВТО переживает ситуацию «Уловка 22», то есть курс действий, в котором результат или решение особенно трудно или невозможно достичь из-за противоречивых условий. В создании новых торговых соглашений или модернизации уже принятых правил нет движения. В связи с этим в новых соглашениях о свободной торговле были приняты новые правила, направленные на борьбу с существующими нетарифными ограничениями, с которыми сталкиваются участники международной торговли, и борьбу с ними.

В этом контексте появились новые темы, касающиеся международной торговли, некоторые из которых преодолевают многосторонние рамки, уже принятые, что свидетельствует об эскалации соглашений ВТО-экстра и ВТО-плюс. В соответствии с последними соглашениями о преференциальной торговле, подписанными ЕС, такими как Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (СЕТА) с Канадой (действует с 2017 года) и Соглашение о свободной торговле с Вьетнамом (действует с 2016 года), Соглашение между ЕС и МЕРКОСУР также преодолевает правила ВТО по нескольким темам и аспектам, становясь основой ВТО-плюс и ВТО-экстра.

Кроме того, соглашение МЕРКОСУР-ЕС является новаторским, поскольку оно охватывает другие области, в которых Бразилия традиционно не способна открыть свой внутренний рынок, такие как государственные закупки. С одной стороны, Соглашение откроет рынок государственных закупок МЕРКОСУР для товаров, услуг и строительства/инфраструктуры на федеральном уровне для европейских компаний. С другой стороны, бразильские компании также получают эквивалентный доступ на европейский рынок. Открытие этого поля государственных закупок может вывести

внутренние рынки на новый уровень конкуренции, при котором бразильские и европейские участники будут конкурировать на равных, что может быть расширено в будущем, чтобы включить государственные закупки на государственном и муниципальном уровнях. Основная проблема заключается в том, что эффективность основных европейских игроков, более знакомых с международной конкуренцией, будет сложной и потребует повышения и улучшения со стороны бразильских компаний. Кроме того, в Соглашении подчеркивается важность корпоративной ответственности компаний за участие в международных тендерах, поскольку они обязаны включать лучшие практики в свою деятельность, особенно в вопросах международной торговли и соблюдения нормативных требований, практики охраны окружающей среды и труда, а также антикоррупционных действий.

В этом контексте, несмотря на то, что Бразилия еще не подписала Соглашение о государственных закупках на многосторонней основе в рамках ВТО, следует отметить, что благодаря этому Соглашению Бразилия принимает беспрецедентные обязательства в рамках региональных договоров в этой области. Соотношение между таким большим сопротивлением зависит от цели Бразилии, с одной стороны, защитить внутренний рынок от иностранных конкурентов, а с другой - переоценки некоторых конкретных внутренних секторов, таких как строительство и инфраструктура, для постепенного начала и всестороннего участия в зарубежных тендерах - оправдание двусторонних и региональных обязательств. Следуя этому пути, главная критика включения главы о государственных закупках в Соглашение между ЕС и МЕРКОСУР касается возможного европейского протекционизма в отношении компаний МЕРКОСУР и их более низкого уровня конкурентоспособности по сравнению с европейцами - теперь даже в бразильской инфраструктуре. сектор, который пострадал после коррупционных скандалов с прошлых лет, связанных с расследованиями Operação Lava Jato (Operation Car Wash), которые выявили участие крупных бразильских строительных компаний в коррупционных сделках.

Хотя обе темы являются примерами инновационных и важных областей, включенных в эту новую региональную структуру, наиболее чувствительная тема, обсуждаемая в Соглашении, заключается в том, как сочетать либерализацию торговли и защиту окружающей среды. Что касается первого элемента, то велись переговоры о том, что открытость будет постепенной и предсказуемой, чтобы не нанести вред домашним фермерам. С точки зрения МЕРКОСУР, ЕС традиционно является субъектом, чей рынок чрезвычайно протекционистский для иностранных сельскохозяйственных товаров. Можно отметить, например, Сельскохозяйственную общую политику, которая предлагает финансовую поддержку европейским фермерам путем субсидирования цен, которые они платят за производство, помимо отсутствия конкурентоспособности европейской сельскохозяйственной продукции по сравнению с некоторыми продуктами, происходящими из МЕРКОСУР, такими как говядина и мясо птицы, соя, сахар и этанол. Из-за европейского лобби, основанного на чувствительности сельскохозяйственных рынков региона, стороны согласились, что либерализация будет отличной и постепенной по продуктам.

Сначала либерализация начнется сразу для некоторых товаров, например, из масличного сектора, затем она будет прогрессивной для других, например, для жареного кофе - важного продукта для бразильского экспорта - который будет свободен от тарифов в течение 7 лет. года. Кроме того, другие продукты будут иметь доступ на европейский рынок через квоты, такие как говядина, птица и свинина, сахар, этанол, рис, мед и мясо кукурузы. Все они будут постепенно либерализованы в шесть этапов. С другой стороны, апельсиновый сок и кашаса (бразильский спирт) будут подвергаться смешанной обработке в зависимости от веса и объема продуктов. Например, для сыра, сухого молока, вина и игристого вина будут предложены квоты, которые будут либерализованы через 8 лет и более.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Тайар В.М. Европейский Союз и Латинская Америка: межрегиональное экономическое взаимодействие в XXI веке // Актуальные проблемы Европы. М., 2018. С. 23-43

Примечательно, что в МЕРКОСУР некоторые сектора активно лоббировали защиту. Самый замечательный пример - винодельческий сектор из Риу-Гранди-ду-Сул в Бразилии. Основываясь на привычном сельском хозяйстве, они утверждают, что европейский винодельческий сектор сильно субсидируется и с либерализацией не будет облагаться такими большими налогами, как бразильский винодельческий сектор. Это сделало бы европейское вино более конкурентоспособным. Участники переговоров из МЕРКОСУР пришли к выводу, что не могут прекратить действие соглашения из-за этого вопроса, но в то же время они не могут оставить винодельческий сектор беспомощным. По этой причине был разработан фонд с целью обеспечения современности и большей конкурентоспособности.

С экологической точки зрения это означает высокий уровень защиты, при котором простая угроза причинения вреда может привести к выполнению статьи 10.2 главы «Торговля и устойчивое развитие». Тем не менее, это может быть опасно для международной торговли в целом, поскольку оно может открыть поле для скрытой дискриминации по отношению к иностранным продуктам под предлогом защиты окружающей среды без научных доказательств. Процесс оценки риска еще не очень тщательно изучен в Соглашении. Однако возникают следующие вопросы: должен ли ущерб быть опасным для кого? Может ли ЕС запретить продукт МЕРКОСУР, даже если, например, он содержит канцерогенное вещество, хотя и не доказано, но может угрожать европейским потребителям? Имеет ли смысл для ЕС утверждать этот принцип, если какой-либо бразильский продукт или действие наносит ущерб его территории и потребителям? В настоящее время последняя проблема, которая может возникнуть, связана с недавними случаями пожаров на Амазонке, если рассматривать серьезное ухудшение состояния окружающей среды. В любом случае, эти вопросы заставляют задуматься о том, как окружающая среда присутствует в основе Соглашения и насколько сложно будет решать эти проблемы, особенно для стран Латинской Америки, которые имеют более гибкое регулирование в отношении этих экологических проблем.

Несмотря на угрозы президента Эмануэля Макрона не подписывать торговое соглашение МЕРКОСУР-ЕС после рекордного количества пожаров на бразильской Амазонке, выборов в Аргентине и риска отклонения соглашения новым правительством, а также вызова После ратификации всеми государствами МЕРКОСУР, всеми странами ЕС и Европарламентом сроки объявления Соглашения ЕС-МЕРКОСУР не могут быть лучше для глобалистов и любителей свободной торговли и либеральных энтузиастов.

Что касается основных экономических разногласий между двумя интеграционными блоками, которые до настоящего момента не позволили подписать Межрегиональное соглашение об ассоциации ЕС-МЕРКОСУР, то необходимо выделить следующие.

Во-первых, камнем преткновения в торговых переговорах между двумя интеграционными блоками является доступ на рынок сельскохозяйственной продукции. При этом позицию МЕРКОСУР можно охарактеризовать как наступательную, выражающуюся в том, что страны этого блока стремятся получить свободный доступ своей сельскохозяйственной продукции на европейский рынок. Что касается позиции ЕС, то ее можно назвать оборонительной, поскольку страны этого объединения стремятся защитить свой рынок от конкуренции южноамериканской сельскохозяйственной продукции. Дело в том, что по состоянию на 2017 г. МЕРКОСУР являлся крупнейшим внерегиональным поставщиком сельскохозяйственной продукции и продовольствия на рынок ЕС. Его доля составила 21%. Основными статьями сельскохозяйственного экспорта МЕРКОСУР в ЕС были продукты питания, напитки и табак (22%), продукты растительного происхождения, включая сою и кофе (17,5%), а также мясо и другие продукты животного происхождения (6%).<sup>52</sup> Интересно заметить, что поставки говядины из МЕРКОСУР составили практически 80% ее импорта странами ЕС. В этих условиях МЕРКОСУР особенно заинтересован в получении

---

<sup>52</sup> European Union, Trade in goods with Mercosur 4. European Commission, Directorate-General for Trade, 2018.

свободного доступа на рынок ЕС для таких базовых сельскохозяйственных товаров, как мясо, соя, сахар и этанол. Однако по состоянию на январь 2019 г. в сфере доступа южноамериканской сельскохозяйственной продукции на рынок ЕС не было достигнуто компромисса. Особую остроту приобрели вопросы, касающиеся квоты на поставку говядины из стран МЕРКОСУР. Несмотря на то, что она была увеличена с 70 тыс. т до 99 тыс. т., данное предложение Европейской комиссии не устроило страны МЕРКОСУР.<sup>53</sup>

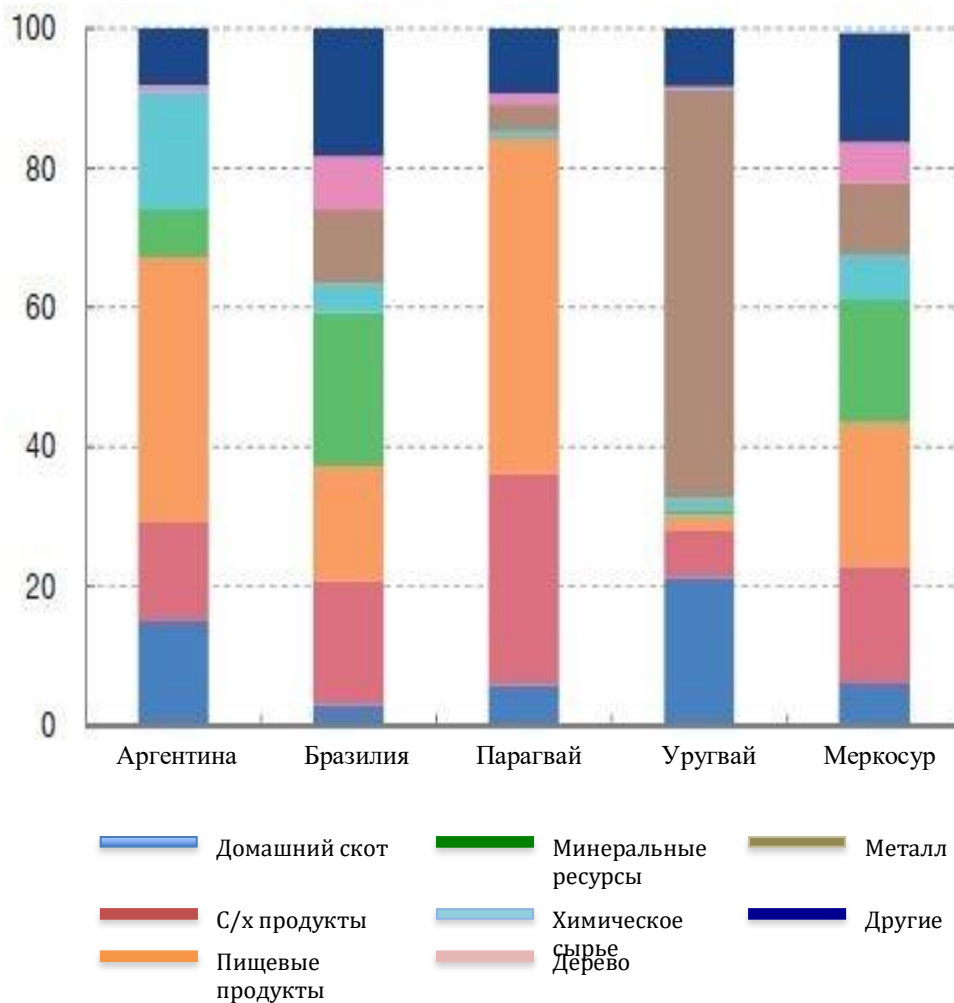


Рисунок 5. Секторальный экспорт товаров в страны ЕС, 2018г., % от общего объема экспорта товаров в ЕС.<sup>54</sup>

<sup>53</sup> Сидоренко Т.В. - Перспективы подписания соглашения о свободной торговле между Европейским Союзом и МЕРКОСУР. – 2019. – Самоуправление Т. 2. № 1 (114) С. 134 – 137.

<sup>54</sup> THE EU-MERCOSUR FREE TRADE AGREEMENT: MAIN FEATURES AND ECONOMIC IMPACT



Таблица 7. Экспорт мяса в Европейские страны, 2017г.

Страна-экспортер	Объем мяса, тонны	% от общего импорта мяса в ЕС	Основные страны-импортеры
Бразилия	140 243	41,1	Германия, Италия, Нидерланды, Испания, Великобритания
Аргентина	69 996	20,5	Германия, Нидерланды, Греция, Италия
Уругвай	52 462	15,4	Италия, Нидерланды, Великобритания, Испания, Германия, Португалия
Парагвай	6 287	1,8	Нидерланды, Германия, Великобритания, Испания, Италия, Португалия
<b>Меркосур</b>	<b>268 988</b>		

С другой стороны, европейские страны заинтересованы в получении свободного доступа на рынок молочных продуктов МЕРКОСУР. Это, в свою очередь, вызывает особую обеспокоенность местных производителей молочных продуктов, поскольку в настоящее время импорт данных продуктов облагается пошлиной в размере 28%. Кроме того, страны-члены МЕРКОСУР имеют статус развивающихся стран, что дает им право в рамках ВТО требовать преференциального режима, который позволяет им вводить более длительные переходные периоды на снижение импортных пошлин на особо чувствительные для их экономик товары.

Во-вторых, принимая во внимание, что страны ЕС экспортируют на территорию МЕРКОСУР в основном готовые изделия, то они добиваются открытия для себя рынка автомобильной продукции (более короткие переходные периоды и приемлемые правила происхождения товара), текстиля и обуви, а также либерализацию рынка услуг и государственных закупок.

По итогам 2019 г. ЕС остается крупнейшим торговым и инвестиционным партнером Mercosur:

- вторым по величине торговым партнером после Китая, на его долю приходится 17,1% общего товарооборота блока. МЕРКОСУР является торговым партнером №11 для ЕС;

- экспорт ЕС в четыре страны МЕРКОСУР составил 41 млрд. Евро, в то время как экспорт МЕРКОСУР в ЕС составил 35,9 млрд. Евро; (рис.6)

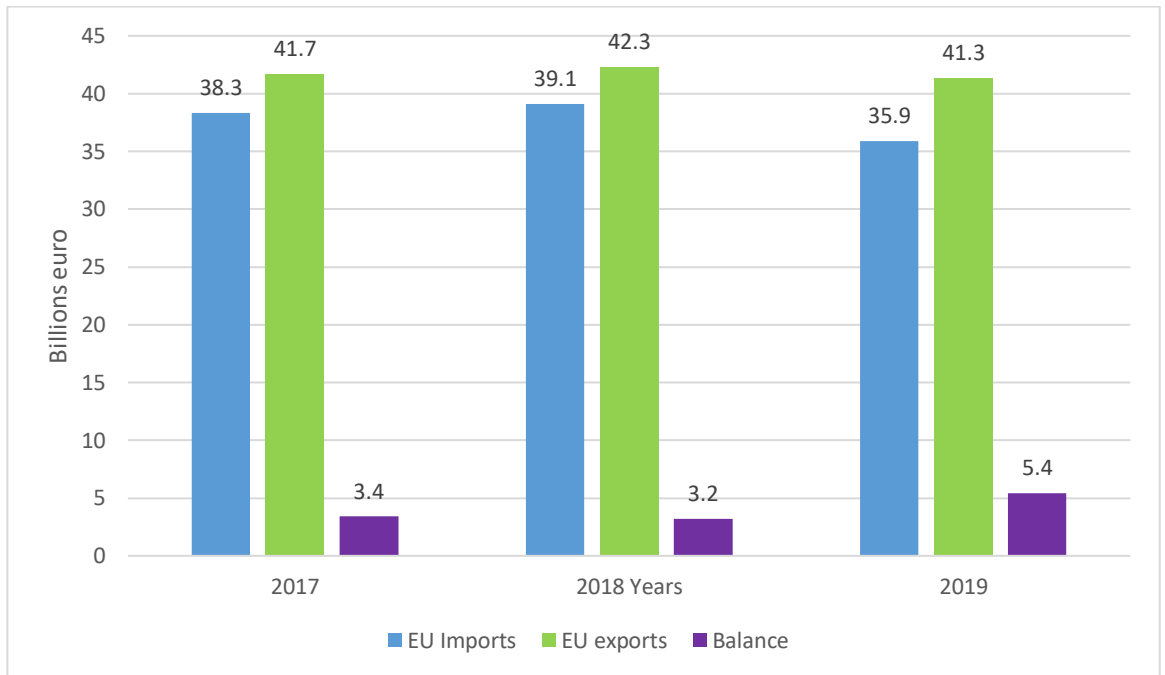


Рисунок 6. EU-Mercosur: торговля товарами

Источник: Сираны и регионы. MERCOSUR.Url: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercotur/>

- крупнейшим экспортом Mercosur в ЕС была сельскохозяйственная продукция, такая как продукты питания, напитки и табак (21,2%), овощные продукты, включая сою и кофе (17,4%), а также мясо и другие продукты животного происхождения (6,5%);

- экспорт ЕС в Mercosur включает машины (28,6%), транспортное оборудование (12,7% от общего объема экспорта), химикаты и фармацевтическую продукцию (24,2%);

- ЕС экспортировал 21 миллиард евро услуг в Mercosur, в то время как Mercosur экспортировал 10 миллиардов евро услуг в ЕС в 2018 году;

- ЕС является крупнейшим иностранным инвестором в регионе, объем накопленных инвестиций вырос с 130 млрд. Евро в 2000 году до 365 млрд. Евро в 2017 году.

- Mercosur является крупным инвестором в ЕС, запасы которого составляют 52 миллиарда евро в 2017 году.

Хотя торговля с МЕРКОСУР составляет небольшой процент от ВВП ЕС, она распределена неоднородно. (рис. 7)

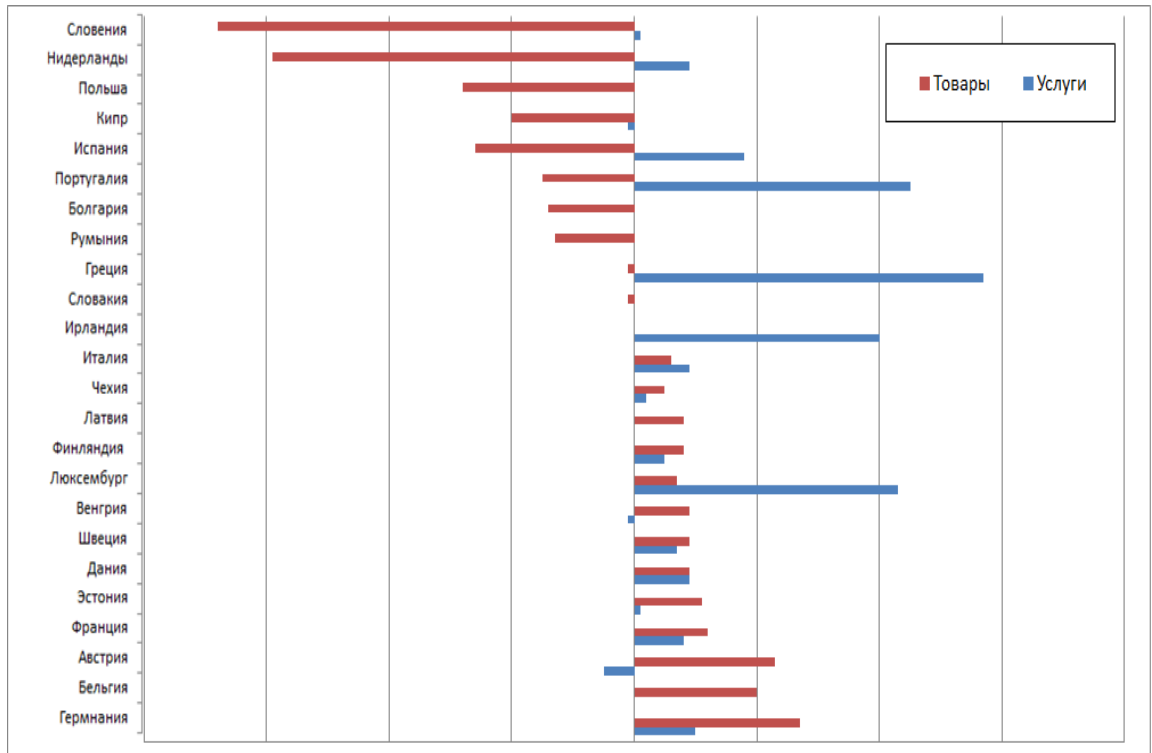


Рисунок 7. Страновая структура торговли МЕРКОСУР со странами ЕС

В настоящее время одной из наиболее значительных проблем для выживания свободной торговли является торговая война между Соединенными Штатами и Китаем, спор между обеими странами по поводу повышения тарифов на различные виды продукции от промышленных товаров до сельскохозяйственных товаров, что приводит к дисбалансу в международной торговле. Несмотря на протекционистскую среду, поддерживаемую США и Китаем, торговое соглашение ЕС-МЕРКОСУР следует рассматривать как реакцию на протекционизм, поскольку оно предполагает значительную торговую сделку с точки зрения торговых потоков и структуры. Это означает, что даже несмотря на все неудачи и эскалацию ориентированной на власть обстановки, международный ориентированный на правила порядок все еще жив для важных игроков и они все еще формируют международную торговлю. Важно иметь в виду, что эти новые правила получили много обновлений по сравнению с многосторонней торговой структурой, с современным вдохновением, включающим технологические

темы и защиту окружающей среды. Наконец, считается, что, в конце концов, соглашение обеспечит увеличение торговых потоков, освобождая тарифы для нескольких товаров и облегчая доступ на рынки для обоих блоков, и МЕРКОСУР будет процветать, главным образом, за счет своего экспорта агробизнеса и ЕС в экспорте промышленные товары. Тем не менее, важно подчеркнуть, что не каждый внутренний участник, участвующий в результатах соглашения, полностью выиграет в переговорах, но наиболее важная проблема заключается в том, что с созданием механизмов компромисса, чтобы попытаться стимулировать сектора и минимизировать потери два блока пытались смягчить любые угрозы, которые может вызвать соглашение.

Очевидно, что сейчас Евросоюз находится в поиске адекватной модели нового лидерства в латиноамериканском регионе. «Фактор Трампа» может помочь Евросоюзу заполнить нишу в регионе, которая может образоваться вследствие националистической и протекционистской политики новой администрации в Вашингтоне. Однако, являясь одним из игроков, оказывающим влияние на положение дел в латиноамериканском регионе, ЕС всё же постепенно уступает свои позиции Китаю. Восхождение Китая привело к смещению экономической динамики от Атлантики к Тихому океану. «Фактор Китая» в Латинской Америке сказывается на динамике трансатлантических отношений вследствие того, что Китай не собирается сбавлять темпов своего экономического присутствия в регионе. Для него особое значение приобретает импорт из стран ЛКА стратегически важных для него ресурсов – нефти и продовольствия. В свою очередь, для ЛКА важны китайские инвестиции в добывающие отрасли и в инфраструктурные проекты. «Фактор Китая» в регионе уже заставляет крупные испанские ТНК (BBVA, Iberia, Renfe, Abertis и др.) задумываться о координации усилий в рамках треугольника «Испания – США – Латинская Америка».

По всей видимости, Евросоюз должен будет в краткосрочной перспективе реагировать на современные вызовы, к которым можно отнести

процессы «переевропеизации» структурного характера. На этом фоне возможно ожидать усиления традиционных финансово-экономических связей между США и Великобританией, и такая «игра на интересах» может принести риски для ЕС как в торговле, так и в инвестициях.

В сближении с ЕС и в либерализации торговли заинтересованы крупные страны МЕРКОСУР – Аргентина и Бразилия. По заявлениям президента Бразилии Ж. Болсонару, основой бразильской внешней политики является прагматизм и нацеленность на обеспечение национальных интересов на международной арене.

Многое будет зависеть от готовности Бразилии договариваться с Евросоюзом либо на межрегиональном, либо на двустороннем уровне. Не исключено реформирование Меркосур и придание ему большей гибкости в ведении двусторонних торговых переговоров с третьими странами. Настало время, когда Евросоюзу необходимо усилить свои экономические позиции на латиноамериканском континенте, и договор с Меркосур потенциально сможет этому способствовать.

### 2.3. Потенциал развития торгово-экономических отношений России и МЕРКОСУР

В условиях санкций правительство России стремится расширить партнерские отношения не только со странами Востока через создание и развитие ЕАЭС, Китаем, а также со странами, входящими в Южноамериканский общий рынок - МЕРКОСУР: Бразилией, Аргентиной, Уругваем, Парагваем и Венесуэлой.<sup>55</sup>

В декабре 2018 г. был подписан Меморандум о сотрудничестве по торгово-экономическим вопросам между Евразийской экономической комиссией и Южноамериканским общим рынком (МЕРКОСУР).

---

<sup>55</sup> Валовая: в G20 Россия отстаивает интересы всех стран ЕАЭС. [Электронный ресурс]: <https://ru.sputnik.kg/>

В настоящее время товарообмен между МЕРКОСУР и Россией составляет 1,8% торгового обмена стран Южноамериканского общего рынка и 1% торгового оборота России.<sup>56</sup> Для развития и увеличения товарообмена предлагаются такие стратегические направления, усиливающие интеграционные процессы, как подписание соглашений между ЕАЭС и МЕРКОСУР. Что позволит улучшить условия товарообмена, освоить высокотехнологичные производства, привлечь иностранные инвестиции, развить различные направления туризма и др.

Решение перечисленных задач требует предварительной оценки экономических возможностей и проблем партнеров-стран, входящих в МЕРКОСУР. Для этого необходимо оценить динамику макроэкономических показателей, таких как ВВП, инфляция, конкурентоспособность, стратегические приоритеты развития стран, входящих в МЕРКОСУР и др.

Следует также отметить, что выше названные страны МЕРКОСУР принимают активные меры по стимулированию деловой активности, например, Аргентина стремится обеспечить выход на мировые рынки капиталов посредством заключения соглашения с Парижским клубом и др.

В странах региона развивается реализация совместных проектов экономического развития. Российские предприниматели шаг за шагом проникают на латиноамериканский рынок в таких областях, как энергетика, разведка нефти, автомобильное и авиастроение. В России латиноамериканские компании присутствуют в торговле и пищевой промышленности. Расширению отношений мешает отсутствие признаний некоторых стран Латинской Америки российской экономики как рыночной, использование антидемпинговых мер на российские товары, в основном, на черные металлы и их производные, а также на удобрения (Мексика, Аргентина, Перу, Венесуэла).

---

<sup>56</sup> Всемирный экономический форум: Индекс глобальной конкурентоспособности 2018-2019гг.  
<http://gtmarket.ru/>

Перспективой сотрудничества является развитие связей на уровне регионов России и стран Латинской Америки. Россия голосует за расширение этих контактов в торгово-экономической, культурной и других сферах. Есть надежда, что устойчивое развитие экономики России последних лет простимулирует органы внешней торговли расширить ее присутствие в Латинской Америке. Острая ситуация в мировой экономике является причиной развития отношений между Россией и странами Латинской Америки так как тенденция к дефляции, то есть снижению цен на сырьевом рынке особенно на рынке нефти замедление экономического развития в странах Азии, а также экономические антироссийские санкции.

Отношения сотрудничества России и стран МЕРКОСУР выражаются в основном поставками из России минеральных удобрений в МЕРКОСУР, что составляет 1,5% импортных закупок этих стран; и импортирование из стран МЕРКОСУР в Россию продуктов питания, табачных изделий, что составляет 1,8% всего экспорта стран МЕРКОСУР. Кроме того, Россия предлагает технологии добычи и переработки нефти в основном для Венесуэлы, а также технологии и строительство энергетических объектов.

По оценке экспертов Россия занимает 15-е место среди торговых партнеров стран МЕРКОСУР. Совокупный объем ВВП стран МЕРКОСУР достигает 3,3 трлн. долл., в них сосредоточено более 300 млн чел. стран Латинской Америки и Карибского бассейна, размер экономического потенциала является вторым после стран ЕЭС и третье место по зоне свободной торговли (после ЕЭС и НАФТА). Все это определяет возможные перспективы развития сотрудничества России и МЕРКОСУР. Положительно могут быть также оценены для развития партнерских отношений привлекательное стратегическое расположение стран МЕРКОСУР, возможность союзнических договоров в политическом аспекте, экономический потенциал стран Южноамериканского рынка, но вместе с тем существует ряд проблем, препятствующих в настоящее время сотрудничеству МЕРКОСУР и ЕАЭС, в частности отсутствие интеграции на наднациональном

уровне стран МЕРКОСУР. Поэтому, по мнению экспертов, сотрудничество и установление партнерских отношений возможно в настоящее время на уровне России и МЕРКОСУР, и затруднено на уровне ЕАЭС и МЕРКОСУР.

### **Бразилия**

При снижающейся роли Европейского Союза и США в регионе, ожидается, что в формировании перспектив Латинской Америки решающая роль будет отведена торгово-экономическому противостоянию КНР (в период 2003 - 2019 гг. Китай инвестировал в регион 71,3 млрд долл.) и США (58,3 млрд долл. за тот же период), а также попыткам России укрепить свои позиции в регионе (наращивание торговых связей с Венесуэлой, экономическая поддержка Кубы и другое).

Доля Бразилии во внешнеторговом обороте России в 2019 году составила 0,6906% против 0,7345% в 2018 году. По доле в российском товарообороте в 2019 году Бразилия заняла 30 место. Доля Бразилии в экспорте России в 2019 году составила 0,5806% против 0,5743% в 2018 году. По доле в российском экспорте в 2019 году Бразилия заняла 36 место. Доля Бразилии в импорте России в 2019 году составила 0,8812% против 1,0371% в 2018 году. По доле в российском импорте в 2019 году Бразилия заняла 26 место (в 2018 году - 22 место).<sup>57</sup>

Таблица 8. Основные показатели внешней торговли России и Бразилии, 2018-2019гг.

Показатели	2018г., млн. долл	2019г.		
		Объем, млн долл	% измен.	Абсол. изм. долл. США
Товарооборот	5054310452	4 602 980 842	8,93%	-451 329 610
Экспорт	2584351242	2 454 835 322	5,01%	-129 515 920
Импорт	2469959210	2 148 145 520	13,03%	-321 813 690
Сальдо торгового баланса	192 297 770	306 689 802	168,10%	+114392032

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>»

<sup>57</sup> Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>



На основании данных ФТС, эксперты ЦМТ представляют динамику товарооборота России и Бразилии по основным товарным группам за период 2013 - 2019 гг., в млн долл. в графическом выражении. (рис.8)



А) Динамика структура экспорта России в Бразилию, млн.долл



Б) Динамика структуры импорта России из Бразилии, млн.долл

Рисунок 8. Динамика товарооборота России и Бразилии по основным товарным группам, 2013 - 2019 гг. (млн долл.)

Источник: Обзор торгово-экономического сотрудничества России и Бразилии.

URL: <https://wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/obzor-torgovo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-rossii-i-brazilii/>

Основные изменения в товарной структуре внешней торговли России и Бразилии в 2019 г. представлены в таблице 9.

Таблица 9. Структура российского импорта из Бразилии, % от общего импорта из Бразилии

Вид товара	Доля в импорте		Прирост/сокращение импорта, долл. США
	2018г.	2019г.	
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё -	54,85%	68,68%	
Продукция химической промышленности	8,12%	12,48%	
Машины, оборудование и транспортные средства	5,32%	7,15%	
Мясо и пищевые мясные субпродукты			304 213 250
Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов			54 678 057
Медь и изделия из нее			21 373 359
Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности			18 741 941
Табак и промышленные заменители табака			16 704 342
Органические химические соединения			7 116 590
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности			-352 380 886
Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж			-170 796 254
Разные пищевые продукты			-21 255 554
Черные металлы			-13 784 787
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства			-9 920 400
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений			-9 132 462
Руды, шлак и зола			-8 414 644

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзор торгово-экономического сотрудничества России и Бразилии. URL:<https://wtmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/obzor-torgovo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-rossii-i-brazilii/>»

Несмотря на падение ряда показателей, Бразилия остается ключевым торговым партнером России в Латинской Америке. Взаимный интерес России и Бразилии друг к другу указывает на актуальность развития взаимного сотрудничества как в рамках БРИКС, так и в рамках двустороннего сотрудничества.

### Уругвай

Доля Уругвая во внешнеторговом обороте России в 2019 году составила 0,0304% против 0,0268% в 2017 году. По доле в российском товарообороте в 2018 году Уругвай занял 99 место (в 2018 году – 105 место).

Доля Уругвая в экспорте России в 2019 году составила 0,0073% против 0,0085% в 2018 году. По доле в российском экспорте в 2019 году Уругвай занял 129 место (в 2018 году – 123 место).

Доля Уругвая в импорте России в 2019 году составила 0,0739% против 0,0556% в 2018 году. По доле в российском импорте в 2019 году Уругвай занял 76 место (в 2018 году – 79 место).

Таблица 10. Основные показатели внешней торговли России и Уругвая, 2018-2019гг.

Показатели	2018г., млн. долл	2019г.		
		Объем, млн долл	% измен.	Абсол. изм. долл. США
Товарооборот	156529739	208 956 826	+33,49%	52 427 087
Экспорт России	30413117	33 036 170	+8,62%	2 623 053
Импорт России	126116622	175 920 656	+39,49%	49 804 034
Сальдо торгового баланса	-95703505	-142 884 486	+49,30%	-47 180 981

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>»

В структуре экспорта России в Уругвай в 2019 году (и в 2018 году) основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров.

В структуре импорта России из Уругвая в 2019 году (и в 2018 году) основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё - 97,69% от всего

объема импорта России из Уругвая; продукция химической промышленности (1,85%); текстиль и обувь (0,40%).

Таблица 11. Структура российского экспорта в Уругвай, % от общего экспорта России в Уругвай

Вид товара	Доля в экспорте		Прирост/сокращение экспорта, долл. США
	2018г.	2019г.	
Продукция химической промышленности	81,50%	80,98%	
Минеральные продукты	13,81%	12,06%	
Машины, оборудование и транспортные средства	1,84%	3,58%	
Текстиль и обувь	0,06%	2,40%	
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,39%	0,54%	
Удобрения			1 513 323
Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент			959 047
Шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса			768 105
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части			679 147
Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов			581 532
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные			-1 175 053
Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона			-268 001
Черные металлы			-225 976
Органические химические соединения			-215 649
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности			-136 974

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзор торгово-экономического сотрудничества России и Бразилии. URL:<https://wtmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/obzor-torgovo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-rossii-i-brazilii/>»

При этом наибольший прирост импорта России из Уругвая в 2019 году по сравнению с 2018 годом зафиксирован по продукции сельхозпроизводства, фармацевтики, алкогольных и безалкогольных напитков.

### **Аргентина**

Аргентина - один из ведущих торгово-экономических партнеров России в латиноамериканском регионе. По данным ФТС России, товарооборот между двумя странами в 2017 году составил 890,8 миллиона долларов, в том числе российский экспорт - 211,4 млн долл и импорт - 679,4 млн долл.

За январь-сентябрь 2018 года объем внешней торговли России и Аргентины составил 915,6 млн.долл., в том числе российский экспорт - 305,9 миллиона долларов и импорт - 609,7 миллиона долларов.

В структуре российского экспорта в Аргентину доминируют поставки минеральных продуктов, продукции химической промышленности; в структуре импорта - продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья.

Эффективно действует механизм Межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (очередное заседание состоялось в феврале 2018 года). В настоящее время изучается возможность реализации ряда крупных совместных инвестиционных проектов в области гидроэнергетики, использования атомной энергии в мирных целях, исследования и мирного использования космоса, разведки и разработки полезных ископаемых (природный газ, литий), создания портово-логистической инфраструктуры. В сотрудничестве с Аргентиной заинтересованы ПАО «Силловые машины», ООО «Интер РАО-Экспорт», ПАО «Газпром», ЗАО «Трансмашхолдинг».

В Аргентине работают несколько компаний с российским участием: Aterra Capital (разработка медного месторождения в провинции Сан-Хуан), логистические компании GEFSCO Argentina и TB Logistic Argentina, IT-компания Softline Argentina (программное обеспечение), INGRESS Electrynica

de Potencia S.R.L. (электрическое оборудование), ЗАО «Объединенная система моментальных платежей» (электронные платежи).

В свою очередь в России открыты представительства таких аргентинских компаний, как Argenta, Fama (обе – поставщики фруктов), Tenaris (поставщик труб для нефтепроводов), Aceitera General Deheza (растительное масло, арахис), BC Farma-Laboratorios Bago (медикаменты), Mercorus (экспорт-импорт продуктов питания).

Повышенный интерес к развитию торгово-экономических отношений с Аргентиной проявляют отдельные субъекты РФ – города федерального значения Москва и Санкт-Петербург, Камчатский и Краснодарский края, Саратовская и Свердловская области и др.

Таблица 12. Основные показатели внешней торговли России и Аргентины, 2018-2019гг.

Показатели	2018г., млн. долл	2019г.		
		Объем, млн долл	% измен.	Абсол изм долл. США
Товарооборот	890825815	1 245 938 214	+39,86%	355 112 399
Экспорт России	211389373	394 669 103	+86,70%	183 279 730
Импорт России	679436442	851 269 111	+25,29%	171 832 669
Сальдо торгового баланса	-468047069	-456 600 008	-2,45%	-11 447 061

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>»

Доля Аргентины во внешнеторговом обороте России в 2019 году составила 0,1811% против 0,1525% в 2018 году. По доле в российском товарообороте в 2018 году Аргентина заняла 64 место (в 2018 году – 67 место). Доля Аргентины в экспорте России в 2019 году составила 0,0877% против 0,0592% в 2018 году. По доле в российском экспорте в 2019 году Аргентина заняла 78 место (в 2018 году – 83 место). Доля Аргентины в импорте России в 2019 году составила 0,3574% против 0,2994% в 2018 году. По доле в российском импорте в 2019 году Аргентина заняла 43 место (в 2018 году – 46 место).

В структуре товарооборота по странам Аргентина для России является партнёром №65 с долей 0.2%.

Таблица 13. Структура экспорта России в Аргентину, в 2018-2019гг

Товарный экспорт	Доля в общем объеме экспорта		Прирост долл. США
	2019г	2018г.	
Минеральные продукты	79,09%	62,49%	
Продукция химической промышленности	14,21%	25,66%	
Машины, оборудование и транспортные средства	2,94%	5,31%	
Металлы и изделия из них	2,08%	2,65%	
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	,04%	2,93%	
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (код ТН ВЭД 27)			179 343 372
Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов (код ТН ВЭД 28)			4 657 519
Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности			2 382 843
Черные металлы			1 717 019

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>»

В целом Аргентина выстраивает торгово-экономические отношения с Россией на сугубо прагматической основе. Она рассматривает российский рынок в качестве одного из наиболее перспективных для сбыта своей промышленной продукции, имеющей как сельскохозяйственное, так и индустриальное происхождение. Кроме того, она также заинтересована в привлечении прямых российских инвестиций.

### **Парагвай**

Парагвай был 72-м крупнейшим торговым партнером России в 2019 году (по сравнению с 69-м в 2018 году), на его долю приходилось 0,1105% общего объема торговли России (по сравнению с 0,1514% в 2018 году). Парагвай был 129-м крупнейшим экспортным рынком России в 2018 году (по сравнению с

141-м в 2016 году), на его долю приходилось 0,0056% общего экспорта России (по сравнению с 0,0040% в 2016 году). Парагвай был 49-м крупнейшим поставщиком России в 2018 году (по сравнению с 40-м в 2016 году), на его долю приходилось 0,2755% общего импорта России (по сравнению с 0,3823% в 2018 году).

Таблица 14. Основные показатели внешней торговли России и Парагвая, 2018-2019гг.

Показатели	2018г., млн. долл	2019г.		
		Объем, млн долл	% измен.	Абсол. изм. долл. США
Товарооборот	708292476	645 412 491	-8,88%	-62 879 985
Экспорт России	11421712	20 125 815	+76,21%	8 704 103
Импорт России	133870764	625 286 676	-10,27%	-71 584 088
Сальдо торгового баланса	-685449052	-605 160 861	-11,71%	80 288 191

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>»

Таблица 15. Структура экспорта России в Парагвай, в 2018-2019гг.

Товарный экспорт	Доля в общем объеме экспорта		Прирост долл. США
	2019г	2018г.	
Химическая продукция	75,75%	50,45%	
Продукция химической промышленности	14,21%	25,66%	
Машины, оборудование и транспортные средства	2,63	10,10%	
Металлы и изделия из них	17,79%	32,84%	
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,82%	2,45%	
Минеральные продукты	0,26%	3,18%	
Удобрения			9 232 069
Древесная масса или другой волокнистый целлюлозный материал; отходы и лом бумаги или картона			378 007
Ядерные реакторы, котлы, машины и механические устройства; их части			116 247
Неорганические химические вещества; органические или неорганические соединения драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов			109 073

Примечание: Составлена автором по материалам «Обзоры внешней торговли России с Бразилией <https://russian-trade.com/countries/brazil/>»



В настоящее время Парагвай демонстрирует свою готовность укреплять недавно построенные торговые отношения с Россией. Чтобы стимулировать их возросший взаимный интерес, крайне важно бороться с препятствиями, которые препятствуют торговле между ними. Оценки экспортного потенциала показывают, что Россия и Парагвай действительно имеют потенциал для интенсификации двусторонней торговли, хотя возможности для диверсификации экспорта весьма ограничены.

10 декабря 2019 года в г. Асунсьон (Республика Парагвай) заключено Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Парагвай о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах. Соглашение является первым российско-парагвайским договором правительственного уровня, заложившим правовую базу взаимодействия таможенных органов двух стран.

Положения документа открывают широкие возможности для взаимодействия между ФТС России и Национальным таможенным управлением Парагвая по основным направлениям деятельности: борьба с контрабандой, контрафактом и другими видами таможенных правонарушений, реализация совместных мер по упрощению таможенных формальностей во взаимной торговле, обмен предварительной информацией о перемещаемых через границу товарах, взаимопомощь в вопросах взимания таможенных платежей, управление рисками, обучение и повышение квалификации кадров, обмен и анализ данных таможенной статистики.

Посредством интеграционного диалога МЕРКОСУР и ЕАЭС возможно решить задачу, поставленную перед всеми странами - членами Союза, аналогичную стратегической цели самого МЕРКОСУР - достойного встраивания в структуру так называемого «шестого технологического уклада», в котором первые места займут страны, активно применяющие «десять нарождающихся технологий».<sup>58</sup> Другими словами - реализовывать

---

<sup>58</sup> Top 10 Emerging Technologies of 2015. (Eds.) World Economic Forum's Meta-Council on Emerging Technologies, Geneva, 2015. URL:[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Top10\\_Emerging\\_Technologies\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Top10_Emerging_Technologies_2015.pdf)

политику по модернизации структуры производства и экспорта, имеющую цель перенастроить мало диверсифицированную сырьевую экономику, которая является отличительной характеристикой большинства стран как ЕАЭС, так и государств МЕРКОСУР.

В этом плане особенности МЕРКОСУР, страны-участницы которого исторически не получили масштабного переноса технологий (как, например, это наблюдалось в США) и вследствие этого сформировали «вторичную» и преимущественно ассоциативную и фрагментарную модель инновационного развития с обширными застойными зонами, весьма интересны с точки зрения выстраивания бизнес-связей с компаниями ЕАЭС.

Проекты в указанных областях реализуются через целый ряд программ: программы «официальной помощи развития» (ОПР); специально созданные совместные программы инноваций; в виде «пилотных» точечных проектов и прямых инвестиций европейских компаний и бизнеса. ОПР имеет более десятка проектов, среди которых можно отметить: «Повышение интернационализации предприятий латиноамериканских стран при проникновении на глобальные рынки» (AL-INVEST IV); «Механизм финансирования инфраструктурных проектов в таких областях, как энергетика (возобновляемые источники), транспорт, окружающая среда» (LAIF); «Содействие в использовании возобновляемых источников энергии, подключению к Интернету» (EURO-SOLAR) и др. Одна из самых масштабных совместных программ — ALCUNET.<sup>59</sup> Она представляет собой сеть консорциумов по исследованиям и инновациям. Подобные форматы закрепления на рынке латиноамериканских стран европейского присутствия имеют важные долгосрочные перспективы для бизнеса ЕС.

---

<sup>59</sup> ЕС, МЕРКОСУР и интеграция URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/eaes-merkosur-i-integratsiya/>

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из вышеизложенного, можно резюмировать

Международная экономическая интеграция в современном обществе стала характерной особенностью мировой экономики. Процессы интеграции явились мощным инструментом развития региональных экономик, повышения конкурентоспособности на мировом рынке тех стран, которые были членами интеграционных союзов. Под экономической интеграцией понимается наивысшая ступень интернационализации, когда нарастающая экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран переходит в сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой в основном правовой системой и теснейшей координацией внутри- и внешнеэкономической политики соответствующих государств.

Процесс развития в Южной Америке региональной экономической интеграции (по образцу западноевропейского ЕС) имеет долгую историю. В 1960-х в Южной Америке впервые прозвучали идеи создания зоны свободной торговли, Центральноамериканского общего рынка. В 1960 была создана Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, LAFTA (с 1980 года - Латиноамериканская ассоциация интеграции, LAIA), в которую вошли 10 стран (Аргентина, Бразилия, Мексика, Уругвай, Парагвай, Перу, Чили, Колумбия, Эквадор, Венесуэла и Боливия). Тогда политические и экономические кризисы не позволили воплотиться в жизнь этим планам.

В середине 1980-х годов три фактора сошлись воедино, что привело к серьезным изменениям в политической и экономической среде региональной интеграции в Южном конусе. Первый, демократизация в Аргентине, Бразилии и Уругвае создала новые стимулы для возмещения двусторонних отношений, особенно между двумя крупнейшими странами, делая военные, энергетические и торговое сотрудничество - главные составляющие новой политики «добрососедства». Во-вторых, макроэкономический и нормативный кризис

Аргентины и Бразилии сделал очевидным исчерпание модели развития, основанной на защите и широко распространенном состоянии вмешательства. Кризис внешнего долга также способствовал восприятию общего вызова мировой экономике. В-третьих, распространение региональной интеграции инициативы во всем мире подчеркнули риск маргинализации и потенциальный вклад регионального сотрудничества региона в международном деле.

Помимо культурно-исторических оснований объединения стоит выделить и экономические. Среди них желание всех стран-участниц модернизировать собственные экономики и, объединив усилия, создать альтернативу экспансии западного капитала. Для этого необходимо формирование конкурентной макро- и микроэкономики в регионе.

Можно выделить еще два главных основания объединения: во-первых, цивилизационная близость народов стран-членов и, во-вторых, желание создать сильную региональную интеграция в противовес глобализации.

Закрытие Латиноамериканской Ассоциации Свободной Торговли (ЛАСТ) и ее замена Латиноамериканской Интеграционной Ассоциацией (ЛАИ) в 1981 году подтвердила склонность стран Латинской Америки к усмотрению и гибкости в делах региональной интеграции.

В 1985 году Аргентина и Бразилия подписали Декларацию Игуасу, в соответствии с которой была создана двусторонняя комиссия по содействию интеграции их экономик; к следующему году две страны заключили несколько коммерческих соглашений. В 1988г. Договор об интеграции, сотрудничестве и развитии обязал Аргентину и Бразилию в течение 10 лет работать над созданием общего рынка и пригласил к участию другие страны Латинской Америки. На этом фоне аргентинско-бразильская Программа интеграции и экономического сотрудничества (PICE), подписанная в 1986 году, и Асунсьонский договор в марте 1991 год создание Общего рынка Юга (МЕРКОСУР) были новаторским мероприятием.

Документ подписали Аргентинская Республика, Федеративная Республика Бразилия, Республика Парагвай и Восточная Республика Уругвай.

Общий рынок означал прогрессивное устранение таможенных пошлин и нетарифных барьеров для свободного перемещения товаров и ресурсов, установление общего внешнего тарифа и координация макроэкономической политикой. Кроме того, Боливия, Чили, Перу, Колумбия, Эквадор и Суринам являются ассоциированными членами. Эти ассоциированные члены пользуются привилегиями, предусмотренными соглашениями МЕРКОСУР, и намерены навсегда вступить в ассоциацию.

В 2006 году президенты четырех стран-членов одобрили полноправное членство Венесуэлы, хотя парагвайский конгресс на протяжении многих лет блокировал его окончательное восхождение, однако, членство данной страны было приостановлено на неопределенный срок по причине невыполнения обязательств по торговой политике.

Самым крупным государством в составе МЕРКОСУР является Бразилия с населением почти 295 млн. человек, по прогнозам ВВП (номинальный) в 2019 году будет на уровне 4,437 трлн. долларов. Население Аргентины составляет 44,5 млн. человек, ВВП – 0,6 трлн. долларов. Лидером по показателю ВВП на душу населения в МЕРКОСУР является Уругвай: по прогнозу на 2019 год цифра составит 18,7 тыс. долларов на человека в год. Парагвай по показателям ВВП находится в конце списка, ВВП на душу населения почти в 5 раз ниже, чем в Уругвае и составляет 4,3 тыс. долларов в год на душу населения. Ключевой статьёй внешнеторговых поступлений почти для всех стран МЕРКОСУР является сельскохозяйственный экспорт. В Аргентине его доля в экспорте составляет 60%, в Уругвае доля агропродукции – 64%, в Парагвае – 63%. Бразилия является исключением: страна экспортирует значительный объем прочей продукции. Агроэкспорт в Бразилии составляет 36%. В структуре агроэкспорта основная роль принадлежит трем продуктовым группам: мясо и мясопродукты, масличные (соя) и корма для животных.

Принципами функционирования МЕРКОСУР являются:

1. интеграция рассматривается как стратегический приоритет национального развития;

2. предусматривается межстрановое свободное перемещение товаров и услуг путем отмены таможенных пошлин и нетарифных ограничений;

3. установлен единый таможенный тариф и проводится общая торговая политика в отношении третьих стран (т.е. учреждается таможенный союз);

4. государствами-участниками осуществляется координация макроэкономической и отраслевой политики: во внешней торговле, с/х-ве, промышленности, налоговой, валютной, инвестиционной, таможенной сферах, сфере услуг, транспорта, связи;

5. государства-участники принимают на себя обязательства привести в соответствие законодательство в этих областях, чтобы добиться интеграции.

Начало стратегическому партнерству между Европейским Союзом и странами Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ) было положено в 1995г. и стало результатом растущей озабоченности Евросоюза ослаблением своих позиций в данном регионе.

На протяжении последних двух десятилетий ЕС активно продвигал свои экономические интересы в данном регионе. Главным инструментом развития торгового и инвестиционного сотрудничества со странами ЛАКБ стало подписание с ними торговых соглашений. По данным на середину 2018 г. ЕС имеет торговые соглашения с 28 странами Латинской Америки и Карибского бассейна, являясь внерегиональным партнером, который располагает наиболее развитой сетью соглашений такого типа в регионе. За ним следуют США, которые подписали торговые соглашения с 11 странами региона.

28 июня 2019 года после 20-летних переговорных процессов Европейский союз и блок Меркосур заключили соглашение о свободной торговле. Достигнутое соглашение создает зону свободной торговли, которая охватывает 760 миллионов человек, сближает два континента в духе открытости и сотрудничества. Соглашение охватывает такие сферы как госзакупки, упрощение процедур торговли, санитарная инспекция и карантинный надзор, защита интеллектуальной собственности. Будут отменены таможенные пошлины на большую часть сельскохозяйственной

продукции, экспортируемой странами Меркосур в ЕС, а в течение 10-15 лет будут отменены пошлины и для экспортной продукции ЕС. В частности, документ затрагивает автомобили и автозапчасти, химическую и фармацевтическую продукцию, одежду и обувь, а также кондитерские изделия, алкогольные напитки и ряд других продуктов питания.

Соглашение предполагает стимулирующие условия доступа стран к товарам, услугам и инвестициям, упрощает коммерческие операции, облегчает доступ к технологиям. Документ предусматривает специальные программы для малых и средних предприятий, а также предусматривает стабильные правила игры для иностранных инвесторов.

Теперь зона свободной торговли Меркосур и ЕС является одной из самых крупных во всем мире. Предполагается, что европейские компании будут экономить на ввозных пошлинах до 4 миллионов евро в год. Это, безусловно, большие деньги. Для стран Меркосур этот договор также является невероятной победой, но наибольшие преимущества соглашение даст именно экономике Бразилии.

Все же, несмотря на заявления и большие надежды, которые возлагают на это «сотрудничество», существует огромное количество скептиков и ряд проблем, которые только еще предстоит разрешить.

Во-первых, договор не удовлетворил всех стран-участников. Например, Франция является крупнейшей сельскохозяйственной державой ЕС. И группы французских фермеров и защитников окружающей среды регулярно выражают обеспокоенность по поводу риска резкого увеличения южноамериканской сельскохозяйственной продукции в Европу. Они заявили, что они не смогут конкурировать с крупными южноамериканскими животноводческими фермами в Аргентине, Уругвае и Бразилии. Это ставит под угрозу сельскохозяйственный сектор Франции и не только. Свое беспокойство не раз выражали самые крупные страны-производители вина в ЕС (Франция, Испания, Италия, Португалия). А с отменой 20% налога на ввоз винной продукции, Аргентина, вероятно, станет крупным игроком в

производстве вина. Также Аргентина является ведущим мировым экспортером лимонов. В предыдущем году импорт из Аргентины привел к избытку цитрусовых на европейском рынке, и этот сценарий будет продолжаться. Недавний импорт риса из Мьянмы и Камбоджи уже ослабил европейскую рисовую промышленность. Теперь Уругвай может стать еще одной угрозой. На самом деле рис из стран Меркосур- это круглое зерно, такой же вид, который производится в испанском Леванте, что поставит испанских фермеров в невыгодное положение, учитывая, что рис из Уругвая будет поставляться по более низким ценам. Европейский апельсиновый сок, производимый в основном в Испании и составляющий от 14% до 20% годового производства апельсинов, теперь будет конкурировать с Бразилией, крупнейшим производителем и экспортером апельсинового сока в мире.

Во-вторых, как и с любым другим договором, для вступления в силу требуется его ратификация со стороны всех государств. Тут и возникнет ряд разногласий. Испанская аграрная организация La Unió de Llauradors также подвергла критике этот договор. В течение последних месяцев проводятся акции протеста во Франции и Польше, которые призвали Еврокомиссию защитить местное сельское хозяйство.

В-третьих, в странах Меркосур существуют более низкие стандарты качества продукции, чем в Европейском союзе. Этот фактор также может повлиять на импорт некоторых товаров в ЕС, особенно это касается мясопродуктов. Организация фермеров и скотоводов из Валенсии (Испания) уверяет, что методы производства в Латинской Америке считаются очень неустойчивыми и строго нарушают правила, введенные Европейским союзом относительно своей собственной продукции. Недавно они опубликовали список пестицидов, которые запрещены в ЕС, и используются странами Меркосур для выращивания цитрусовых и другой продукции.

Основными статьями сельскохозяйственного экспорта МЕКРКОСУР в ЕС были продукты питания, напитки и табак (22%), продукты растительного происхождения, включая сою и кофе (17,5%), а также мясо и другие продукты



животного происхождения (6%). Интересно заметить, что поставки говядины из МЕРКОСУР составили практически 80% ее импорта странами ЕС. В этих условиях МЕРКОСУР особенно заинтересован в получении свободного доступа на рынок ЕС для таких базовых сельскохозяйственных товаров, как мясо, соя, сахар и этанол. Однако по состоянию на январь 2019 г. в сфере доступа южноамериканской сельскохозяйственной продукции на рынок ЕС не было достигнуто компромисса. Особую остроту приобрели вопросы, касающиеся квоты на поставку говядины из стран МЕРКОСУР. Несмотря на то, что она была увеличена с 70 тыс. т до 99 тыс. т., данное предложение Европейской комиссии не устроило страны МЕРКОСУР.

С другой стороны, европейские страны заинтересованы в получении свободного доступа на рынок молочных продуктов МЕРКОСУР. Это, в свою очередь, вызывает особую обеспокоенность местных производителей молочных продуктов, поскольку в настоящее время импорт данных продуктов облагается пошлиной в размере 28%. Кроме того, страны-члены МЕРКОСУР имеют статус развивающихся стран, что дает им право в рамках ВТО требовать преференциального режима, который позволяет им вводить более длительные переходные периоды на снижение импортных пошлин на особо чувствительные для их экономик товары.

Во-вторых, принимая во внимание, что страны ЕС экспортируют на территорию МЕРКОСУР в основном готовые изделия, то они добиваются открытия для себя рынка автомобильной продукции (более короткие переходные периоды и приемлемые правила происхождения товара), текстиля и обуви, а также либерализацию рынка услуг и государственных закупок.

Рассматривая перспективы развития торгово-экономического сотрудничества России и МЕРКОСУР, эксперты оценивают цулусообразность и эффективность построения взаимоотношений ЕАЭС и МЕРКОСУР.

Институциональным базисом углубленного экономического взаимодействия ЕАЭС и МЕРКОСУР видится формат торгового соглашения

ЗСТ+. Оно предполагает глубокую интеграцию с акцентом на снижение нетарифных барьеров, улучшение режима торговли услугами и инвестициями, меры активизации торговли, нормативную гармонизацию и стандартизацию, а главное — создание специальных условий для отдельных проектов и идентификация перспективных направлений сотрудничества.

Наряду с такими договоренностями, как обнуление пошлин, таможенное сотрудничество, технические барьеры в торговле и санитарные и фитосанитарные меры и др., предлагается рассмотреть вопросы, которые, возможно, и являются дискуссионными в плане готовности сторон к включению их в повестку переговоров, но при этом представляют собой особо перспективные для взаимного развития области.

Так, одним из вопросов торгово-экономической повестки должен стать диалог по линии инноваций и технологий. В этом плане следует обратиться к успешному опыту ЕС в латиноамериканском регионе, приоритетные направления сотрудничества которого сосредоточены на следующих вопросах: инновации и технологии (в т.ч. биотехнологии), возобновляемые источники энергии, здравоохранение, устойчивое развитие.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ануфриева В.С. Интеграционные процессы в Латинской Америке во второй половине XX века // Огарёв-Online. 2015. №10 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsionnye-protsessy-v-latinskoj-amerike-vo-vtoroy-polovine-hh-veka> (дата обращения: 29.05.2020)
2. Бибнев А.А., Камынин В.Д. Билатеральный договор ЕС - Меркосур о свободной торговле: в поисках консенсуса // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2017. №3 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bilateralnyy-dogovor-es-merkosur-o-svobodnoy-torgovle-v-poiskah-konsensusa> (дата обращения: 28.05.2020).
3. Воловик Н.П. Соглашение о свободной торговле между европейским союзом и общим рынком стран Южной Америки // Экономическое развитие России. 2019. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soglashenie-o-svobodnoy-torgovle-mezhdu-evropeyskim-soyuzom-i-obshchim-rynkom-stran-yuzhnoy-ameriki> (дата обращения: 28.05.2020).
4. Воловик Н.П., Изряднова О.И. Развитие общего рынка стран южной Америки (МЕРКОСУР) // Экономическое развитие России. 2019. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-obshchego-rynka-stran-yuzhnoi-ameriki-merkosur> (дата обращения: 28.05.2020).
5. Джантаев Х.М. Объективные предпосылки создания общего рынка стран «Южного конуса» // Вопросы Экономических наук. – М. 2016. – С. 37-40.
6. Джейкоб М. Чако, Цезарь (Нарцисо) Невес и Зафар У. Ахмед (2002) Международная деловая среда в странах Меркосур, Журнал развития транснационального менеджмента, 6: 3-4, 101-122,
7. Доклад о мировых инвестициях 2019. Особые экономические зоны. Основные тезисы и обзор. С. 11. URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_overview\\_ru.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf)
8. ЕС, МЕРКОСУР и интеграция URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/eaes-merkosur-i-integratsiya/>

9. Кадочников П.А. Интеграционные процессы в Латинской Америке и перспективы участия в них России (таможенного союза) // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsionnye-protsessy-v-latinskoj-amerike-i-perspektivy-uchastiya-v-nih-rossii-tamozhennogo-soyuza> (дата обращения: 28.05.2020).

10. Кошкуль Д. В. МЕРКОСУР: интеграционный компромисс стран Южного конуса // Финансы: Теория и Практика. 2015. №3 (87). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/merkosur-integratsionnyy-kompromiss-stran-yuzhnogo-konusa> (дата обращения: 28.05.2020).

11. Кудрявцева Е. Ю. Экономический потенциал и перспективы развития Южно-Американского общего рынка // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-potentsial-i-perspektivy-razvitiya-yuzhno-amerikanskogo-obshchego-rynka> (дата обращения: 28.05.2020).

12. Международная торговля и развитие Доклад Генерального секретаря.2019. URL: [https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a74d221\\_ru.pdf](https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a74d221_ru.pdf)

13. Романова З. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития // МЭиМО. – 2005. – № 10. – С. 88-98.

14. Сидоренко Т.В. - Перспективы подписания соглашения о свободной торговле между Европейским Союзом и МЕРКОСУР. – 2019. – Самоуправление Т. 2. № 1 (114) С. 134 – 137.

15. Система индикаторов интеграции как инструмент анализа функционирования региональных интеграционных объединений. URL [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/developDocs/Documents/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/developDocs/Documents/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf)

16. Тайар В.М. Европейский Союз и Латинская Америка: межрегиональное экономическое взаимодействие в XXI веке // Актуальные проблемы Европы. М., 2018. С. 23-43
17. Тайар В.М. Евросоюз и Латинская Америка в контексте межрегионального взаимодействия// Современная Европа. М., 2019. С. 16-27
18. Хамидулин Т. Р. Особенности развития МЕРКОСУР в начале XXI века // Вестник РУДН. Серия: Международные отношения. 2009. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-merkosur-v-nachale-hhi-veka> (дата обращения: 28.05.2020).
19. Яковлев П. П. Интеграция в Латинской Америке: центростремительные и центробежные тренды // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-v-latinskoj-amerike-tsentrostremitelnye-i-tsentrobeznyie-trendy> (дата обращения: 29.05.2020)
20. Яковлев П.П. Что тормозит развитие Латинской Америки? Латинская Америка, 2017, № 5, с. 97-103.
21. Яковлев П.П. Перед какими вызовами стоит Латинская Америка? Латинская Америка, 2017, № 1, с. 5-21.
22. Яковлев П. П. Латинская Америка: возможен ли рывок в развитии? //Мировая экономика и международные отношения, 2019, том 63, № 3, с. 94-103
23. Яковлева Н.М., Аргентина: актуальная повестка новых властей. Латинская Америка. 2020. №3.
24. AFIP General Resolution 270/1998 of 9 December Annex VI.II.21998.
25. Bartels, Frank L., and Suman Lederer, “Outsourcing Markets in Services: International Business Trends, Patterns and Emerging Issues, and the Role of China and India,“ (2009) UNIDO Working Paper 03/09
26. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe/ [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219_es.pdf)

27. Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR No 1. El rol del MERCOSUR en la integración regional// [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)
28. Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. Cuadro I.2 [URL:https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)
29. CEPAL. Balance preliminary de las economías de América Latina y el Caribe 2009. Santiago de Chile, 2009.
30. Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (value %) (2017, excluding intra-EU trade). European Commission, 2018
31. Creskoff, Stephen, and Peter Walkenhorst, “Implications of WTO Disciplines for Special Economic Zones in Developing Countries,” (2009) World Bank Policy Research Working Paper No. 4892
32. Engman, Michael, Osamu Onodera, Enrico Pinali, “Export Processing Zones. Past and Future Role in Trade and Development,” (2017) OECD Trade Policy Working Papers No. 53
33. EU-MERCOSUR Association Agreement a Vast Economic Potential, Building Bridges for Open Trade and Sustainable Development. European Commission, 2017.
34. European Union, Trade in goods with Mercosur 4. European Commission, Directorate-General for Trade, 2018.
35. For a shorter version of this section see Gari, Gabriel “Free Zone Incentives in MERCOSUR Countries and WTO Law,” Global Trade and Customs Journal 5, (2011).
36. Foreign Direct Investments in Uruguay, Investment and Export promotion Agency, 2018
37. Grubler J., M.Ghodsí and R.Stehrer. Estimating importer – specific and valorem equivalents of non-tariff measures, Working Paper, No 129, Viena, Viena Institute for International Economic Studies, 2016.

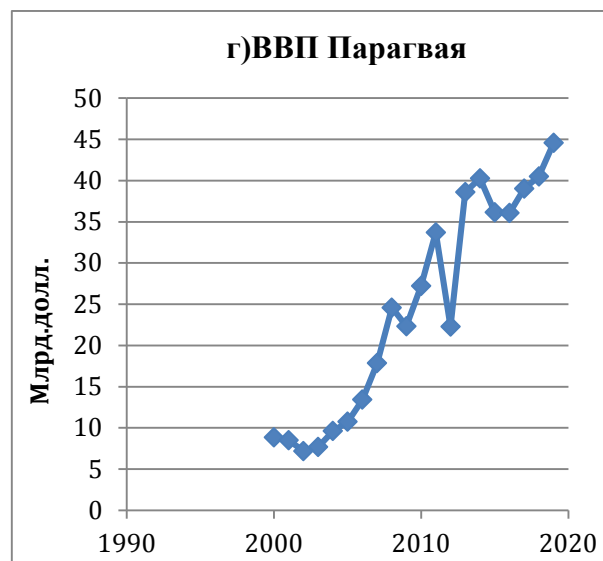
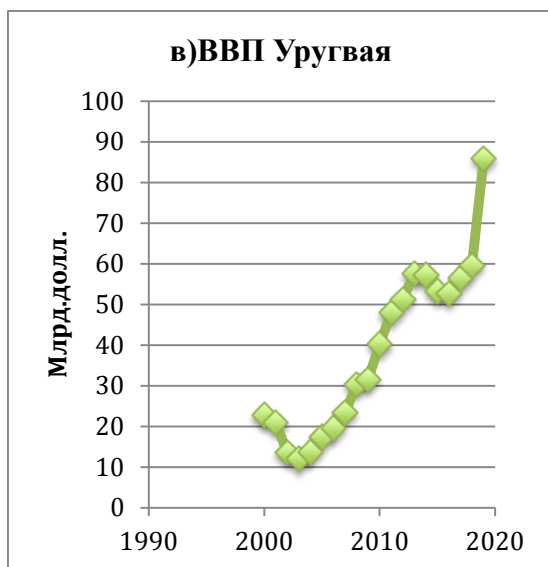
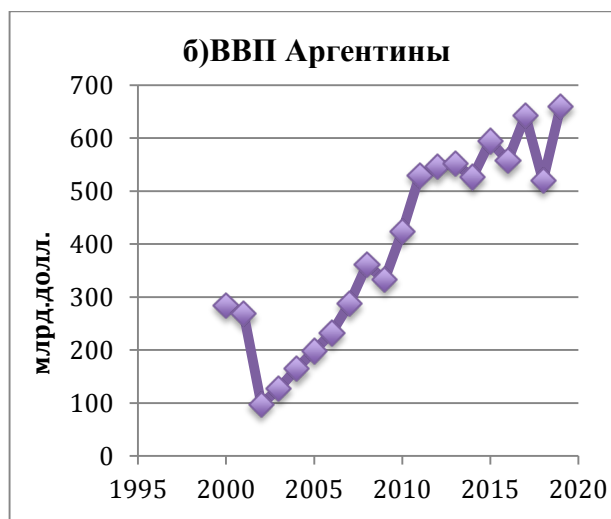
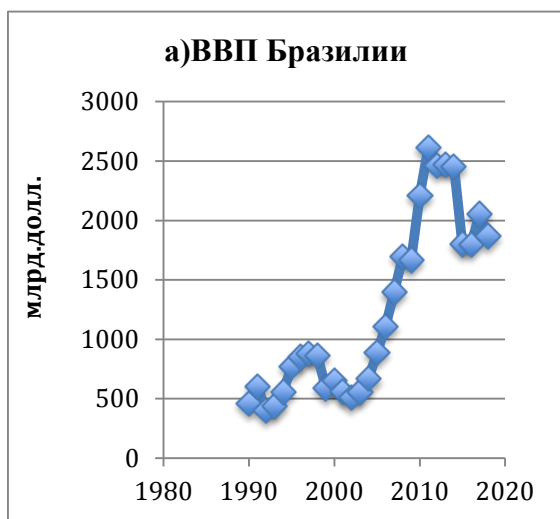
38. International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean  
Stronger regional integration urgent to counter impact of trade conflicts URL:  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44197/5/S1801069\\_en.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44197/5/S1801069_en.pdf)

39. MANUAL ON FOREIGN TRADE AND TRADE POLICY BASICS, CLASSIFICATIONS AND INDICATORS OF TRADE PATTERNS AND TRADE DYNAMICS José E. Durán Lima Mariano Alvarez Daniel Cracau URL:  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40864/1/S1601136\\_en.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40864/1/S1601136_en.pdf)

40. Top 10 Emerging Technologies of 2015. (Eds.) World Economic Forum's Meta-Council on Emerging Technologies, Geneva, 2015.  
URL:[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Top10\\_Emerging\\_Technologies\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Top10_Emerging_Technologies_2015.pdf)

41. WORLD INVESTMENT REPORT 2018. INVESTMENT AND NEW INDUSTRIAL POLICIES. p.50-55 URL:  
[https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf)

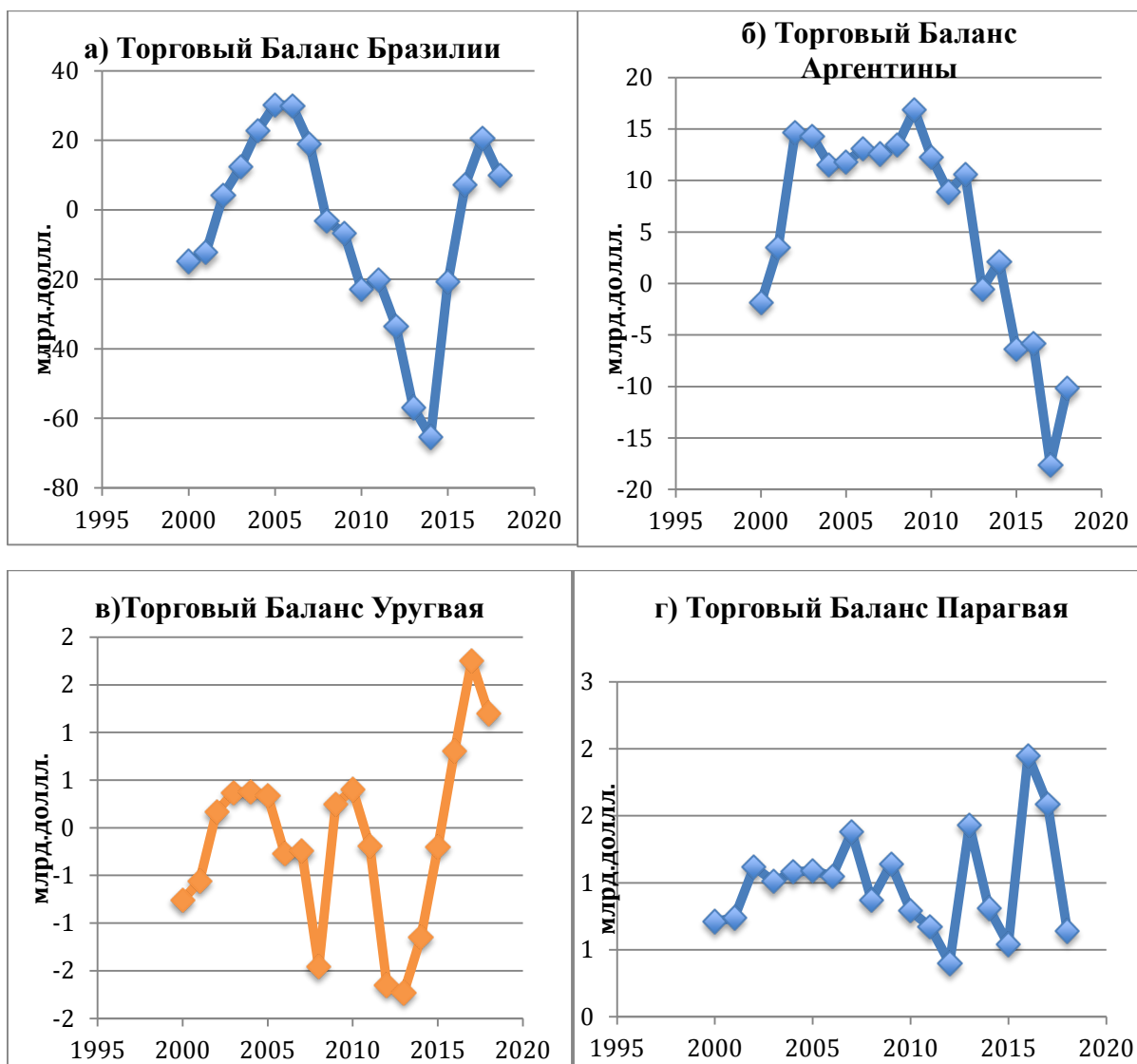
Динамика ВВП стран МЕРКОСУР



Источник: составлено автором по материалам 1.Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf); 2. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe/ URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219_es.pdf); 3.Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR No 1. El rol del MERCOSUR en la integración regional// URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)



Торговый баланс стран МЕРКОСУР

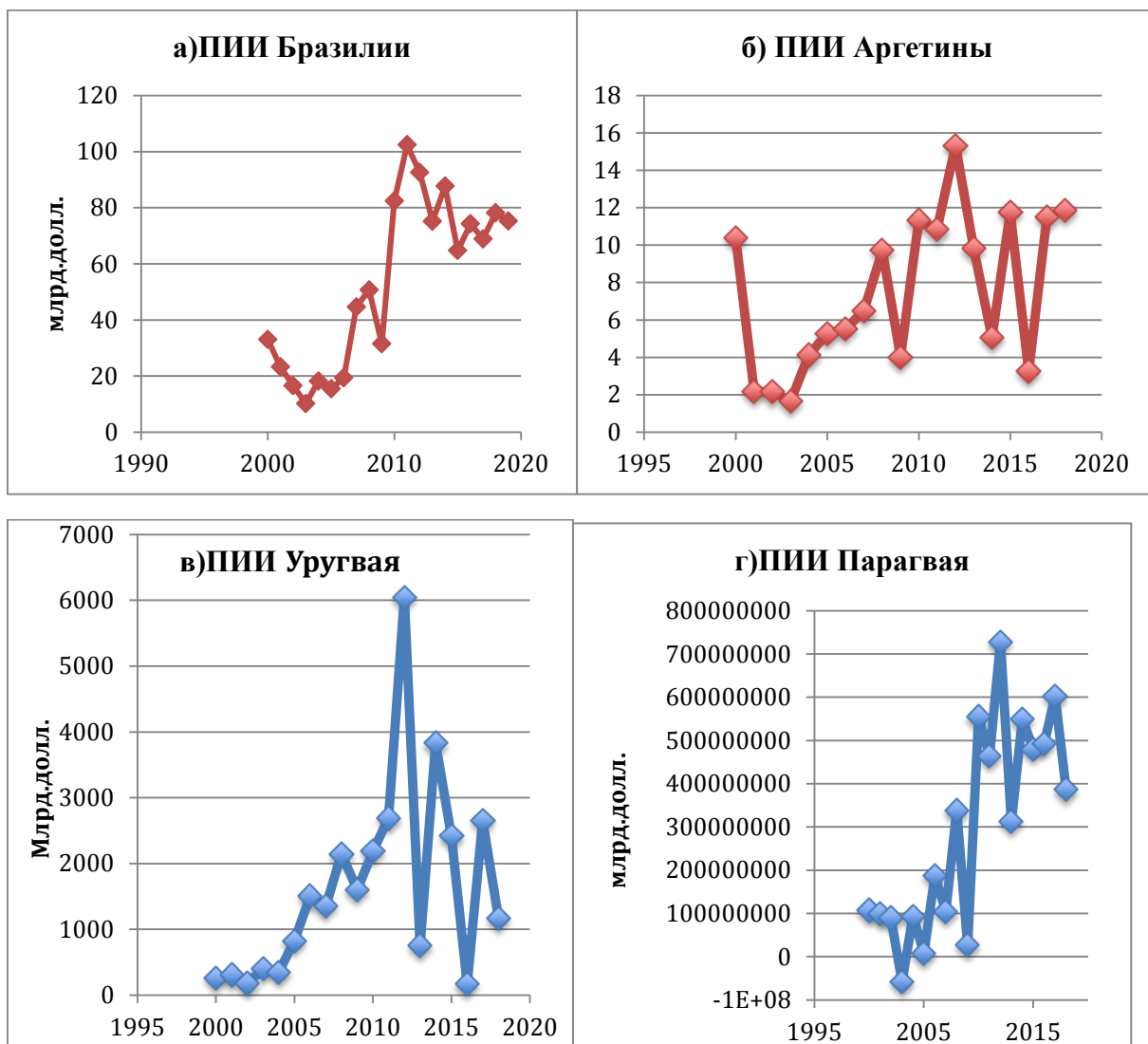


Источник: составлено автором по материалам 1.Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf); 2. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe/ URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219_es.pdf); 3.Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR No 1. El rol del MERCOSUR en la integración regional// URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf)

## Основные направления экспорта Уругвая, в 2019 год

№	Страна	Сумма, млрд.долл.	Доля в %
1	Китай	1 500 441 917	20
2	Бразилия	1 133 259 420	15,1
3	США	457 360 944	6,1
4	Аргентина	409 255 058	5,46
5	Турция	277 790 513	3,7
6	Алжир	214 263 669	2,86
7	Нидерланды	208 570 020	2,78
8	Мексика	196 787 098	2,62
9	Россия	167 521 103	2,23
10	Германия	163 749 003	2,18
11	Парагвай	139 296 087	1,86
12	Перу	124 794 898	1,66
13	Ирак	114 447 423	1,53
14	Португалия	111 444 780	1,49
15	Израиль	106 819 137	1,42

Прямые иностранные инвестиции МЕРКОСУР



Источник: составлено автором по материалам 1.Boletín de comercio exterior del MERCOSUR. URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf); 2. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe/ URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/141/S1801219_es.pdf); 3.Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR No 1. El rol del MERCOSUR en la integración regional// URL:[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44298/1/S1801158_es.pdf); 4. WORLD INVESTMENT REPORT 2018. INVESTMENT AND NEW INDUSTRIAL POLICIES. URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf)