

ИНСТИТУТ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

На правах рукописи

ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ РАЗУМОВСКИЙ
**СТРАТЕГИИ И МОДЕЛИ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ
ТОРГОВЛИ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ
ЮЖНОЙ АМЕРИКИ**

Специальность 08.00.14 – Мировая экономика

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук,
профессор В.М. Давыдов

Москва, 2016

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРИИ И КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	15
1.1. Пространственные эффекты интеграции	21
1.2. Новые теории международной торговли и проблемы либерализации торговли в интеграционных объединениях	34
1.3. Концепция глобальных цепочек стоимости	47
1.4. Теории конкуренции и конкурентоспособности стран	64
ГЛАВА 2. ВЗГЛЯДЫ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИХ ЭКОНОМИСТОВ НА ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	74
2.1. Эволюция подходов к изучению латиноамериканской экономической интеграции в период с 50-х по конец 80-х гг. XX века	75
2.2. Концептуальная основа региональной интеграции в период неолиберальных преобразований	96
2.3. Стратегии интеграции на современном этапе (начало 2000-х гг.– н.в.)	115
ГЛАВА 3. ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ЮЖНОЙ АМЕРИКИ	152
3.1. Теоретические и методические аспекты анализа внутриотраслевой торговли	156
3.2. Анализ показателей внутриотраслевой торговли стран и объединений Южной Америки с миром	172
3.3. Внутриотраслевая торговля в Mercosur	182
3.4. Альтернативные модели внутриотраслевой торговли (на примере Андского сообщества наций и Тихоокеанского альянса)	219
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	249
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ АББРЕВИАТУР И СОКРАЩЕНИЙ	256
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	259
ПРИЛОЖЕНИЯ	281

ВВЕДЕНИЕ

Рост степени интегрированности мировой экономики – одна из основных мегатенденций современного этапа ее развития. В настоящее время практически ни одна страна мира не может игнорировать участие в том или ином региональном или трансконтинентальном союзе, если она желает улучшить доступ на внешние рынки и гарантировать долгосрочный экономический рост. В 2015 г. число различных международных союзов превышало две сотни, что сопоставимо с количеством стран в мире. Это делает расширение представлений о механизмах постоянно усиливающихся процессов хозяйственного сближения национальных государств одной из центральных задач современных экономических исследований.

Попытки теоретического осмысления процессов экономической интеграции берут начало в европейской экономической мысли середины XX века. С тех пор европейскими и американскими экономистами были разработаны концептуальные подходы к изучению нового явления, оформленные в виде нескольких школ или концепций (федерализм, функционализм, рыночный институционализм и др.). Их описание приводится во всех современных академических учебниках по экономической интеграции. Однако общепринятая, каноническая теория не способна дать полного понимания всех аспектов процесса трансформации национальных экономик в новую экономическую общность. Масштабность, комплексность и многосторонность самого понятия «экономическая интеграция» требует выхода за рамки устоявшейся системы взглядов. Ценной представляется увязка экономической интеграции с рядом теорий и концепций, которые ранее воспринимались как смежные, где непосредственно интеграция не является объектом или предметом исследования. Таких смежных теоретических направлений можно обозначить множество, они могут затрагивать различные стороны хозяйственного сближения: финансовая интеграция, миграционные и

социальные аспекты, динамика валютных курсов и др. В данной работе автора интересуют, прежде всего, механизмы трансформации национальных хозяйств вследствие интеграции и торговой либерализации. Эти процессы выражаются в сдвигах в отраслевой и пространственной структур хозяйства, изменении показателей специализации и концентрации, они имеют несколько измерений (географическое, отраслевое, корпоративное, социально-классовое и др.), в них задействованы различные акторы (компании, государства, потребители). Именно этим определяется и выбор теорий и концепций, рассматриваемых в увязке с процессами экономической интеграции: экономическая география, теории торговли, концепция глобальных цепочек стоимости и теории конкуренции и конкурентоспособности. Они позволяют по-новому взглянуть на пространственные, корпоративные и другие аспекты хозяйственного сотрудничества.

Однако общих, абстрактных теорий и концепций недостаточно для понимания такого явления, как «латиноамериканская интеграция». Латиноамериканский регионализм, начавший свое развитие практически одновременно с европейскими интеграционными проектами, представляет собой самостоятельный феномен мировой экономической истории, что определяется как региональной спецификой, так и уникальным теоретическим базисом, объединяющим европейские рыночные модели и латиноамериканские теории зависимости. Вопрос, чего было больше в латиноамериканских подходах – европейских рыночных моделей либо самобытных структуралистских, десаррольистских концепций – является дискуссионным. По крайней мере, амбициозные задачи, ставившиеся идеологами регионального сотрудничества в ЛКА, в целом повторяли европейские цели. Одним из основных отличий европейского и латиноамериканского подходов было восприятие роли государственного и корпоративного секторов в процессе хозяйственной интеграции. Латиноамериканских десаррольистов можно отнести к структуралистской школе интеграции, то есть к сторонникам

административной оптимизации отраслевой структуры интегрируемой зоны, европейцы же делали акцент на действие рыночных сил и минимизацию влияния государств на стратегии фирм. Изучение и сопоставление двух «идеологий» интеграции невозможно без глубокого рассмотрения их концептуальных основ, прежде всего в сфере указанных ранее концепций и теорий, затрагивающих проблемы хозяйственной трансформации и специализации.

Латиноамериканский опыт сотрудничества хотя и не может похвастаться такими значимыми достижениями, какие были получены в рамках европейских объединений, однако значительно обогатил мировую теорию интеграции. Он четко показал, что интеграционные процессы внутри развивающихся стран имеют свою специфику, и попытки слепо копировать опыт и динамику развитых государств (от зоны свободной торговли к общему рынку и валютному союзу) могут натолкнуться на множество препятствий политического и экономического характера.

С учетом сказанного неверным представляется рассмотрение как латиноамериканского регионализма, так и мирового «теоретического контекста» в отрыве друг от друга. Этим недостатком традиционно отличались многие советские, а позже и российские исследования по данной тематике. Начиная с 60-х гг. XX в., в советской научной литературе стали появляться работы, посвященные опыту функционирования первых объединений и осмысляющие их роль в процессах импортзамещающей индустриализации. Следует признать, что на отечественных исследователей оказывали большое влияние взгляды ведущего регионального аналитического центра в области экономической политики – Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК), для которой проблематика региональной интеграции являлась одной из центральных. Это можно объяснить идеологической близостью комиссии советской системе взглядов на мировую экономику, так как ЭКЛАК отрицала излишне либеральные,

«ультрарыночные» подходы к мировой торговле или экономической политике. В результате в советской, а потом и в российской научной литературе латиноамериканская интеграция воспринималась преимущественно в контексте концептуальных воззрений ЭКЛАК, что несколько суживало представления о реальной картине данных процессов. Расширение концептуальной основы подходов и взглядов на латиноамериканскую интеграцию, в том числе с целью более точной и объективной идентификации ее современного этапа, является, безусловно, актуальной задачей для исследования.

В то же время опыт европейской интеграции подготовил разнообразную систему теоретических взглядов на различные аспекты интеграционного строительства. Достижением европейской и американской экономической науки стало появление развитого инструментария количественного анализа для оценки эффектов от торгового и хозяйственного сближения. Это позволило дать новое понимание самого явления интеграции и различных его проявлений: торговых, отраслевых, пространственных. При этом в российской литературе не содержится попыток использовать указанные методы количественного анализа для изучения латиноамериканской интеграции. Определенным дефицитом подобных работ отличаются и зарубежные исследования, что особенно заметно в сравнении с широчайшей литературой, доступной по европейскому опыту интеграции. Математическое моделирование и эмпирический анализ различных аспектов латиноамериканского интеграционного процесса позволяют дать новое, более глубокое понимание хода хозяйственной трансформации национальной и региональной экономик, выявить уникальные особенности и отличия латиноамериканской модели интеграции от европейской или американской.

Среди множества методик количественного анализа процессов интеграции можно выделить наиболее распространенные: равновесные модели, гравитационные модели, модели, описывающие динамику факторов производства, модели центр-периферия и др. Некоторые из этих методов

использовались зарубежными исследователями применительно к латиноамериканской действительности. Однако наиболее сложной для оценивания является динамика процессов хозяйственной специализации вследствие торговой либерализации, что определяется рядом факторов, описанных в работе. Именно поэтому данная тема остается одной из наименее изученных в мировой научной литературе.

Среди традиционных проблем, сопутствующих эмпирическому анализу различных процессов, является выбор переменных, статистических показателей, способных наиболее эффективно отражать требуемые параметры. К одному из популярных показателей, используемых в подобного рода методах, и зарекомендовавшим себя как высоко-индикативный и емкий, относится внутриотраслевая торговля (далее – ВОР). Этот коэффициент включает в себя множество аспектов хозяйственного взаимодействия: торговлю, специализацию, конкуренцию, динамику отраслевой структуры и т.д. Также он обладает рядом преимуществ перед другими распространенными коэффициентами, характеризующими структурные и пространственные параметры хозяйства. Именно поэтому показатель внутриотраслевой торговли был выбран в качестве базового для осуществления анализа моделей специализации в латиноамериканских блоках. Несмотря на огромное количество работ, посвященных анализу данного коэффициента применительно к развитым странам, до настоящего времени в российской и зарубежной литературе отсутствуют крупные, подробные исследования взаимосвязи интеграции и внутриотраслевой торговли по Латинской Америке.

Объектом исследования выступают основные субрегиональные интеграционные объединения Южной Америки: Mercosur, Comunidad Andina (далее – CAN), а также Alianza del Pacífico (далее – AP). **Предметом исследования** являются процессы хозяйственной специализации экономик стран-участниц интеграционных объединений.

В работе ставится следующая основная **цель**: комплексно исследовать процессы хозяйственной специализации в интеграционных объединениях Южной Америки как с точки зрения их концептуальной и стратегической основы, так и посредством проведения эмпирического анализа с помощью показателя внутриотраслевой торговли.

Для достижения поставленной цели решались следующие **задачи**:

- исследовать актуальные теории и концепции экономической интеграции, а также смежные подходы, способные дать дополнительное понимание ряда аспектов, связанных с интенсивным экономическим взаимодействием;
- дать обзор основных эмпирических исследований, посвященных опыту количественного анализа пространственных и отраслевых эффектов экономической интеграции в разных регионах мира;
- проанализировать эволюцию взглядов и подходов ЭКЛАК к проблемам экономической интеграции с начальных этапов формулирования стратегий первых региональных объединений (начиная с 50-60-х гг. XX в.);
- исследовать систему взглядов ЭКЛАК на современном этапе развития интеграционных объединений, идентифицировать их с точки зрения актуальных экономических теорий и концепций;
- проанализировать современные стратегии ведущих интеграционных объединений региона, идентифицировать современный этап развития латиноамериканской интеграции;
- описать основные методики расчета показателей внутриотраслевой торговли;
- проанализировать показатели внутриотраслевой торговли во внутризональной и внешней торговле основных интеграционных объединений Южной Америки, используя при этом различные варианты их расчета и декомпозиции;

- выделить основные модели внутриотраслевой специализации региональных объединений, дать объяснение основных причин существующих различий.

Хронологические рамки исследования концептуальных основ латиноамериканских взглядов на проблемы экономической интеграции ограничены периодом с 50-х гг. XX в., когда начали формулироваться первые стратегии регионального сотрудничества, до настоящего времени. При изучении динамики внутриотраслевой специализации объединений Южной Америки (+Мексика) используется период с 1970 по 2013 гг., так как именно за этот временной интервал доступна подробная торговая и промышленная статистика по большинству стран региона.

Методологической и теоретической основой диссертационного исследования стал комплексный подход к анализу процессов интеграции в ЛКА.

Применительно к мировым теориям и концепциям интеграции автор осмыслил основополагающие положения ведущих экономических теорий: экономической географии (П. Кругмана, А. Дж. Венэйблса, М. Фуджита, М.Брюлхарта и Й.Торстенссона, Г. Хансона, Р.Болдуина, Й.Брокера, Дж.Маккаллума, Э.Винкопа, С.Кибли, П.Кларка, Р.Л.Элизондо и др.); теорий торговли (Б. Балассы, Дж. Вайнера, П. Кругмана, А. Дж. Венэйблса, Е. Хелпмана, М. Шиффа, А. Уинтерса, Е.Бонд, К.Сирополуса, Дж.А.Франкеля, Я. Тинбергена, Дж. Андерсона, Ш. Вея, И.Солоага и др.); концепции глобальных цепочек стоимости (Э. Валерштайна, Г. Гереффи, Т. Сторджина, Дж.Бэйр, Дж.Талбота, Г.Гамильтона, П. Дикена, А.Моррисона, Б.Людвалья, М.Сторпера, Х.Ёшиматсу, А.Мюллера и др.); теорий национальной конкурентоспособности (М. Портер, М.Робертса и Дж.Тибубу, Р.Флореса, К.Х. Линда и других).

Также использовались научные разработки российских ученых-экономистов: В.Г. Шемятникова, В.Д. Щетинина, А.С. Манькина, Ю.В. Шишкова, Г.М. Костюниной, Л.В. Шкваря, В.Н. Харламова, В.В. Обуховского,

Д.Ю. Ушкаловой, М.Ю. Головнина, Е.Ю. Винокурова, Л.Б. Вардомского, Л.З. Зевина, А.П. Киреева и др. Большой вклад в разработку вопросов экономической интеграции внесли представители научной школы исследований европейской интеграции Института Европы РАН: О.Ю. Потемкина, Н.Б. Кондратьева, Н.Ю. Кавешников, Л.О. Бабынина.

Проблемы региональной интеграции в Латинской Америке широко освещались в работах ведущих зарубежных и российских латиноамериканистов. В этой связи необходимо отметить труды специалистов из ЭКЛАК (Р. Пребиш, Э. Иглесиас, Р. Бьелчовски, Г. Розенталь, Р. Файнзильбер, М. Кувуяма, М. Изам и Н.Малдер и др.), а также Х. Санахуа, Н. Мийадо, М. Сьенфуэгоса и др. Среди российских исследователей выделяются работы А.В. Бобровникова, А.Н. Глинкина, В.М. Давыдова, А.А. Лавут, Е.А. Косарева, В.В. Кузьмина, Л.Я. Нутенко, В.М. Тайар, К.С. Тарасова, Е.Ю. Кудрявцевой и др.

Были проанализированы взгляды на проблему анализа и интерпретации внутриотраслевой торговли. Среди основных исследователей по данной тематике автор обращался к работам Б.Балассы, Х. Грубеля, П. Ллойда, Л. Фонтанье, Х. Гулстранда, М. Брюлхарта, Х. Каetano, М. Андресена и других.

В ходе подготовки диссертационной работы использованы различные методы исследования — общенаучные и специальные, качественные (метод экспертных оценок, сравнительный метод) и количественные (расчет экономических показателей, эконометрический анализ), теоретические (описательный анализ, контент-анализ) и эмпирические (глубинные интервью, работа с официальной документацией, изучение текстов соглашений) методики сбора первичной и вторичной информации.

Источниковая база исследования включает информационно-аналитические и статистические базы данных ООН, Всемирного банка, ВТО, ЭКЛАК, МАБР, ЮНКТАД, нормативные акты интеграционных объединений (Mercosur, CAN, AP), данные национальных статистических агентств, данные

Федеральной таможенной службы РФ, электронные версии международных и российских периодических изданий и другие интернет-ресурсы.

Научная новизна работы заключается в следующих ключевых особенностях:

- подробном рассмотрении не только теорий и концепций, непосредственно затрагивающих проблемы торговой интеграции, но и смежных подходов, способных дать новое понимание различных аспектов явления (теории конкурентоспособности, глобальных цепочек стоимости, экономической географии и др.);

- комплексном изучении латиноамериканских подходов и взглядов к проблеме региональной экономической интеграции начиная с 50-х гг. XX в. вплоть до настоящего времени;

- взгляде на современные стратегии региональной интеграции в ЛКА с точки зрения широкого набора новых теорий и концепций, затрагивающих различные аспекты хозяйственного сближения, а не только сквозь призму системы взглядов ЭКЛАК;

- использовании новой методики анализа динамики показателей внутриотраслевой торговли, заключающейся в одновременном сопоставлении нескольких типов индекса Грубеля-Ллойда (взвешенного и невзвешенного), разнообразии форм декомпозиции индекса (вертикальная и горизонтальная ВОР, по типам отраслей и др.);

- выделении нескольких типов процессов внутриотраслевой специализации в торговых блоках в зависимости от механизмов либерализации и параметров хозяйственных комплексов стран-участниц.

Теоретическая значимость исследования

В работе впервые в российской и зарубежной латиноамериканистике осуществлено доскональное исследование с использованием математических методов динамики показателей внутриотраслевой торговли во всех основных

блоках Южной Америки и их связи с процессами хозяйственной специализации в рамках проводимой торговой либерализации.

Практическая значимость работы

Подробное рассмотрение концептуальной основы латиноамериканского регионализма имеет двойную практическую значимость. Его результаты могут найти применение в процессе выработки комплексной стратегии развития отношений между Россией и латиноамериканскими интеграционными союзами. Также опыт латиноамериканской интеграции может быть полезен при планировании интеграционных процессов на постсоветском пространстве (прежде всего в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС)), так как два региона имеют много общих черт: сходный уровень развития, упор на преференциальные схемы интеграции, наличие доминирующего государства и др.

Предложенные в работе методы количественного анализа процессов хозяйственной специализации в рамках интеграционного сотрудничества в силу универсального характера их реализации также могут быть полезны при оценке и прогнозировании процессов хозяйственной трансформации при торговой либерализации внутри ЕАЭС.

Апробация исследования

Основные тезисы и результаты исследования были представлены автором в научных докладах на следующих конференциях:

Научная конференция молодых латиноамериканистов «Ибероамериканский мир в начале XXI века» (апрель 2009 г.);

Международная конференция «Ибероамерика и становление полицентричного мира» (Москва, 27-29 июня 2011 г.);

Международный форум «Россия и Ибероамерика в глобализирующемся мире: история и современность» (Санкт-Петербург, 1-3 октября 2015 г.);

По теме диссертации опубликованы следующие статьи в рецензируемых научных журналах и монографиях:

Разумовский Д.В. Интеграция в Южной Америке на старте нового века: инициативы, трудности и достижения // Латинская Америка. – №4, – 2011. – С.10 – 25. – 1 п.л.

Razumovsky D. América Latina y Asia Oriental: Paralelos Integracionistas // Iberoamerica. – №1. – 2014. – С.5 – 32. – 1 п.л.

Разумовский Д.В. Новые пути региональной интеграции: латиноамериканский и восточноазиатский опыт // Вестник Института экономики Российской академии наук. – №1. – 2014. – С.122 – 129. – 0,5 п.л.

Лавут А.А. Разумовский Д.В. История латиноамериканского унионизма // Латинская Америка. – №10. – 2014. – С.101 – 107. – 0,5 п.л.

Разумовский Д.В. Латинская Америка в Азиатско-Тихоокеанском регионе // Политика США в Азиатско-Тихоокеанском регионе / Под ред. Братерского М.В. – М. : ИНИОН РАН, 2014. – С.138 – 172. – 1,5 п.л.

Разумовский Д.В. Латиноамериканская интеграция выходит в мир. Перспективы для России // Мировая экономика и международные отношения. – №8. – 2015. – С.82 – 91. – 1 п.л.

Разумовский Д.В. Торговое сотрудничество ЛКА с внерегиональными партнерами // Латинская Америка. – №3. – 2016. – С.5 – 21. – 1,2 п.л.

Материалы, подготовленные в ходе работы над диссертацией, апробированы при подготовке докладов и участии в круглых столах при стажировке в штаб-квартире ALADI (г. Монтевидео, Уругвай) в декабре 2007 г., по ним подготовлены и представлены презентации на испанском языке, проведен обмен мнениями и научные дискуссии с исследователями, учеными и профессорами из стран Латинской Америки.

Структура, содержание и объем диссертации определены поставленной целью, задачами и логикой исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и источников, приложений, а также содержит рисунки и таблицы, иллюстрирующие содержание работы. Первая глава посвящена подробному

рассмотрению развития мировых теоретических и концептуальных подходов к проблемам экономической интеграции. Причем рассматриваются не только те теории, которые напрямую описывают процессы торговой либерализации, но и смежные направления, способные расширить наши представления о различных аспектах интеграции (экономико-географические теории, теория глобальных цепочек стоимости и конкурентоспособности). Во второй главе описывается эволюция стратегий экономической интеграции в латиноамериканских объединениях начиная с момента их формирования. Особенно подчеркивается влияние на них новых мировых теорий и концепций, описанных в главе 1. Так как развитие регионального сотрудничества было неразрывно связано с деятельностью ЭКЛАК, то подробно рассматривается динамика местных, латиноамериканских взглядов и подходов к проблемам интеграции и экономического развития (от структурализма до неструктурализма). Третья глава целиком посвящена эмпирическому анализу динамики показателей внутриотраслевой торговли по трем основным блокам Южной Америки. В ней дается подробный обзор теоретических и эмпирических исследований по данной теме. Затем анализируются различные варианты показателей внутриотраслевой торговли по Mercosur, CAN и AP. На основе выявленных различий в характере внутриотраслевой торговли производится попытка их объяснения, выделяются несколько моделей внутриотраслевой специализации. Заключение содержит основные выводы, к которым пришел автор в результате проделанного исследования.

ГЛАВА I. ТЕОРИИ И КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Попытки теоретического осмысления процессов экономической интеграции берут начало в европейской экономической мысли середины XX века. Создание Европейского объединения угля и стали, его развитие в Европейское экономическое сообщество, создание Европейской ассоциации свободной торговли и их последующее объединение побудило ряд экономистов разработать концептуальные подходы к изучению нового явления, отличного от просто развития международной торговли. В своем становлении интеграционные теории прошли путь от амбициозных попыток воспринимать новые интеграционные объединения как замену национальных государств, объединенных в федеральную или конфедеральную структуру (федерализм и функционализм), до более сдержанных взглядов евроскептиков (межгосударственный подход), ставших следствием экономических сложностей 70-х гг. XX века.

Сложность и комплексность процесса экономической интеграции, который включает аспекты управления и координации, структурное и пространственное развитие, деятельность акторов различного уровня (регионального, национального, наднационального), предопределяет и сложность единого понимания сути данного процесса. Различия в трактовке понятия интеграции как явления хорошо отражает наличие нескольких определений этого термина. Так один из наиболее признанных теоретиков интеграции американский политолог Э.Хаас обозначает интеграцию как «процесс, при котором государства убеждаются в необходимости передать часть своих полномочий некоему новому центру, чьи политические институты обладают правовым приоритетом»¹. В данной формулировке сделан упор прежде всего на

¹ Интеграционные процессы в современном мире / Под ред. Манькина А.С. – М. : Макс-Пресс, 2005. С. 35.

институциональные аспекты процесса сближения стран, точнее, на перераспределение полномочий между ведущими акторами².

Несколько другой акцент в понятии интеграции сделал американский экономист П.Робсон, согласно которому «Интеграция – это устранение дискриминации и свобода движения товаров и факторов производства». Данное определение интеграции делает ее близкой по значению с понятием либерализации торговли, что не обязательно подразумевает некий контролируемый процесс перестройки хозяйственных структур и наднациональной координации. Как процесс по исключению дискриминации между хозяйствующими субъектами из различных стран интеграцию понимает и представитель рыночно-институциональной школы - американский экономист Бэла Баласса³. Именно торговая либерализация в некой общности стран является ключевым элементом определения и понятия экономической интеграции, приводимой в большинстве американских и европейских справочников, что отражает ориентированность в первую очередь на либеральные и рыночные принципы экономического сближения. Однако стоит отметить, что данное определение не включает в себе важнейшую особенность экономической интеграции, а именно следующую за торговой либерализацией перестройку хозяйственной структуры интегрируемой зоны на основе принципов разделения труда, что влечет за собой необходимость совместной координации экономической и финансовой политики странами-участницами. В связи с этим более полным и емким можно считать принятое среди российских экономистов определение экономической интеграции, под которой понимается процесс хозяйственного и политического объединения отдельных стран на основе развития глубоких и устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, комплексного взаимодействия их экономик на различных уровнях. У интеграции должны быть следующие

² Необходимо отметить, что Э.Хаас под основными акторами интеграции понимал не только национальные государственные органы и наднациональные институты, но и особо выделял роль национальных групп интересов, включая бизнес-элиты и гражданское общество.

черты: межгосударственное регулирование, формирование единого хозяйственного организма, освобождение движения капитала, товаров, услуг, людей, образование единого внутреннего рынка.⁴

При систематизации всей совокупности концепций, теорий и подходов к изучению интеграции исследователи обычно опираются на методологию классификации современных экономических и политологических учений. В настоящее время в общепринятой в западной и российской экономической литературе классификации концепций и теорий интеграции выделяются следующие школы: федерализм, функционализм, рыночная, рыночно-институциональная (неолиберальная), структурная, дирижистская (неокейнсианская), неофункционализм и др. Различия данных школ кроются в их взглядах на роль национальных государств, интеграционных институтов, региональных групп влияния, на взаимоотношение интересов корпоративного сектора и государственных отраслевых приоритетов, роль стихийных рыночных механизмов и целенаправленного планирования в рамках построения экономической интеграции и др. Так, представители неолиберального подхода (Дж.Вайнер, Б.Баласса, Дж.Мид, В.Рёпке и др.) акцентировались на исследовании чисто экономических проблем и аспектов торговой либерализации и интеграции. Функционалисты и федералисты делали упор на проблематику взаимосвязи экономической и политической сфер, то есть на политических и институциональных аспектах интеграционного строительства. Подробный анализ и систематизация основных теоретических концепций интеграции середины и конца XX века уже приводились в работах российских исследователей (В.Г. Шемятникова, Л.В. Шкваря, В.Н. Харламова, В.В. Обуховского и др.). Стоит отметить, что в целом эволюция взглядов на экономическую интеграцию соответствовала смене базовых макроэкономических теорий и концепций, доминировавших в западной

³ Balassa B. The theory of economic integration. Richard D. Irwin, Homewood, 1961. P.14

⁴ Интеграционные процессы в современном мире / Под ред. Манькина А.С. – М. : Макс-Пресс, 2005. С. 38.

экономической мысли (от кейнсианства к монетаризму, от монетаризма к неокейнсианству), то есть изменению взглядов на роли стихийных рыночных сил и государства в экономике.

Принципиальным моментом концепций интеграции являлось то, что они не претендовали на универсальность, а базировались на выделенных авторами аспектах интеграционных процессов. По словам В.Г. Шемятникова, «теоретики интеграции следовали за практикой... Методология теорий интеграции является органической частью общей методики современного западного обществоведения. Ее суть состоит в том, что из всей совокупности явлений с той или иной степенью обоснованности выделяется один или несколько аспектов, на базе которых и строится определенная формально-логическая система»⁵.

Внутри всей совокупности существующих подходов к изучению интеграции необходимо особо выделить набор теорий экономической интеграции, сумевших создать своего рода «универсальную терминологию» исследований и выделивших основные общепринятые механизмы интеграции, в определении и трактовке которых существует консенсус во всех современных теориях и моделях. Различаются лишь методы объяснений взаимосвязей и причин анализируемых явлений. Важнейший вклад в формулировку данной терминологии и методологии внесли представители рыночно-институциональной (неолиберальной) школы интеграции.

В 40-50-е гг. экономическая интеграция рассматривалась в русле теорий международной торговли. Дж. Вайнер и М.Бие разработали концепцию «создание-отклонение торговли». В этой концепции моделировалась ситуация, возникающая при создании зон свободной торговли или таможенных союзов, при которой часть торговых потоков переключалась с внешних партнеров на внутризональных. В качестве позитивного изменения («создание торговли»)

⁵ Шемятенок В.Г. Европейская интеграция. Учебное пособие / В.Г. Шемятников. – М. : Международные отношения, 2003. – 400 с.

рассматривалось замещение дорогостоящего внутреннего производства новым, более дешевым импортом из стран-участниц ТС, что повышает общую экономическую эффективность зоны. Как негативные изменения («отклонение торговли») авторы воспринимали замену более дешевого импорта товаров из внешних стран на их более дорогой импорт из стран зоны. Необходимо отметить, что модель «создание - отклонение торговли» до сих пор используется при анализе потенциальных торговых потоков после изменения торговой политики стран/интеграционных групп и оценке эффектов от них⁶. Так как данный метод моделирования рассматривает по сути 2-х моментную ситуацию (до и после создания ТС), в научной литературе он получил название «статической модели». Критика и развитие статических моделей привела к появлению на ее базе новых концепций, наиболее известные из которых - это концепции Дж. Мида (концепция «торговой экспансии») и Р.Г.Липси.

Статические модели интеграции не учитывали ряда важных динамических показателей (изменения спроса, конкуренции, эффект масштаба) и не были способны адекватно отражать реальную эффективность экономической интеграции. Такие теоретики интеграции, как П.Робсон, А.Рюгман, Дж.Джонсон предложили модели, учитывающие указанные факторы (т.н. динамические модели). Наиболее известными и обобщающими стали работы Белы Баласса, который рассмотрел не только совокупность возникающих в ходе интеграции динамических и статических факторов, но и объяснил принципы развития уже известных к тому времени этапов интеграции через механизмы инвестиций и возрастающей мобильности факторов производства.

Однако приведенная выше общепринятая классификация теорий и концепций международной экономической интеграции не является наиболее полной. Заслуживают внимания и активно развивающиеся в настоящее время подходы, которые ранее могли восприниматься как смежные или не относящиеся напрямую к теме интеграции. В то же время они позволяют по-

⁶ Подробнее о современных исследованиях, использующих методологию «создание-отклонение» торговли см. в

новому взглянуть на роль акторов интеграции (прежде всего фирм) и оценить не только одномоментные статические эффекты, но и долгосрочные динамические изменения.

Наиболее известной и удачной попыткой составить актуальную классификацию множества современных подходов и концепций интеграции является исследование Всемирного банка «Региональная интеграция и развитие» (авторы - А.Уинтерс и М.Шифф)⁷. Авторами было дано обобщение всех современных взглядов на проблемы региональной и многосторонней торговой либерализации, влияния создания интеграционных союзов на инвестиции, политического взаимодействия. В книге отражается противоречивость и несогласованность множества современных подходов, дана попытка выявить внутреннюю логику различных аргументов. Однако ряд направлений исследований (прежде всего тематика влияния интеграции на пространственное развитие) рассмотрены не достаточно глубоко, а некоторые современные концепции остались за рамками данного исследования.

Так как тематика данного диссертационного исследования посвящена анализу прежде всего динамических эффектов интеграции, целесообразно более подробно рассмотреть и обобщить некоторые современные подходы и концепции по следующим ключевым блокам:

1) Теории экономической географии и т.н. «новой экономической географии», изучающие широкий спектр пространственных аспектов, возникающих при либерализации торговли, при интеграции национальных экономик, при изменении режима границ и др. Из данного блока теорий и концепции стоит особо выделить кластерный подход, подразумевающий кластер как пространственное отражение роста экономической эффективности хозяйств.

разделе 1.3.

⁷ Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А. Уинтерс; пер. с с англ. – М. : Весь Мир, 2005. – 376 с.

2) Новые теории международной торговли, изучающие причины и стимулы, побуждающие к торговле, а также исследующие проблемы либерализации мировой торговли. Либерализация торговли в рамках интеграционных объединений является своеобразным элементом этого глобального процесса и подчиняется схожим законам. В данном разделе будут рассмотрены как исследования, посвященные динамическим эффектам интеграции и либерализации, так и статические модели, использующие методику «создание – отклонение торговли».

3) Концепции и теории глобальных производственных цепочек, уделяющие особое внимание роли корпоративного сектора в процессах глобализации и экономической интеграции.

4) Концепции, изучающие проблематику конкуренции и конкурентоспособности как фирм, так и национальных экономик. Условия конкуренции тесно взаимосвязаны с динамическими эффектами, позволяя по-новому оценивать последствия той или иной стратегии интеграции.

1.1. Пространственные эффекты интеграции.

Аспекты пространственного развития экономики долгое время не находились в мейнстриме экономической мысли. Основной акцент в пространственном анализе делался на решение прикладных задач – размещение производств и формирование оптимальных систем расселения. Широко известны теории европейских и американских эконом-географов, изучавших принципы размещения производств внутри неких абстрактных изолированных территорий (теории И.Фон-Тюнена, В.Кристаллера, А.Вебера, А.Лёша, А.Маршала, Е.Гувера и др.). Однако мало внимания уделялось проблемам пространственного размещения экономической активности в теориях мировой экономики и международных отношений. Анализ влияния границ на размещение производств рассматривался не как самостоятельное

направление, а лишь как элемент более общих теорий⁸. Возможной причиной этого были превалировавшие среди экономистов-международников взгляды на страны, национальные государства как на точечные объекты в системе международного хозяйственного взаимодействия. Ряд концепций и теорий в политологических науках отходили от подобной схемы восприятия страны как «неделимого ядра», рассматривая участие в международном взаимодействии различных национальных социальных слоев и элит. Но в экономических дисциплинах почти не изучались пространственные изменения, возникающие внутри стран в ходе интернализации мирового хозяйства, экономической интеграции, снижения роли и значения государственных границ как фактора изоляции национальных экономик⁹. Отчасти это можно было объяснить объективными реалиями. Специализация и кластеризация четко проявлялись на внутривострановом уровне, т.е. в условиях высоко-мобильных факторов производства (иллюстрацией этих явлений для экономистов и географов всегда служили промышленные районы США). В Европе, несмотря на интеграцию, в середине XX века не наблюдалось столь выраженной картины специализации стран и районов и создания новых масштабных промышленных кластеров. В связи с этим классические теоретики торговли, опираясь на свои эмпирические наблюдения, полагали факторы производства как абсолютно мобильные внутри отдельных государств и полностью немобильные в рамках межгосударственного взаимодействия.

В 90-х гг. XX века рост научного интереса к пространственным аспектам международной торговли и региональной интеграции был подстегнут формированием в мире ряда крупных интеграционных блоков (NAFTA, Mercosur, АТЭС и др.) и углублением интеграции в существующих группировках. Общая либерализация мировой экономики высветила ослабление роли национальных государств, рост значения корпоративного

⁸ Определенные аспекты влияния государственных границ на структуру сети экономических районов анализировал в своих работах немецкий экономист и географ А.Лёш.

сектора и выявила новые принципы формирования территориальной структуры все более интегрирующихся хозяйств. Для изучения подобных явлений уже не подходили прежние теории мировой торговли и мировой экономики, воспринимавшие страны прежде всего как точечные объекты. Растущий интерес был проявлен к проблемам трансграничного взаимодействия, пространственного отражения мирового разделения труда, распределения благ, локализации глобальных производственных цепочек, влияния либерализации и интеграции на территориальные структуры национальных экономик и др. Происходил процесс и «перерастания» хозяйственными структурами и комплексами национальных границ, что во многом являлось следствием технологического развития, повышающее в ряде отраслей промышленности и сферы услуг средний оптимальный размер фирмы (или производства) из-за усиливающегося эффекта масштаба. Отражением данного процесса стал рост межотраслевой специализации стран ЕС начиная с 80-х гг., что подтверждается данными эмпирических исследований¹⁰.

Изучение ситуации во все более активно развивающемся ЕС и создающихся новых зонах свободной торговли (прежде всего NAFTA) показало, что в интегрирующемся пространстве рано или поздно начинают действовать схожие механизмы и силы, что и внутри национального государства. Это подстегнуло интерес теоретиков торговли к экономической географии как к средству описания не только эффектов, но и причин специализации, разделения труда и др.

Первые идеи о возможности использования концепций размещения для теорий международной торговли были предложены Б.Г.Олином в 60-х гг., однако они не были развиты в формальную теорию или модель. В начале 90-х гг. американский экономист Дж.Э.Рауч совместил элементы из теорий мировой

⁹ Krugman P., Venables A.J.. Integration, specialization, and adjustment // *European Economic Review*, Vol.40, №3-5, 1996. P.961.

¹⁰ Overman H., Redding S., Venables A. J. The economic geography of trade, production, and income: a survey of empirics. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK, 2001. P.24

торговли с методами пространственного анализа. В его модели торговые потоки определялись внутри- и межгосударственными транспортными издержками, исходя из чего автор заключил, что портовые города наиболее привлекательны для размещения производства. Значительное влияние на появление новых концепций и теорий международной торговли, учитывающих пространственный фактор, оказало развитие гравитационных моделей экономики, общей чертой которых является допущение, что сила взаимодействия (интенсивность потоков) зависит от значимости (величины) объектов и расстояния между ними¹¹.

Развитие школы т.н. «новой экономической географии» (далее – НЭГ) в 90-х гг. XX века привело к возникновению целого набора новых теорий и концепций, касающихся либерализации мировой торговли и экономической интеграции. Как характеризовал эти теории один из родоначальников НЭГ П.Кругман, «НЭГ модели – это модели размещения, которые понятны теоретикам торговли»¹². Однако отличием новых моделей от классических теорий размещения было прежде всего то, что они являются равновесными экономическими моделями.

Новизна моделей НЭГ заключалась в учете торговых издержек, эффектов масштаба, монополистической конкуренции. Ценность данного подхода состоит в том, что в 80-х и 90-х гг. XX века на единых с ним принципах была построена новая теория международной торговли (родоначальником которой считается П.Кругман). То есть анализ пространственных аспектов торговли, либерализации и интеграции производился с помощью методик и инструментов схожих с теми, что использовались для описания взаимодействия стран между собой. К основным принципам и методическим основам теорий НЭГ можно отнести:

¹¹ В гравитационных моделях транспортные затраты могут заменяться и более «оторванными» от географии торговыми издержками. Подробнее о гравитационных моделях в разделе 1.3.

¹² Neibuhr A., Stiller S. Integration Effects in Border Regions – A survey of economic theory and empirical studies // HWWA Discussion Papers №179, 2002. P.8

1) Признание тяготения фирм и экономических агентов к кластеризации (концентрации);

2) Восприятие географического расстояния как издержки;

3) Равновесный характер моделей состоит в том, что пространственное равновесие в размещении рабочей силы и производств определяется взаимодействием двух противоположенных тенденций: центростремительных сил (стимулирующих концентрацию) и центробежных (наоборот, создающих более дисперсные структуры размещения).

Центростремительные и центробежные силы создаются за счет множества различных факторов. Одним из первых объяснений преимуществ концентрации, которое удалось формализовать в виде модели, была выгода размещения в месте сосредоточения рабочей силы (городах, агломерациях). Однако, с другой стороны, действие этого фактора имеет ограничение, когда из-за роста спроса на рабочую силу и возрастающую эффективность производств (возникающих из-за других выгод концентрации) происходит рост заработной платы, что, в свою очередь, способно снизить привлекательность города для размещения новых фирм и производств¹³. То есть трудовой фактор, до определенного момента являющийся центростремительным, из-за роста спроса на него через некоторое время может стать центробежным. П.Кругман использовал данное явление для объяснения распространения промышленности между странами или районами, приводя в пример вынос трудоемких производств, чувствительных к стоимости рабочей силы, в развивающиеся страны.

В большинстве регионов мира рабочая сила является высоко-мобильным фактором производства внутри государственных границ, однако ее мобильность существенно более ограничена при межгосударственном обмене. Что же может служить стимулом для концентрации и специализации в международном масштабе, если такой фактор производства, как труд, не

является полностью мобильным? Представители НЭГ попытались объяснить это с помощью двухотраслевых моделей, включающих производство комплектующих и производство конечной продукции¹⁴. Производители всегда стремятся разместить свои предприятия вблизи наибольшего количества поставщиков сырья, что снижает транспортные издержки и расширяет возможности выбора.

Центробежные силы возникают из-за наличия издержек агломерирования (как, например, рост стоимости рабочей силы) и возрастающей конкуренции. Препятствует действию центростремительных сил и низкая мобильность факторов производства между государствами.

Восприятие пространства не как гомогенной статической структуры (как в ряде классических моделей), а как динамичной и неоднородной, делает возможным анализ распределения благ и проигрышей вследствие интеграции и изменения режима границ. Так агломерационный эффект в экономике приводит к различиям в уровнях оплаты труда и плотности экономической активности между ядрами (агломерациями) и периферийными районами¹⁵. Подобный метод моделирования хорошо подходит для изучения изменений, возникающих в процессе интеграции прежде изолированных экономик, когда возникают новые центры или усиливаются существующие (способные встроиться в новый «рисунок» регионального разделения труда) и происходит упадок старых, со всеми вытекающими негативными социальными последствиями.

Применительно к влиянию интеграции можно обозначить несколько основных выводов, вытекающих из моделей НЭГ:

1) Снижение торговых барьеров и либерализация трансграничного движения факторов производства влечет изменение баланса действующих центробежных и центростремительных сил на международном уровне.

¹³ Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy. Cities, regions, and international trade. MIT Press, Cambridge, 2001. P.264.

¹⁴ Krugman P., Venables A.J. Op.cit. (1996). P.963

¹⁵ Neibuhr A., Stiller S. Op.cit. (2002). P.9

Интеграция может способствовать перераспределению факторов производства между странами.

2) Либерализация торговли также влечет изменение баланса сил на национальном уровне, что приводит к перераспределению факторов производства внутри отдельной страны.

3) Игра центробежных и центростремительных сил в процессе интеграции приводит к различиям в уровнях благосостояния и плотности экономической активности и воссозданию новой системы «центр-периферия». Этот метод моделирования подходит для изучения болезненных изменений, возникающих в процессе интеграции прежде изолированных экономик, когда возникают новые центры и происходит упадок старых. М.Брюлхарт и Й.Торстенссон в своей трехстрановой модели показали, что после создания таможенного союза интегрируемая зона сперва будет характеризоваться более дисперсным размещением производств из-за улучшения доступа малых стран к рынку крупнейших стран (что приведет к выравниванию уровня развития стран). Однако со временем действие динамических факторов, прежде всего эффекта масштаба, приведет к концентрации экономической активности в крупнейшей стране и росту разрыва в уровне благосостояния¹⁶. В данном выводе теоретики НЭГ расходятся с идеями неоклассиков, которые на базе статических моделей утверждали о позитивном влиянии интеграции на периферию.

4) Динамика развития интеграционного объединения сильно усложняется, если учесть возможность снижения доходности факторов производства¹⁷. В данном случае под действием центробежных сил сперва разрыв в уровне оплаты труда между районами или странами увеличивается (из-за возникновения новых центров и периферий). Однако позже, из-за снижения доходности факторов производства в центре произойдет постепенное пространственное распространение производства в страны периферии. При

¹⁶ Brulhart M., Torstensson J. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union // CEPR Discussion Papers №1435, 1998. P.5

¹⁷ Подробнее об эффекте снижения доходности факторов производства в разделе 1.3.

этом разрыв в благосостоянии будет сокращаться в рамках всей интегрируемой зоны¹⁸. На данный момент нет эмпирических исследований, демонстрирующих влияние этого фактора в развитии существующих интеграционных союзов. К тому же более вероятен вынос более фактороемких производств не в государства-члены интеграционных соглашений, а в третьи страны.

5) Модели НЭГ заставляют по-новому взглянуть на проблему участия одной страны сразу в нескольких РИС. Неоклассические теории допускают такую возможность и даже считают ее благом, так как при этом уменьшается негативный эффект отклонения торговли¹⁹. Однако с позиций НЭГ структурные эффекты полностью зависят от пространственной конфигурации интегрирующейся зоны. Следовательно, невозможно сперва интегрироваться в одну зону, а потом без изменений войти в другую. Последовательное вступление во все большее количество РИС приведет к постоянной смене баланса центробежных и центростремительных сил, что затруднит формирование оптимальной территориальной структуры. Данный вывод является своего рода укором «открытому регионализму» и практике массового заключения двусторонних договоров о свободной торговле.

Изучению влияния торговой либерализации на внутривнутристрановую пространственную структуру хозяйства посвящены работы Р.Л.Элизондо, П.Кругмана, М.Фуджита, Г.Хансона. Их основным выводом является то, что либерализация товарного обмена влечет смену внутри-ориентированной структуры хозяйства на внешне-ориентированную, вследствие чего теряется значение традиционных центральных районов (районов основного расселения). Напротив, вследствие транспортной близости и выстраивания фирмами трансграничных производственных кластеров, возрастает роль приграничных районов, которые ранее были периферийными.

¹⁸ Выравнивание уровней экономического развития внутри зоны может происходить неравномерно, например при сближении стран с высоким и средним уровнем развития отставание слаборазвитых может усиливаться.

¹⁹ Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А. Уинтерс; пер. с с англ. – М. : Весь Мир, 2005. С.109

Особенностью первых моделей воздействия либерализации торговли и интеграции на пространственную структуру была их статичность, так как они не учитывали возможный рост экономики и деловой активности вследствие интеграции. Первые динамические модели, учитывающие эндогенные факторы роста, были предложены П.Кругманом, А.Дж.Веньяблесом, Г.Хансоном, Р.Болдуином²⁰.

В 90-х гг. XX века в европейской и американской экономической литературе стало появляться большое количество эмпирических исследований, посвященных влиянию процессов интеграции и либерализации на пространственные структуры хозяйства стран ЕС и NAFTA. Эти модели можно условно разделить на 2 группы в зависимости от методики анализа воздействия границ на распределение экономической активности: учитывающие изменения объема торговых потоков и оценивающие рыночный потенциал интегрированной зоны.

Среди первой группы исследований наибольшую известность приобрели работы Й.Брокера, проанализировавшего влияние торговой либерализации на товарные потоки в ЕС, и Дж.Маккалума, сделавшего подобный анализ на примере США и Канады. Результаты исследований Й.Брокера в целом подтвердили тезис о выигрыше приграничных районов вследствие интеграции, однако сам автор признавал низкую научную точность своих расчетов из-за недостатка статистических данных. Сходные проблемы были характерны и для работ Дж.Маккалума. Сильно различались в подобных работах и оценки влияния границ на мощность трансграничных торговых потоков (снижение их интенсивности от 2,5 до 20 раз). Более глубокие исследования, проведенные К.Хедом и Т.Майером в начале 2000-х гг., продемонстрировали, что интеграция не в силах полностью устранить фактор границ, так как сохраняется определенная сегментация национальных рынков из-за инерции моделей потребительского спроса (потребители каждой страны чаще отдадут

²⁰ Neibuhr A., Stiller S. Op.cit. (2002). P.11

предпочтение национальной продукции). Подобный подход (позже получивший развитие в работах П.Брентона, Э.Винкопа, Ф.Ван Каутерена) несколько расширил и усложнил прежние пространственные модели интеграции, так как учитывал не только расстояние и торговые издержки, но и такие факторы как спрос, валютные риски и др. То есть пример европейских стран демонстрирует снижение влияния границ из-за торговой либерализации и интеграции, однако определенные преграды для абсолютно свободной торговли сохраняются.

Вторая группа исследований касается оценки изменений рыночного потенциала интегрируемой зоны²¹. В рамках этой группы стоит выделить работы П.Кларка и С.Кибли по изучению влияния европейской интеграции на потенциал рынка и его доступность для стран-участниц ЕС. Под потенциалом рынка они понимали покупательную способность населения определенной страны (региона) с поправкой на транспортные и торговые издержки доступа к ней. Исходя из анализа, наиболее густо-населенные зоны и центральные районы Европы более всех выиграли от интеграции. Авторы отмечают, что для Европы характерен сильный диспаритет в доступе к основным рынкам. Наилучшим доступом обладает северо-западная Европа (Западная Германия, север Франции, Бенилюкс), наихудшим – периферийные районы материка. При этом диспаритет немного усиливался на протяжении 60-х и 70-х гг.

Однако в целом работы С.Кибли и П.Кларка и других авторов не смогли выявить какого-то существенного, ярко-выраженного во времени изменения рыночного потенциала европейских регионов вследствие интеграции. Возможной причиной этого является длительная история хозяйственного сближения стран региона, которые не испытывали сильных и болезненных перестроек пространственной структуры экономик в относительно короткие временные промежутки. Ряд исследователей отмечали и внутренние методические недостатки моделей потенциала рынка, так как не была доказана

принципиальная важность данного показателя. Модели были статичными и не учитывали рост общей величины потенциала вследствие позитивных эффектов интеграции.

Новый стимул к развитию моделей потенциала рынка придало развитие школы НЭГ. Ряд исследователей решили проверить правильность теоретических выводов теорий НЭГ с помощью модернизированных методик эмпирического анализа. Были предприняты попытки связать модели потенциала рынка Дж.Е.Харриса с теориями П.Кругмана о пространственных различиях в уровне оплаты труда. Первая подобная попытка принадлежит Г.Хансону, проанализировавшему с помощью регрессионных моделей взаимосвязь между номинальным уровнем оплаты труда и удаленностью от основных рынков (чем дальше, тем ниже размер оплаты). Г.Хансон провел подобный анализ на примере Мексики для выявления корреляции между размером оплаты труда и удаленностью от столицы Мехико. Позже выводы Г.Хансона нашли подтверждение в схожих работах на примере Германии (К.Рус и С.Бракман). Однако недостатками подобных регрессионных моделей были их крайне дискуссионные допущения и отсутствие подробных статистических данных по странам для более точной проверки выводов.

В конце 90-х гг. стали появляться новые модели, анализирующие изменения в приграничных районах на примере NAFTA и взаимодействие пар ряда европейских стран. Г.Хансон был одним из первых исследователей, рассмотревших пространственные эффекты в приграничных районах США и Мексики после создания зоны свободной торговли. Результаты эмпирических исследований в целом подтвердили тезисы теоретических моделей П.Кругмана и Р.Л.Элизондо о переориентации производств с внутреннего рынка на внешний. В Мексике значительно возросло значение северных приграничных территорий, и снизился вес традиционного производственного «кольца» вокруг Мехико. Пример Мексики с ее существенными и быстрыми

²¹ Все подобные модели базируются на концепции рыночного потенциала, предложенной Дж.Е. Харрисом в

пространственными сдвигами позже привел к появлению целого набора эмпирических исследований.

Особенно интересным пример Мексики выглядит на фоне результатов схожих исследований европейских стран. Так Ф.Бархак и Р.Л.Хеймпольд проанализировали динамику приграничных территорий на польско-германской границе. Здесь проявление пространственных сдвигов экономической активности проявилось гораздо слабее: в Восточной Германии интеграция на положение приграничных территорий почти не повлияла, в Польше эффект оказался чуть более выраженным. Объяснением данного факта может быть развитость транспортной инфраструктуры (прежде всего в Германии), которая значительно снижает влияние транспортных издержек на локализацию производств, и существенный вес старых промышленных центров, выгоды от агломерирования в которые превышает сохранение более высоких транспортных расходов.

Интересной попыткой эмпирически проверить правильность теорий П. Кругмана и А.Дж.Виньяблеса стала работа М.Брюлхарта и Й.Торстенссона об изменении показателей специализации и концентрации в странах ЕС вследствие либерализации внутрирегиональной торговли²². Авторы использовали гипотезу П.Кругмана о том, что из-за снижения торговых издержек концентрация в ЕС должна возрасти, пока не достигнет уровня, схожего с США. Следовательно, и внутрирегиональная торговля должна стать преимущественно межотраслевой. Проверка данных промышленной и торговой статистики стран ЕС за период с 1960 по 1990 гг. выявила, что в целом уровень специализации в европейской промышленности вырос, особенно в 1980-е годы. При этом в тех отраслях, где сильнее проявляется эффект масштаба, более выражено проявились специализация и концентрация производства в странах

1954 г.

²² Brulhart M., Torstensson J. Op.cit. (1998). P.29.

центра, в то время как экономики периферийных стран заняли нишу в отраслях с более слабым эффектом масштаба²³.

Теории и модели экономической географии (прежде всего НЭГ) оказали огромное влияние на понимание сути пространственных явлений, происходящих вследствие интеграции и либерализации торговли. Они однозначно показали, что полноценная интеграция приводит к масштабной перестройке пространственной структуры хозяйств интегрирующихся стран, превращающей за счет повышения мобильности факторов производства и либерализации режима границ группу прежде изолированных экономик в единое, более эффективное пространство. Причем чем более продвинутая стадия интеграции, тем более это объединенное пространство по принципам своего функционирования походит на единое государство. Процесс перестройки хозяйственной структуры не может происходить безболезненно, в ближнесрочной и среднесрочной перспективе неравномерность в размещении благ от экономического роста будет нарастать, что создаст политические и социальные проблемы. Лишь в долгосрочной перспективе при проведении грамотной пространственной политики все участники интегрируемой зоны смогут воспользоваться положительными эффектами интеграции.

Важно отметить, что большая часть явлений и процессов, которыми оперируют географические теории (кроме технологических выгод от концентрации), важны с точки зрения снижения издержек производства и повышения экономической конкурентоспособности товаров. Ценовая же конкуренция теряет свое значение при инновационном типе роста, когда на первое место выходят новые потребительские свойства товара. Эконом-географические теории пока не способны четко и ясно формализовать технологические и инновационные аспекты деятельности фирм, которые уже куда менее чувствительны к пространству и размещению²⁴.

²³ Ibid. P.30

²⁴ Необходимо отметить, что рядом исследователей предпринимались попытки проанализировать пространственные различия в размещении и создании технологий. Однако из-за развития телекоммуникаций,

1.2. Новые теории международной торговли и проблемы либерализации торговли в интеграционных объединениях

В учебниках по международной торговле принято выделять несколько сменяющих друг друга «стержневых» теорий и парадигм: меркантилизм, теория абсолютных преимуществ Адама Смита, теория сравнительных преимуществ Риккардо, теория Хекшера-Олина. Большинство современных воззрений и концепций базируются именно на последних двух теориях. Эволюция и развитие указанных теорий международной торговли является предметом хорошо и глубоко изученным в российской научной литературе.

В 90-х гг. XX века к прежним теоретическим школам добавился новый набор теорий, получивших название *Новых теорий торговли* (далее – НТТ), построенных вокруг понятия возрастающей отдачи (или внутреннего эффекта масштаба). Эти концепции не заменяют собой полностью теории сравнительных преимуществ или теорию Хекшера-Олина, а лишь предлагают новый механизм объяснения явления внутриотраслевой торговли, на что традиционные теории не способны. Как уже было указано в разделе 1.1., развитие НТТ было тесно связано со становлением школы Новой экономической географии, которая использовала во многом сходный научный инструментарий и развивалась преимущественно теми же исследователями (П. Кругман, Е. Хелпман, Г. Хансон).

Следует выделить основные особенности нового теоретического подхода к международной торговле:

1) Ключевым понятием НТТ является внутренний эффект масштаба, т.е. рост благосостояния стран достигается за счет снижения предельных издержек при внутриотраслевой специализации. Именно теоретиками НТТ (П.Кругманом и Е.Хелпманом) было представлено первое математическое воплощение данного параметра. Точнее формула для производственной стороны была

интеллектуального права и возможности импорта технологий роль географического пространства в их распределении практически отсутствует.

выведена задолго до этого, но отсутствовала вторая часть уравнения – поведение фирм и потребителей в условиях монополистической конкуренции²⁵.

2) Если большинство прежних торговых моделей рассматривали ситуацию с совершенной конкуренцией, которая делала выводы и следствия из них слишком абстрактными, то теоретики НТТ предложили использовать для моделирования поведения фирм-производителей условия монополистической конкуренции. Важность рассмотрения именно такой структуры рынка обусловлена тем, что внутри- и межотраслевая специализация стран может приводить к олигополизму и монополистической конкуренции. П.Кругману первому удалось формализовать эти условия за счет использования модели монополистической конкуренции Диксита-Штиглица и принципа Чамберлина²⁶.

3) Из учета внутренних эффектов масштаба следует признание важности эффекта «домашнего рынка». Суть этого эффекта состоит в том, что странам легче конкурировать в экспорте тех товаров, у которых есть большой внутренний рынок, позволяющий получить достаточные эффекты масштаба и приобрести преимущество в эффективности еще до выхода на внешние рынки.

4) Модели НТТ указывают на возможность введения временных протекционистских мер (т.н. «умный протекционизм») с целью создания для внутренних производителей достаточного объема внутреннего (за счет ограничения импорта) или внешнего рынков (за счет экспортных субсидий) для получения существенного роста эффективности за счет эффекта масштаба²⁷.

5) Ряд моделей НТТ учитывали такие важнейшие динамические параметры, как изменение стоимости и доходности факторов производства (стоимость труда, стоимость и доходность капитала). Именно за счет данных

²⁵ Первая попытка в экономической теории смоделировать эффект масштаба была предпринята А.Маршалом. Однако его модель учитывала лишь внешние эффекты масштаба при условии совершенной конкуренции.

²⁶ Принцип монополистической конкуренции Чамберлина заключается в том, что в условиях монополистической конкуренции на рынке, но при возможности входа на него новых игроков, прибыль монополий стремится к нулю.

²⁷ Необходимо отметить, что данное утверждение теоретиков НТТ встретило ожесточенную критику со стороны сторонников свободного рынка и свободной конкуренции.

параметров происходит как нарастание отрыва стран-лидеров от периферии, так и последующая смена хозяйственных структур стран.

Теории и модели НТТ предлагают свое объяснение множеству явлений международной торговли. Однако особого интереса они заслуживают применительно к изучению экономической интеграции. Центральное для НТТ понятие эффекта масштаба традиционно воспринималось в качестве ключевого динамического параметра, обуславливающего достижение выгод от интеграции. Большинство теоретиков и сторонников создания интеграционных объединений первой волны указывали, что создание большего, но защищенного рынка интегрируемой зоны позволит внутренним производителям достичь существенного роста эффективности именно за счет масштаба, то есть за счет того явления, которое позже получило название уже упомянутого эффекта домашнего рынка. Наиболее серьезную попытку описать механизм воздействия эффекта масштаба на интеграцию предприняли Белла Баласса (в 1961 г.) и В.М. Корден (в 1972 г.). Однако из-за отсутствия на тот момент подходящего разработанного математического аппарата эти объяснения ограничивались лишь качественными описаниями²⁸. Соответственно, не было возможности с научной точностью оценить взаимосвязь данного эффекта с другими параметрами (например его влияние на благосостояние стран, стоимость факторов производства и др.).

Важность эффекта масштаба и внутриотраслевой торговли следует и из опыта функционирования ЕС. По наблюдениям Б.Балассы и П.Вердурна, в 1960-х гг. рост торговли в странах Бенилюкса и только что созданном ЕЭС был преимущественно внутриотраслевым, а впоследствии внутриотраслевая торговля стала основным компонентом торговых потоков между развитыми странами²⁹. Эмпирические исследования о роли внутриотраслевой торговли в

²⁸ Balassa B. Op.cit. (1961). P.120

²⁹ Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А. Уинтерс; пер. с с англ. – М. : Весь Мир, 2005. С.72

торговле развивающихся стран (в т.ч. в рамках РИС) стали появляться только в последнее десятилетие.

Теории НТТ затрагивают различные направления проблематики торговли: ее причины, технологические аспекты, роль фактора времени и накопления, торговой политики государств. Далее дана попытка спроецировать основные идеи и положения данных разработок на проблемы экономической интеграции.

Внутренние экономии на масштабе – ключевой динамический эффект интеграции. Данный фактор, как уже было сказано в разделе 1.2., является важнейшим также и в теориях и концепциях НЭГ. Следовательно, при его рассмотрении применительно к интеграции необходимо учитывать влияние как на характер торговых потоков, так и на изменения отраслевой и пространственной структур хозяйства. В ходе интеграции прежде изолированных экономик должно произойти четкое разделение труда, то есть число фирм в каждой стране сократится, но те оставшиеся производства, которые впишутся в новую структуру специализации, вырастут в размерах и повысят свою эффективность³⁰. В абстрактной модели П.Кругмана конкретный товар начнет производиться только в одной стране³¹. В подобных моделях НТТ не объясняется механизм формирования новой структуры специализации в ходе либерализации. То есть невозможно определить, на чем будет специализироваться конкретная страна³². Подход П.Кругмана учитывает лишь один фактор производства – труд, и его выводы дают надежду странам, бедным другими факторами производства, найти свою нишу в новой системе разделения труда, возникающей вследствие интеграции.

Введение в модель П.Кругмана фактора транспортных издержек (и условия различия уровня оплаты труда в торгующих странах) немного корректирует ожидания, что специализация способна дать равный выигрыш всем странам-участницам интеграционного объединения. Страна большего размера обладает

³⁰ Подробнее о взаимосвязи уровня конкуренции и динамических параметров см. в разделе 1.5.

³¹ Krugman P. Rethinking International Trade. MIT Press, Cambridge, 2000.P.18

большим рынком, а наличие затрат на транспортировку делает выгодным размещение производства именно в ней. Более того, концентрация производства в крупнейшей стране приведет к росту в ней уровня оплаты труда, что при условии мобильности рабочей силы может еще больше усилить центростремительные тенденции и концентрацию за счет миграции рабочей силы. В этом случае странам меньшего размера будет сложнее найти стимулы для удержания старых и локализации новых производств.

Учет внутреннего эффекта масштаба при выработке политики интеграции имеет ограничения, так как не все отрасли чувствительны к размеру производства. Кроме того, наличие транспортных издержек после насыщения рынков большей страны должно, напротив, ограничивать стремление к концентрации и специализации и стимулировать последующий рост инвестиций в рынки стран меньшего размера³³. Теоретики НТТ попытались объяснить механизм поэтапного пространственного распространения экономической активности внутри зоны через изменение соотношения стоимости и доходности факторов производства во времени (т.н. закон убывающей доходности факторов производства), что и будет стимулировать постепенный вынос сперва менее (а позже более) капиталоемких и более трудоемких производств посредством инвестиций в страны с более дешевой рабочей силой³⁴. За счет этого эффекта в долгосрочной перспективе в ходе интеграции может быть достигнуто экономическое развитие более слабых стран, однако не произойдет выравнивания их уровня экономического развития с более сильными и крупными партнерами. Стоит отметить, что схожее объяснение механизма распространения производственной активности предлагала известная теория японского экономиста Канаме Акамацу «стая летящих гусей». Возможно сделать вывод, что согласно вышеописанным

³² Для этого потребовался бы синтез моделей НТТ с моделями, построенными на базе понятия сравнительного преимущества.

³³ Krugman P. Op.cit. (2000). P.102

³⁴ П. Кругман в своей модели рассматривал ситуацию с двумя отраслями (промышленность и сельское хозяйство) и двумя факторами производства (труд и капитал).

моделям НТТ, свободное действие динамических факторов в процессе интеграции будет приводить к повышению эффективности и благосостояния зоны в целом, но не будет способствовать выравниванию уровней развития стран-участниц, а напротив, приведет к формированию внутренней системы центр-периферия.

Интересные выводы модели НТТ позволяют сделать относительно того, что для успешной интеграции необходима достаточно диверсифицированная хозяйственная структура стран, вступающих в объединение. Напрямую теория эту проблему не затрагивает, однако приведенный в ней анализ изменения соотношения стоимости и доходности факторов производства в разных отраслях косвенно подтверждает важность этого положения. Во-первых, диверсифицированная экономика – это гибкость в выборе специализации в новой системе разделения труда, так как если страна обладает кадрами различной специализации и относительно развитой инфраструктурой, то повышается вероятность быстрого и эффективного выбора приоритетных отраслей, в которых выше преимущество. Во-вторых, наличие множества отраслей – это ресурс для постепенного перетекания кадров и капиталов в новую отрасль специализации, что позволит удерживать ту их стоимость, которая обеспечит требуемый уровень конкурентоспособности отрасли и доходности. Причем чем больше такая экономика – тем больше этот ресурс во времени. В ситуации слабо диверсифицированной экономики изначально большая часть кадров работает в отрасли специализации, следовательно меньше источников для сдерживания роста заработной платы и издержек.

Допущение теорий НТТ о дифференциации товаров и несовершенной конкуренции также позволяет по-новому взглянуть на оценку влияния интеграции на благосостояние. С позиций моделей, использующих только статические эффекты интеграции, отклонение торговли способно дать незначительный прирост благосостояния стран-членов лишь при полном ограничении импорта соответствующих товаров из третьих стран. Но данный

вывод корректен при условии однородности товара, то есть идентичности потребительских свойств и, соответственно, кривой спроса для всех аналогичных товаров, произведенных в разных странах. После введения в данную модель эффекта масштаба и фактора неоднородности товара оценка выигрышей от интеграции возрастает (за счет снижения потребительских цен и предельных издержек производства). Но, как справедливо указывают А.Уинтерс и М.Шифф, данный эффект существенен скорее в краткосрочной перспективе. Из-за способности фирм копировать товары друг друга и из-за сильных колебаний долей рынка производителей в среднесрочном и долгосрочном периоде модели, построенные на допущении об однородности товаров, способны давать устойчивый точный прогноз³⁵.

Отдельный блок теорий НТТ посвящен влиянию торговой либерализации на технологическое развитие. В условиях либерализации торговли достигаются условия для получения большей монополистической ренты от внедрения инноваций и роста спроса на них со стороны населения за счет изменения функции потребления. Т.е. интегрированная экономика имеет больше внутренних стимулов для инновационного роста.

В качестве отдельного направления изучения процессов либерализации торговли и торговой интеграции выделяются теоретические и эмпирические исследования, использующие методику «создание-отклонение торговли». Появление и развитие этих подходов можно объяснить тем фактом, что почти все теории и модели интеграции (создания таможенных союзов или ЗСТ) используют только статические эффекты, которые и появились изначально в рамках теории «чистой» интеграции (теория таможенных союзов Дж.Вайнера). В то же время динамические факторы (эффект масштаба) почти не использовались в рамках интеграционных теорий, а были элементом более общих теорий торговли.

³⁵ Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А. Уинтерс; пер. с с англ. – М. : Весь Мир, 2005. С.73

Для удобства можно выделить несколько основных типов таких исследований:

- 1) Концепции «регионализм vs. мультилатерализм»;
- 2) Гравитационные модели.

Концепции «регионализм vs. мультилатерализм» призваны ответить на один из центральных вопросов торговой политики стран о том, какая стратегия либерализации (многосторонняя, недискриминационная или региональная преференциальная) принесет больше выигрышей и будет стимулировать экономическое развитие. Выделяются два направления исследований: влияние интеграции (регионализма) на благосостояние стран и воздействие регионализма на процессы многосторонней либерализации торговли (в рамках ВТО). Оценка выигрышей и потерь осуществляется через методику «создание и отклонение торговли». А.Уинтерс, анализируя эволюцию подходов к изучению взаимосвязи регионализма и мультилатерализма, выделил 5 типов моделей, в зависимости от их типа и объекта анализа: симметричные модели, ассиметричные модели, модели договорных тарифов, политэкономические модели³⁶.

Первые попытки смоделировать динамику благосостояния стран после создания интеграционной группы предпринял П.Кругман³⁷. Рассмотрев простую модель, в которой мир состоял из множества небольших провинций, он допустил возможность их организации в определенное число торговых блоков равного размера (что и относит данную модель к категории симметричных). Принципиально важным допущением этой модели было отсутствие транспортных издержек торговли, при этом торговля ограничивалась возможностью блоков вводить торговые тарифы. Анализируя изменения в благосостоянии провинций после формирования блоков, П. Кругман пришел к выводу, что вследствие соотношения процессов создания и

³⁶ Winters A. Regionalism versus multilateralism // World Bank, Policy research working paper №1687, 1996. P.7.

³⁷ Krugman, P. Is Bilateralism Bad? In: De Melo, J. and Panagariya, A., Eds., New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, New York, 1991. – 27 p

отклонения торговли регионализм (под этим понятием автор подразумевал региональную интеграцию) приводит к потере благосостояния при стремлении количества блоков к 3. Максимальное благосостояние достигается при минимизации эффекта отклонения торговли, то есть либо при общемировой либерализации торговли, либо в ситуации, когда количество блоков равно количеству стран (т.е. отсутствии интеграции). П. Кругман сам признавал излишнюю абстрактность и нереалистичность модели, так как в силу ее методических особенностей влияние тарифной политики групп на благосостояние было незначительным и не учитывался географический фактор³⁸. В более поздних работах П. Кругман учел эти два недостатка первой модели и ввел понятие «естественного торгового блока», т.е. интеграционного объединения, сформированного по принципу пространственной близости (точнее, П. Кругман имел в виду транспортную близость). Это допущение существенно скорректировало выводы по влиянию регионализации на благосостояние: оптимальной признавалась ситуация, когда страны (провинции) объединены в некоторое количество естественных «континентальных» блоков, транспортные издержки торговли между которыми относительно высоки. Более подробно о моделях П. Кругмана и его последователей смотри статью А. Уинтерса³⁹. Критика первых моделей П. Кругмана привела к появлению новых альтернативных концепций, нацеленных, прежде всего, на более глубокий анализ влияния тарифной политики на благосостояние и процессы многосторонней либерализации.

Симметричные модели полезны для демонстрации статических эффектов создания некоего числа одинаковых торговых блоков, однако в реальности практически все интеграционные объединения сильно различаются по масштабам и их состав динамичен во времени. Е.Бонд, К.Сирополус и Дж.А.Франкель адаптировали свои симметричные модели, предусмотрев

³⁸ Krugman P. Regionalism versus multilateralism: analytical notes. In: De Melo, J. and Panagariya, A., Eds., *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, New York, 1993., P.60

³⁹ Winters A. *Op.cit.* (1996). P.11

возможность для блоков расширяться. Согласно выводам авторов, торговые блоки будут иметь «чистый» выигрыш за счет превышения позитивных эффектов расширения рынков над негативными эффектами отклонения торговли⁴⁰.

Попытку использовать понятия создания и отклонения торговли для объяснения явлений диверсификации и гомогенизации стран по уровню развития в интеграционных группах предпринял в начале 2000-х гг. один из наиболее авторитетных теоретиков в области экономической интеграции и пространственного развития А.Дж. Веньяблес⁴¹. Ключевым параметром его модели является наделенность конкретной страны определенным фактором производства (относительно других стран), который обуславливает разнонаправленную динамику изменения благосостояния стран после интеграции из-за явлений создания и отклонения торговли⁴². С помощью данного моделирования А.Дж. Веньяблес демонстрирует, что интеграция вызывает гомогенизацию уровней экономического развития в группе развитых стран (автор приводит в пример ЕС) и рост различий в уровне развития группы бедных стран⁴³. Стоит отметить, что несмотря на то, что выводы из модели А.Дж. Веньяблес подкрепляются эмпирическими подтверждениями, идея о том, что соотношение явлений создания и отклонения торговли напрямую влияет на уровень благосостояния страны, требует дополнительного доказательства⁴⁴. Автор рассматривает ситуации, когда страны различаются наделенностью лишь одним фактором производства (даже в многотоварных моделях), в то время как в реальности страны, богатые одним фактором производства (например

⁴⁰ Bond E.W., Syropoulos C. The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects // *Journal of International Economics*, Vol.40, №3-4 1996. P.435

⁴¹ Venables A.J. Winners and losers from regional integration agreements // *The Economic Journal*, Vol.113, №490, 2003. Pp. 747-761.

⁴² Автор рассматривает ситуацию создания таможенного союза странами со сходным уровнем экономического развития, т.е. развитые государства интегрируются с развитыми, а бедные с бедными.

⁴³ Venables A.J. Regional integration agreements: a force for convergence or divergence? // *The World Bank, Policy Research Working Papers* №2260, 1999. P.3

⁴⁴ В качестве показателя изменения благосостояния автор использует добавленную стоимость в обрабатывающей промышленности.

трудом), могут быть бедно наделены другими (например ресурсами или инфраструктурой). Наложение разнонаправленных динамик по разным факторам производства (которые могут как нивелировать, так и усиливать друг друга) при интеграции стран, как это может происходить в реальной жизни, делают картину влияния этих процессов на уровень благосостояния стран слишком сложной и не дают оснований утверждать, что именно они вызвали сближение или, напротив, диверсификацию стран в ЕС, ЦАОР или ЭКОВАС по уровню благосостояния.

В особый вид выделяются модели, в которых центральным элементом анализа являются стратегии тарифной политики торговых блоков (т.н. модели договорных тарифов). На базе своей симметричной модели Е.Бонд, К.Сирополус попытались понять, какой должна быть тарифная политика блоков, чтобы удерживать их от торговых войн и прекращения сотрудничества. Ими были выделены две противоположные силы: тяга к протекционизму, т.е. большему отклонению торговли и боязнь испытать значительное падение благосостояния. Авторы показали, что тяга к протекционизму преобладает, что затрудняет последующую общемировую либерализацию торговли (путем объединения блоков). Модели договорных тарифов, безусловно, значительно сблизили концепции регионализма с данными реального эмпирического анализа торговой и тарифной политики стран. Однако они сохранили недостаток всех прежних моделей регионализма – учет лишь статических эффектов интеграции, что обусловлено характером допущений. Для их дальнейшего использования при выработке государственных торговых стратегий необходимо их усложнение за счет использования большего числа факторов и гипотез.

К особой группе концепций и теорий стоит отнести так называемые гравитационные модели. Как уже было отмечено в разделе 1.2., гравитационные модели сперва использовались для анализа пространственных взаимодействий в экономике. Согласно определению, общей чертой этих

моделей является то, что сила взаимодействия (интенсивность потоков) в них зависит от значимости (величины) объектов и расстояния (препятствия) между ними⁴⁵. Причем препятствием может являться как географическое расстояние, выраженное через транспортные издержки, так и независимые от географии торговые издержки (trade costs), включающие торговые тарифы и затраты выхода на внешние рынки. Если первые модели учитывали лишь транспортные затраты (которые симметричны для обеих торгующих друг с другом стран), то дальнейшее развитие этого метода включало в себя уже и рассмотрение как ключевого препятствия торговых издержек.

Первые модели, созданные еще в 60-х гг. XX в. Я. Тинбергеном описывали лишь двусторонний торговый обмен. В 2003 г. Дж. Андерсон и Е.Винкоп впервые попытались спроецировать их на многостороннюю торговлю. Суть их метода состояла в необходимости учитывать при анализе двухсторонней торговли не только торговые препятствия между конкретными двумя странами, но и препятствия в торговле со всеми остальными партнерами (последний показатель был назван ими «многосторонним сопротивлением»)⁴⁶.

Дж. Андерсон и Е.Винкоп сделали три важных вывода из своей модели:

1) Рост торговых барьеров ведет к большему относительному увеличению внутренней торговли (приведенной по размеру) внутри малых стран, чем внутри больших.

2) Увеличение торговых барьеров приводит к большему сокращению торговли между большими странами, при том что падение благосостояния в малых странах сильнее⁴⁷.

Дж. Андерсон и Е.Винкоп внесли большой вклад в понимание торговых барьеров (торговых издержек). Они выделяли как граничные препятствия (т.е. затраты именно на пересечение границы), так и не граничные (расстояние,

⁴⁵ Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

⁴⁶ Anderson J.E., E. van Wincoop. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // NBER Working Paper №8079, 2001. P.6.

⁴⁷ Anderson J.E., E. van Wincoop. Borders, Trade and Welfare // NBER Working Paper Series №8515, 2001. P.11

транспортные издержки). Внутри граничных препятствий различают тарифные барьеры (таможенные пошлины, квоты и др.) и нетарифные препятствия (различия в языке, моделях потребления, стандартах и др.). Авторы также анализировали зависимость благосостояния и торговых издержек. С учетом ранее обозначенных двух ключевых выводов из модели видно, что благосостояние малых стран более чувствительно к величине торговых барьеров, так как они более зависимы от внешней торговли.

Внутри множества гравитационных моделей стоит выделить те, что рассматривали влияние создания интеграционных объединений (ЗСТ, таможенный союз) на интенсивность торгового взаимодействия. А.Субраманиан и Ш.Вей в 2007 г. на базе модели Я.Тинбергена продемонстрировали, что создание ЗСТ повышает интенсивность торговли при постоянном показателе расстояния⁴⁸. Дж. Андерсон и Е.Винкоп на базе вышеописанной модели смоделировали ситуацию после создания регионального торгового блока (ЗСТ) и пришли к следующим выводам:

1) Рост торговли (приведенной по размеру) между членами ЗСТ тем меньше, чем больше размер союза. С другой стороны изменения благосостояния прямо пропорциональны размеру ЗСТ. Таким образом ЗСТ в масштабах всего мира даст наибольший эффект на мировое благосостояние, но минимально повлияет на торговлю.

2) Рост торговли между членами ЗСТ будет тем меньше, чем выше была интенсивность торговли между его членами до соглашения. Но рост благосостояния будет тем сильнее⁴⁹.

Новую методику применения гравитационных моделей для оценки влияния региональной интеграции на благосостояние и развитие на примере 8 ведущих интеграционных объединений предложили А.Уинтерс и И.Солоага в рамках исследования, проведенного Всемирным банком в 2001 г..

⁴⁸ De Benedictis L., Salvatici L. (eds.). The Trade Impact of European Union Preferential Policies. Springer Berlin Heidelberg, 2011. P.58

⁴⁹ Anderson J.E., E. van Wincoop. Borders, Trade and Welfare // NBER Working Paper Series №8515, 2001. P.13

Достоинством их подхода является возможность оценить ситуацию «от противного» для более точного понимания реального вклада процессов интеграции в экономическое развитие страны или группы. При этом сравниваются две ситуации: гипотетическая, как если бы интеграционный блок не создавался, а происходила бы многосторонняя недискриминационная либерализация, и фактическая (с созданием торгового блока). Авторы пришли к выводу, что в ЕС, где интеграция не сопровождалась значительной либерализацией внешней торговли, в период с 1980 по 1996 гг. произошло сильное отклонение торговли в форме роста внутрizonальной торговли при уменьшении торговли с внешними странами в сравнении с гипотетической ситуацией⁵⁰. Ситуация в развивающихся странах за аналогичный период, напротив, характеризовалась преобладанием внешнеторговой либерализации (выше гипотетических значений) над ростом внутриблоковой торговли.

Гравитационные модели находятся в стадии своего активного развития, и процессы экономической интеграции хорошо «ложатся» в методику этих исследований. Появление новых моделей с ассиметричными издержками и изучение неравных торговых отношений между бедными и богатыми, малыми и большими странами в рамках процессов торговой либерализации способны многое привести в изучение проблем создания ЗСТ, таможенных и валютных союзов.

1.3. Концепция глобальных цепочек стоимости

Рассмотренные торговые и пространственные теории объединяет общность объекта исследований: действующими субъектами (актерами) является государство как единое целое или его группы интересов, например, правительство или корпоративный сектор. Возможным объяснением подобной методической особенности является влияние традиционных «государствоцентричных» политических и экономических теорий, затрагивающих

⁵⁰ Winters A., Soloaga I. Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade? // The North American Journal of

исключительно процессы и проблемы макроуровня. Очевидно, что на фоне повышения роли корпоративного сектора в мировых экономических процессах данные подходы перестали удовлетворять многих исследователей. В результате был предложен целый набор новых теорий, рассматривающих проблематику торговли и развития сквозь призму «микроуровня», то есть деятельности и интересов отдельных фирм или ТНК. При этом центральным объектом исследований новых теоретических подходов, получивших названия «глобальные товарные цепочки» (Global Commodity Chains - GCC) или «глобальные цепочки стоимости» (Global Value Chains – GVC) и др.⁵¹, стала система, цепочка производств и экономических активностей, объединенных единой системой управления и производственными связями.

Формирование трансграничных глобальных и региональных производственных цепочек – одно из важнейших проявлений процессов глобализации, которые, по мнению таких авторитетных американских исследователей, как Я.Бреммер и Н.Рубини, начались еще в последней четверти XVIII века. Однако появление и развитие подходов глобальных товарных цепочек (сетей) пришлось лишь на конец 70-х гг. XX века. Для объяснения такого «запаздывания» теоретического аппарата стоит различать процессы интернализации хозяйства, начавшиеся в период активной европейской колонизации, и выстраивания региональных или глобальных трансграничных производственных систем. Известный американский эконом-географ П. Дикен назвал последний процесс функциональной интеграцией разнесенных по миру производств, что отличает современную эру глобализации от предыдущего периода интернализации, которая характеризовалась простым распространением экономической активности через государственные границы⁵². По мнению Т.Сторджина, процесс международной функциональной интеграции во второй половине XX века значительно ускорился и усложнился

Economics and Finance, Vol. 12, № 1, 2001. Pp. 1–29.

⁵¹ Для удобства при обозначении всей совокупности указанных теорий будет использоваться термин «Глобальные производственные цепочки».

благодаря развитию телекоммуникаций, единых международных промышленных стандартов и классификаций, а также из-за создания мощной индустриальной базы в развивающихся странах⁵³.

Понятие «глобальных товарных цепочек» берет свое начало в работах представителей мир-системного подхода (далее – МСП). Два родоначальника МСП – Э.Валерштайн и Т.Хопкинс – определили термин «глобальные товарные цепочки» как сеть (систему) труда и производственных процессов, результатом которых является конечный продукт⁵⁴. Взгляд на проблемы неравномерного развития стран сквозь призму отраслевых производственных цепочек был предложен ими как альтернатива традиционным подходам, в которых мировое развитие представлялось как последовательный процесс втягивания национальных экономик в международные рынки.

Подход сторонников МСП к изучению глобальных товарных цепочек не был лишен недостатков. Во-первых, он был излишне ориентирован на идеи десарролистов о невозможности капиталистического развития обеспечить справедливое, равное распределение благ. В то же время опыт ряда азиатских развивающихся стран демонстрировал возможность использования встраивания в производственные цепочки западных ТНК как инструмента развития. МСП не обладал методологией и инструментарием для анализа подобных проблем и для выработки рекомендаций правительствам развивающихся стран по оптимальной политике взаимодействия с ТНК и глобальными товарными цепочками. Во-вторых, представители МСП не сумели заметить и описать принципиально новые явления в мировом хозяйственном развитии, такие, например, как переход в ряде отраслей от производственно-центричных цепочек к потребительско-ориентированным.

Новый этап в развитии теорий глобальных товарных цепочек связан с именами таких специалистов, как Г.Герэффи, Т.Сторджин, Дж.Бэйр,

⁵² Dicken P. Global shift: internalization of economic activity. AGE Publications Inc, London, 1992. – 512 p.

⁵³ Frontiers of commodity chain research. Edited by Jennifer Bair. Stanford University Press. 2009. P.112

⁵⁴ Ibid. P.2

Дж.Талбот, Г.Гамильтон и др. Их усилиями направление исследования, предложенное МСП, было развито в универсальную теорию с серьезным методическим аппаратом, которая на данный момент является наиболее признанной и общеупотребимой среди специалистов по данной тематике. Причем, как отмечал Т.Сторджин, основной задачей этой теории являлось желание помочь правительствам развивающихся стран лучше осознать, какие возможности и опасности несет с собой встраивание в глобальные производственные цепочки⁵⁵.

Важнейший вклад в развитие современного понимания глобальных товарных цепочек внес американский экономист Г.Герэффи. Он сформулировал 4 ключевых параметра для анализа товарных цепочек: матрица вход-выход, географическая структура, тип управления, институциональная среда⁵⁶. Однако, по мнению некоторых исследователей, он не предложил проработанной методики оценки этих четырех составляющих, что затрудняло сравнение различных цепочек между собой⁵⁷. Помимо методики анализа, Г.Герэффи ввел два важнейших при анализе современных цепочек понятия: производственно-ориентрированные товарные цепочки и потребительско-ориентированные товарные цепочки. Возникновение этих терминов стало ответом на проявившееся в конце XX века разграничение между теми фирмами и ТНК, которые формируют свои производственные стратегии, исходя из особенностей собственного производства (капиталоемкие, сложные, прежде всего машиностроительные производства), и тех, кто ориентируется прежде всего на потребности конечных потребителей (легкая промышленность, производство относительно простых потребительских товаров), и, соответственно, заинтересован в максимальной гибкости своих цепочек. Г.Герэффи показал, что стратегии этих двух типов цепочек и их влияние на

⁵⁵ Ibid. P.113

⁵⁶ Hopkins T., Wallerstein I. Commodity chains: Construct and research. In: Commodity chains and global capitalism. Ed. Gereffi G., Korzeniewicz M. West-port, CT: Praeger. 1994. P.49.

⁵⁷ Keane J. A "New" approach to Global Value Chain analysis // Overseas Development Institute, Working Paper №293, 2008. P.1..

развитие стран, в которых они размещают свои производства, существенно различаются, и эти особенности должны учитываться при выработке государственной политики в отношении иностранных инвестиций.

Свой вклад в развитие теорий глобальных товарных цепочек внес и американский экономист М.Портер, который в своей знаменитой работе 1985 г. «Конкурентные преимущества» предложил новый термин – глобальные цепочки стоимости. Этот термин более точно соответствует современным реалиям, когда спектр действий внутри отдельной цепочки выходит за рамки простого производства, а включает в себя реализацию услуг по рознице, послепродажному обслуживанию, различные клиентские сервисы и др.

Помимо мейнстримных теорий глобальных товарных цепочек и глобальных цепочек стоимости свои подходы предлагали сторонники сетевого анализа. Их не устраивал линейный взгляд на глобальные производственные системы как на изолированные цепочки с жесткой иерархией. Как отмечали сторонники сетевого подхода (П.Дикен, Дж.Хендерсон, М.Хесс и др.), подобный линейный взгляд имеет сильные ограничения, так как в реальности каждый элемент не просто встроен в вертикальную иерархичную систему отдельной цепочки, но и имеет множество сложных, многомерных связей со смежными цепочками и окружающей средой⁵⁸.

Все рассмотренные теории и концепции глобальных производственных цепочек (сетей) не рассматривают отдельно связь между развитием этих систем и процессами региональной интеграции. В последнее десятилетие появилось немало новых работ с попыткой теоретического осмысления региональных стратегий ТНК совместно с процессами интеграции и регионализации, однако эти работы в большинстве своем лежат вне рамок распространенных подходов, что затрудняет их совместное осмысление. Данное направление исследований представляется наиболее перспективным и важным, так как большинство региональных стратегий интеграции пока слабо учитывают фактор

встраивания в существующие или создания новых региональных производственных цепочек. Немногими примерами являются интеграционные блоки нового типа – Тихоокеанский альянс, Транс-тихоокеанское партнерство, также эта тематика лежит в основе новых стратегий интеграции АСЕАН.

Связь между глобальными производственными цепочками и процессами экономической интеграции – это важнейший элемент более общей взаимосвязи между глобализацией и интеграцией. Представляется очевидным, что связь этих двух явлений двусторонняя. Для рассмотрения столь сложного и многоаспектного вопроса целесообразно выделить 2 точки зрения на проблему:

1) Со стороны фирм и ТНК – как адаптировать свои региональные стратегии развития с учетом тех возможностей и ограничений, которые несут с собой процессы интеграции;

2) Со стороны государств-участниц интеграционных объединений – как с выигрышем для себя встроиться в глобальные производственные цепочки, выработать эффективные инструменты контроля деятельности иностранных ТНК и стимулировать развитие местных глобальных фирм и ТНК.

Интеграция воздействует на все ключевые для деятельности ТНК факторы (стоимость рабочей силы, торговые барьеры, уровень конкуренции). Другими словами, участие в региональном интеграционном объединении может повысить или понизить привлекательность страны в глазах внутренних и иностранных инвесторов. Сами ТНК, в свою очередь, являются той силой, которая реализует динамические и статические эффекты интеграции.

С точки зрения влияния процессов интеграции на политику фирм можно выделить три момента. Во-первых, интеграция для ТНК – это возможность получить доступ к более крупному рынку, что заставляет их оптимизировать производственные стратегии с целью воспользоваться возросшими эффектами масштаба. Однако эффект масштаба, по мнению канадского экономиста А.Моррисона, это палка о двух концах, так как существует оптимальный

⁵⁸ Coe N., Dicken P., Hess M. Global Production Networks: Realizing the Potential // Journal of Economic Geography,

уровень производства, после которого предельная доходность начинает снижаться⁵⁹. Данный фактор заставляет ТНК переносить часть производств со своих глобальных фабрик на региональные, ориентированные на рынки крупной страны или интеграционного объединения. Двойственный характер эффекта масштаба в некоторых отраслях проявляется в том, что обслуживать мировой рынок, производя все на одном глобальном заводе, невыгодно (т.к. объем производства выше оптимального с точки зрения эффективности уровня). Однако при размещении производств внутри множества стран малого и среднего размера эффект масштаба, напротив, не достигается. Стратегия создания сети производств, ориентированных на региональные интегрированные рынки (способные «вместить» предприятия оптимального размера), оказывается для ТНК наиболее интересной, поэтому они зачастую выступают одними из инициаторов проведения политики интеграции в регионах присутствия. Однако после достижения оптимального размера рынка ТНК становятся заинтересованы в усилении протекционизма для защиты своей внутренней позиции и создания предпосылок для успешной внешней экспортной экспансии.

Во-вторых, появление новых конкурентов или потенциальных партнеров стимулирует адаптацию конфигурации производственных цепочек с целью как оптимизации издержек, так и получения большего уровня господдержки (за счет протекционизма).

В-третьих, размещение производств внутри интегрированных зон дает возможности гибко реагировать на особенности местных рынков и потребительских предпочтений.

Для сторонников мир-системного подхода ключевым фактором, определяющим стратегию фирм и ТНК, является максимизация прибыли, которая, по словам Э.Валерштайна, не всегда подразумевает минимизацию

издержек⁶⁰. Инструментом, позволяющим иностранным ТНК максимизировать свою прибыльность, является протекционизм. Он, с одной стороны, стимулирует инвестиции в страну или регион, которые его используют, так как фирмы стремятся обойти торговые ограничения путем локализации производств и получения статуса домашнего производителя. В то же время более низкий уровень конкуренции на защищенном рынке и есть способ повышения доходов без дополнительных затрат на поддержание высокого уровня конкурентоспособности. Механизмом закрепления неравенства в распределении доходов от деятельности ТНК, по мнению Э.Валерштайна, является вывод накопленных сверхприбылей в страны центра.

Логика представителей МСП частично объясняет эффекты от участия стран в глобальных производственных цепочках в период так называемой «первой волны» интеграции, характеризующейся либерализацией внутризональной торговли при установлении относительно высокого уровня протекционизма (примером групп, проводящих такую политику являются первые интеграционные объединения Латинской Америки, Азии и Африки). Иностранные фирмы, осуществляющие инвестиции в создание производственных мощностей внутри интеграционного объединения, получали доступ к расширившемуся рынку, но в условиях сдерживания внешней конкуренции. Представители МСП использовали данное утверждение как свидетельство негативного влияния иностранных ТНК на хозяйственное развитие развивающихся государств. Однако стоит отметить, что иностранные компании инвестировали как в первичные отрасли с низкой добавленной стоимостью, так и в новые средне- и высокотехнологичные предприятия обрабатывающей промышленности. Возросший объем внутреннего рынка и возможность более гибкого выстраивания внутризональных производственных цепочек позволяли иностранным компаниям разместить производства оптимального с точки зрения экономий на масштабе размера. При этом ТНК

⁶⁰ Wallerstein I. Protection Networks and Commodity Chains in the Capitalist World-Economy. In: *Frontiers of*

воспринимали такие инвестиции как способ обеспечения своей глобальной конкурентоспособности и избегали внутрифирменной конкуренции. МСП, воспринимавший глобальные производственные цепочки как механизм воспроизводства экономического неравенства в мире, не мог дать адекватной оценки таких явлений. Опровергал тезисы МСП и опыт азиатских государств, где приход инвестиций со стороны иностранных ТНК на фоне построения региональных интеграционных схем стал драйвером экономического и технологического развития.

В 90-х гг. XX в. по мнению Т.Сторджина начался процесс «девертикализации» глобальных производственных цепочек, когда ТНК предпочли стратегии специализации на производствах с более высокой добавленной стоимостью, а более простые и менее доходные этапы «скинули» на независимые фирмы из развивающихся стран, тем самым переложив на них и часть хозяйственных рисков⁶¹. Развитию аутсорсинга способствовало и появление новых систем кодификации и стандартов, что позволяло контролировать качество продукции без прямого участия в фирме-подрядчике. Свою роль в этом процессе сыграл и эффект масштаба, когда производители некоторых видов компонентов (в электронике, автомобилестроении и других отраслях) могли достичь необходимого уровня эффективности, обслуживая множество заказчиков, а не только своего собственника. Примером этого является выделение в независимые компании поставщиков средне-технологичных комплектующих для производства микроэлектроники (производство элементной базы, печать микросхем и др.) в Китае и Тайване. Развивающиеся страны оказались в ситуации, когда управление их фирмами уже не осуществляется извне, однако для сохранения или наращивания своих позиций внутри глобальных цепочек требуется проведение грамотной государственной политики и рост конкурентоспособности.

commodity chain research. Edited by Jennifer Bair. Stanford University Press, 2009. P.84

⁶¹ Frontiers of commodity chain research. Edited by Jennifer Bair. Stanford University Press. 2009. P.116

В отличие от МСП, концепция глобальных цепочек стоимости давала ключ для понимания новых явлений. В 2005 г. Г.Гереффи предложил 5 типов взаимодействия между элементами глобальных цепочек стоимости и головными фирмами-заказчиками: рыночный, модулярный, каптивный (внутрифирменный), иерархический и связанный⁶². Г.Гереффи выделял в качестве принципов отнесения к тому или иному типу три параметра: сложность транзакций, компетенции поставщика и возможность использования систем кодификации и стандартизирования для информационного обмена. Все пять типов отражают объективно существующие взаимосвязи внутри цепочек различной географии, отраслевой принадлежности, формы управления. Однако возможность качественной и количественной оценки трех параметров позволяет определить те типы взаимодействия, которые дают больше шансов поставщикам и подрядчикам на рост своего положения внутри цепи и заимствование инноваций⁶³. По оценке К.Пьетробелли и Р.Раделотти в лучшем положении оказываются поставщики при модулярном и связанном типах взаимодействия. Модулярный тип подразумевает большой уровень конкуренции между поставщиками стандартизированной и легко кодифицируемой продукции, что стимулирует инновации для поддержки конкурентоспособности, однако прямого трансферта технологий из компании-заказчика при этом не происходит. В связанном типе поставщик и головная компания заинтересованы в долгосрочном характере сотрудничества. При этом головная фирма также заинтересована передавать технологии своему поставщику для повышения его эффективности. Рыночный тип взаимодействия допускает возможность обучения поставщиков, но не за счет прямого трансферта технологий, а за счет имитационного перенимания. Каптивный и иерархический типы дают меньше всего возможностей поставщикам получать

⁶² Sturgeon T., Gereffi G. The Challenge of Global Value Chains: Why Integrative Trade Requires New Thinking and New Data. Prepared for Industry Canada, 2008. P.12

⁶³ Pirotbelli C., Rabellotti R. Global Value Chains meet Innovation Systems. Are there learning Opportunities for developing Countries? // IDB Working Paper Series №232, 2010. P.6

новые технологии и знания, так как головные фирмы заинтересованы в сохранении их наиболее простых и низко-технологичных специализаций.

Как интеграция может помочь развивающимся странам повысить свое место в глобальных производственных цепочках и приобрести выгодные им типы взаимодействия с ТНК? Ответ на этот вопрос может лежать в плоскости мер по инновационному развитию национальных экономик или интеграционной группы в целом. Теория глобальных цепочек стоимости напрямую не затрагивает внешний или институциональный контекст того, как взаимодействуют местные фирмы с ТНК и как эта среда может стимулировать или ограничивать рост позиций фирм внутри цепочек. Поэтому для изучения взаимодействия интеграции и глобальных цепочек стоимости целесообразно немного расширить тематику исследований базовой теории.

Прежде всего, необходимо понять, какие формы организации фирм, меры государственного регулирования и пространственные структуры способны качественно поднять уровень технологичности местных компаний и стимулировать иностранные ТНК повышать «этажи» передела. По словам Б.Людвалья, при анализе местной институциональной среды важно обращать внимание на те элементы инновационной системы, которые являются частью взаимодействия производства, распространения и использования нового, экономически перспективного знания⁶⁴. Эти институты и системы организации могут оказать огромное влияние на систему управления глобальными товарными цепочками и инновационные стратегии местных и головных фирм. К. Пьетробелли и Р.Рабелотти предложили свои варианты стратегии развивающихся стран для улучшения своего типа взаимодействия с ТНК (в качестве наилучших они подразумевают модулярный и связанный типы). По их мнению, государствам стоит сконцентрировать внимание на трех направлениях:

⁶⁴ National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. Edited by Lundvall B.A. Pinter, London, 1992. P.23

1) развитие и приведение к международным требованиям системы стандартизации, кодификации и контроля качества;

2) развитие национальной инновационной системы, включающей профессиональное и высшее образование, развитие прикладных исследований, создание технопарков и прочих инструментов государственной поддержки инноваций;

3) создание современной системы государственного регулирования как деятельности иностранных фирм (для того, чтобы избежать несправедливых и невыгодных форм сотрудничества), так и инновационной отрасли (в т.ч. законодательное «принуждение к инновациям»). В то же время излишнее администрирование и «забюрократизированность» деятельности фирм повысит транзакционные издержки ведения бизнеса, что снизит привлекательность страны в глазах инвесторов.

Принципиальным представляется внимание на две составляющие инновационного развития: импорт или трансферт технологий от иностранных ТНК в рамках глобальных товарных цепочек и одновременное становление собственной системы генерирования инноваций (развитие фундаментальных и прикладных исследований). Соотношение этих составляющих определяет тип модели модернизации: ассоциативный (т.е. заимствованный извне) или диссоциативный (опирающийся преимущественно на внутренние ресурсы)⁶⁵.

Что касается пространственных форм организации производств и элементов инновационной системы, то, по мнению английского экономиста М.Сторпера, важнейшим инструментом процессов передачи «неявного знания» и заимствования технологий является создание производственных кластеров⁶⁶. Именно в кластерах достигается оптимальная работа рыночных сил, механизмов обмена информации и реагирования на быстро меняющиеся

⁶⁵ Данные 2 типа модели модернизации были предложены российскими латиноамериканистами В.М.Давыдовым и А.В.Бобровниковым.

⁶⁶ Storper M. The Resurgence of Regional Economies, ten Years later // European Urban and regional Studies, Vol.2, №3, 1995. P.193

запросы современных производств⁶⁷. Ключевым фактором создаваемых кластеров должно стать присутствие в них иностранных фирм и ТНК, так как именно «вертикальный» канал трансферта технологий (от головных фирм поставщикам) является основным в условиях слабой собственной научной и инновационной базы.

Перечисленные направления развития инновационных систем больше относятся к компетенции национальных правительств, однако их полную реализацию могут позволить себе только государства с большими экономиками (такие как Бразилия или Мексика), в то время как малые страны не обладают достаточными для этого ресурсами и масштабами хозяйства. Поэтому указанная проблематика приобретает все большую значимость в современной повестке регионального сотрудничества и интеграции. Можно предложить несколько направлений сотрудничества в этой сфере:

1) Создание общерегиональной системы промышленной кодификации и стандартов (по аналогии с общей системой торговой кодификации и номенклатуры). Практика введения единых промышленных стандартов в ЕС доказала свою эффективность. Это позволит расширить общий рынок путем устранения нетарифных ограничений, создать более гомогенное производственное пространство, повысить конкуренцию среди поставщиков из-за стандартизированных требований потребителей.

2) Выстраивание механизма более эффективной специализации стран-участниц на определенных направлениях исследований и разработок в рамках единой общерегиональной инновационной стратегии (по аналогии с системами разделения труда).

3) Создание трансграничных инновационных кластеров (или системы кластеров), обслуживающих общерегиональные рынки. Подобные кластеры, действующие только в масштабах национальной экономики, не всегда могут

⁶⁷ Вопрос важности кластерного подхода для развития инновационных систем и интеграции будет подробнее рассмотрен в разделе 1.5.

достичь эффективного размера и зачастую не выдерживают конкуренцию с аналогичными структурами в более крупных странах.

4) Создание общерегионального информационного пространства, что включает в себя развитие телекоммуникаций, перевод многих видов хозяйственного взаимодействия в электронный цифровой формат (электронная торговля, электронные государственные услуги и др.).

В мире есть несколько примеров, когда грамотная государственная политика в области создания инновационных систем приводила к смене специализаций в рамках глобальных производственных цепочек на более продвинутые и высокотехнологичные (Тайвань, Бразилия, Малайзия). Однако в условиях все более глобализирующегося мира и роста концентрации и специализации в высокотехнологичных отраслях малые страны имеют возможность улучшить свое положение только путем проведения общей политики. Если переход к связанному типу взаимодействия внутри цепочки возможен и в рамках отдельного, даже небольшого по размеру экономики государства, то для успешного формирования модулярных связей размер экономики принципиален. Сама суть понятия «модулярный тип взаимодействия» подразумевает возможность гибкого выбора нескольких партнеров (заказчиков-головных фирм). Интегрированный рынок дает больше возможностей по выбору заказчиков, и чем шире этот выбор, тем большие показатели производства и, соответственно, эффективности можно достичь. Данный тип взаимодействия более благоприятен для формирования собственных, региональных и глобальных фирм, которые, после обретения самостоятельности и независимости от иностранных компаний, могут осуществлять поставки как на внутризональный, так и впоследствии на мировой рынок.

Альтернативный взгляд на проблему связи интеграции и глобальных производственных цепочек дает концепция глобальных производственных сетей П.Дикена. Сторонники подхода воспринимают процесс локализации

глобальных производственных цепочек как взаимодействие двух акторов, государства и иностранной фирмы, при котором каждая сторона имеет собственные интересы и она обязана их отстаивать. Фирмы заинтересованы в использовании преимуществ конкретной страны, таких, как дешевизна факторов производства, налоговые преимущества, выгодное экономико-географическое положение. Государство, с другой стороны, стремится регулировать присутствие иностранного капитала, реализуя свои отраслевые приоритеты. Глобальные фирмы и ТНК в последние десятилетия приобрели огромный вес и влияние на международные организации, что ограничивает малые развивающиеся страны в возможности торговаться и отстаивать свои стратегические интересы. П.Дикен полагает, что интеграция и объединение стран друг с другом или с более сильным, крупным партнером способны повысить их возможности для торга. В качестве примера им приводится опыт стран Восточной Европы, которые только после их вступления в ЕС обрели достаточный вес для выстраивания равноправного партнерства с иностранными ТНК (прежде всего автомобилестроительными)⁶⁸.

Отдельно стоит рассмотреть несколько эмпирических исследований, посвященных анализу взаимодействия крупных ТНК и действующих интеграционных объединений. Одним из наиболее известных стала работа Г.Гереффи о влиянии создания интеграционного блока NAFTA на развитие североамериканской текстильной промышленности⁶⁹. Его задачей было понять, как компании, занимающие различные позиции внутри товарных цепочек, реагируют на изменение институциональной среды и правил регулирования.

По мнению автора, американские текстильные корпорации восприняли NAFTA как возможность повысить свою конкурентоспособность относительно азиатских производителей за счет создания новой, выгодной им системы разделения труда между Мексикой и США, построенной на использовании

⁶⁸ Coe N., Dicken P., Hess M. Op.cit. (2007). P.20

⁶⁹ Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry after NAFTA. Edited by Gereffi G., Spener D., Bair J. Temple University Press, Oxford, 2002.

дешевой мексиканской рабочей силы. Если в 1990 г., до создания NAFTA, Мексика занимала седьмое место в мире по объему экспорта текстильной продукции в США, то после объединения она стала крупнейшим поставщиком⁷⁰.

В том, что касается пространственной системы организации производств, Г.Герреффи отмечает, что внутри производственных кластеров, сформировавшихся в приграничных районах Мексики, вертикальные связи внутри товарных цепочек по интенсивности и значению превосходили традиционные горизонтальные взаимодействия. Создаваемые в рамках данных экспортно-ориентированных кластеров производства характеризовались преимущественно низкой добавленной стоимостью, что скорее не стимулировало, а сдерживало хозяйственное развитие страны. В подтверждение этого тезиса Г.Герреффи приводит тот факт, что средний реальный уровень заработной платы в Мексике после создания NAFTA снизился, плюс ко всему существенно возросло неравенство в распределении доходов⁷¹.

Множество малых и средних предприятий Мексики, существовавших до создания NAFTA, смогли встроиться в новые товарные цепочки, создаваемые американскими компаниями. Но только некоторые из них смогли воспользоваться возможностями для повышения своего положения внутри цепи и перехода к этапам переработки с большей добавленной стоимостью. Однако успех этого роста Г.Герреффи видит в сохранившемся доминировании мексиканских предприятий с низко-технологичными и трудоемкими специализациями, что обеспечивало низкую стоимость первичного сырья и простых компонентов.

В сравнении с моделью развития блока NAFTA интересен опыт других интеграционных объединений мира. Японский исследователь Х.Ёшиматсу в

⁷⁰ Ibid. P.330

⁷¹ Впрочем, Г.Герреффи указывает на сложность объяснения этих негативных явлений именно влиянием NAFTA, так как в данном случае влияла и общая макроэкономическая политика мексиканского правительства.

исследовании по АСЕАН отмечает, что модель интеграции в Юго-Восточной Азии, в отличие от Северо-Восточной Азии и Латинской Америки, изначально ориентировалась на широкое привлечение иностранного капитала⁷². В начальный период схемы и параметры интеграции в регионе были сформулированы, исходя из интересов иностранных ТНК, которые сформировали в регионе интегрированные производственные сети. Причем возникло два типа стратегий иностранных ТНК в регионе. Крупные глобальные ТНК были привлечены теми возможностями, которые давала интеграция в Юго-Восточной Азии для развития экспортно-ориентированных платформ: гибкость в размещении трудоемких производств во всех странах региона, дешевизна рабочей силы, беспошлинные внутрифирменные поставки между предприятиями цепочки внутри интеграционного объединения. Фирмы и ТНК, ориентированные на торговлю со странами региона, увидели возможности в размещении производств для обслуживания их объединенного рынка⁷³.

Рассмотренные выше эмпирические исследования на примере конкретных интеграционных объединений продемонстрировали, как взаимосвязь таких факторов, как эффект масштаба, протекционизм, торговые преференции, размер рынка и стоимость факторов производства определяет стратегии международных фирм и ТНК. Однако данные исследования не содержали сравнений этих стратегий и моделей поведения фирм между интеграционными объединениями разного типа. Первой серьезной попыткой с помощью понятной, четкой методики выявить основные различия и сходства в процессах взаимодействия фирм и государств в нескольких интеграционных группах (ЕС и НАФТА) стала работа американского экономиста А.Мюллера⁷⁴. В результате сравнения блоков ЕС и НАФТА по критериям внутренней и внешней открытости, автор сделал вывод, что ЕС более ориентировался на присутствие

⁷² Yoshimatsu H. Preferences, Interest, and Regional Integration: The development of the ASEAN Industrial Cooperation Agreement // Review of International Political Economy, Vol.9, №1, 2002. P.130.

⁷³ Ibid. P.131

⁷⁴ Muller Alan R. The Rise of Regionalism. Core Company Strategies under the Second Wave of Integration. Erasmus University Rotterdam, ERIM Ph.D. Series Research in Management, 2004.

«домашних» фирм, сдерживая приход внешних игроков. NAFTA, напротив, использовала внешние торговые ограничения для стимулирования прихода внешних фирм посредством осуществления инвестиций. Проанализировав стратегии фирм на примере двух блоков, А.Мюллер пришел к выводу, что в ЕС благодаря внутрорегиональной либерализации и сдерживанию притока иностранных инвестиций, уровень конкуренции снизился, усилились процессы хозяйственной концентрации и специализации. Из-за возникших процессов отклонений торговли общий выигрыш стран ЕС оказался меньше, чем в NAFTA, которая, напротив, проводила более открытую политику.

Все рассмотренные концепции и подходы к изучению глобальных цепочек стоимости и их взаимодействия с процессами интеграции дают инструменты для понимания соотношения торгового обмена и инвестиционного сотрудничества. Несмотря на то, что в данном разделе была дана попытка сформулировать основные предложения для стран и интеграционных объединений по взаимовыгодному сотрудничеству с иностранными фирмами, они лишь затрагивают некоторые аспекты инновационного развития и создания оптимальных пространственных структур. Более расширенное и подробное понимание политики по повышению своей привлекательности для иностранного капитала и по использованию этих возможностей для собственного гармоничного развития дают теории конкурентоспособности стран.

1.4. Теории конкуренции и конкурентоспособности стран

Описанные в разделах 1.1. и 1.2. теоретические подходы дают новые инструменты для анализа эффективности и конкурентоспособности хозяйств и отдельных отраслей. Согласно этим теориям, ключевым фактором улучшения позиций на мировых рынках является снижение удельных издержек за счет достижения эффекта масштаба или оптимизации расходов на транспорт и факторы производства. Внутренняя эффективность и конкурентоспособная

цена, безусловно, остаются одним из важнейших факторов успешности фирм, особенно в тех отраслях, которые широко представлены в развивающихся странах. Но технологический прогресс, и, соответственно, возрастание важности инновационных и потребительских качеств конкретного товара, заставляют рассматривать неценовую конкуренцию как фактор конкурентоспособности не менее решающий, чем конечная стоимость, особенно в высокотехнологичных отраслях. Теории торговли и экономической географии хорошо объясняют успехи таких стран, как, например, «Азиатские тигры». Но лишь на том этапе развития, когда их рост основывался на факторных преимуществах, то есть на низкой стоимости и, соответственно, относительной дешевизне конечной продукции.

Для рассмотрения взаимосвязи конкуренции и интеграции целесообразно выделить два ключевых направления: как взаимодействуют динамические эффекты интеграции с конкуренцией и как интеграция способна повлиять на конкурентоспособность региональных производителей на местном и глобальном рынках.

Для анализа взаимосвязи национальной конкурентоспособности и процессов экономической интеграции целесообразно сперва выявить, как основные динамические эффекты последней влияют на позиции местных фирм и их конкурентную среду. Наиболее сложной и пока еще мало изученной представляется проблема взаимосвязи уровня конкуренции на объединяемых рынках и эффекта масштаба. Как уже было описано в разделах 1.1. и 1.2., образование зоны свободной торговли или таможенного союза стимулирует структурную перестройку хозяйства интегрируемой зоны, включающую в себя рост специализации и концентрацию производств внутри меньшего количества более эффективных фирм. Данные эффекты позволяют фирмам достичь большего эффекта масштаба, что положительно сказывается на уровне благосостояния стран объединения⁷⁵. Очевидно, что концентрация и

⁷⁵ Автор данной работы признает, что эффект масштаба является важным лишь для ряда отраслей

специализация проявляются лишь по прошествии некоторого периода времени после момента либерализации внутризональной торговли. На первых этапах интеграции уровень конкуренции на региональном рынке возрастает, так как к нему получают доступ множество фирм с различной эффективностью и конкурентоспособностью. В частности это должно приводить к росту показателей внутритраслевой торговли внутри блока. Постепенное сокращение числа более слабых фирм и концентрация рыночной доли в руках наиболее эффективных компаний теоретически приводит к значительному росту эффективности и конкурентоспособности последних (прежде всего за счет эффекта масштаба), что улучшает их позицию на мировых рынках и дает выигрыш региональным потребителям. Но этот процесс означает сокращение числа игроков на рынке (вплоть до одного или нескольких) и снижает уровень конкуренции. С позиции теории конкурентоспособности М.Портера данная ситуация является палкой о двух концах, так как потеря эффективности вследствие снижения конкурентных стимулов может превысить выигрыш от динамических эффектов интеграции. М.Портер отмечает, что в мире крайне мало фирм, успешно конкурирующих на мировых рынках, но имеющих монопольные позиции на домашнем (или региональном) рынке.

Проблему взаимодействия эффекта масштаба и уровня конкуренции затрагивают А.Уинтерс и М.Шифф⁷⁶. Интеграция признается ими как фактор одновременного усиления конкуренции и улучшения положения местных фирм из-за возможности получить больший эффект масштаба на объединенном рынке. В качестве подтверждения правильности своего тезиса авторы прибегают к простому арифметическому расчету: если в каждой стране до объединения действовало n конкурирующих фирм, то после интеграции на объединенном рынке будут конкурировать уже $n \times m$ фирм (m – количество стран в группе). После банкротства наименее конкурентоспособных r фирм и укрупнения оставшихся произойдет рост эффективности последних за счет

эффекта масштаба, причем общее количество фирм на рынке все равно останется выше, чем внутри каждой отдельной страны до объединения ($n > n$)⁷⁷. Данный подход не объясняет механизм ограничения процесса укрупнения фирм, так как теоретически дальнейшая концентрация рыночной доли в руках меньшего количества фирм возможна, что будет сопровождаться еще большим проявлением эффекта масштаба. Сдерживанию концентрации может способствовать лишь единая эффективная антимонопольная политика внутри РИС, но на практике почти ни одна РИС, особенно среди развивающихся стран, не применяла единых проконкурентных мер.

Рассмотренная выше ситуация, возникающая после создания интеграционного объединения, не учитывает возможность доступа внешних фирм на региональный рынок. Однако ряд исследователей сравнивали выгоды от конкуренции, получаемые как при интеграции, так и при многосторонней недискриминационной либерализации. По замечанию М.Шиффа и А.Уинтерса именно многосторонняя либерализация способна дать больше выгод, чем создание РИС, и прежде всего не из-за эффекта масштаба, а из-за стимулов к повышению внутренней эффективности. В качестве подтверждения они ссылаются на работы М.Робертса и Дж.Тибу⁷⁸, подтверждающие, что рост открытости торговли приводит к снижению доли прибыли в цене. По заключению Дж.Тибу, выигрыш проистекает более из-за снижения неэффективности, нежели чем из-за роста масштаба самих фирм. К схожим выводам приходят и А.Жакемин и А.Сапир, показавших на примере ЕС, что наибольший выигрыш от конкуренции достигается в тех отраслях и странах, где высок уровень конкуренции со стороны импорта из третьих стран⁷⁹.

В случае максимальной внешней открытости блока беспрепятственный приход внерегиональных фирм будет поддерживать постоянный высокий

⁷⁶ Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А. Уинтерс; пер. с англ. – М. : Весь Мир, 2005. С.77

⁷⁷ Там же. С.78

⁷⁸ Roberts M., Tybout J.R. Industrial Evolution in Developing Countries: Micro Patterns of Turnover, Productivity and Market Structure. New-York, Oxford University Press, 1996. P.158.

уровень конкуренции, но крайне затруднит для местных фирм получение эффекта масштаба. При таком сценарии приход более эффективных глобальных компаний на объединенный рынок может подорвать развитие собственных фирм. Опыт функционирования интеграционных объединений развивающихся стран демонстрирует, что наиболее рациональной стратегией является установление высокого уровня внешней защиты рынка, но только на начальных этапах. После того как под действием динамических эффектов конкурентоспособность местных фирм достигнет того уровня, который позволит им конкурировать на глобальном уровне, следует поэтапно снижать уровень протекционизма для поддержания разумного уровня конкуренции. Косвенным подтверждением правильности подобной стратегии являются результаты, полученные Р.Флоресом в рамках исследования стран Mercosur. Прогнозы, полученные в рамках равновесной модели демонстрируют, что из-за усиления внутризональной конкуренции (при сохранении прежнего уровня внешней открытости) выигрыш (прирост ВВП) малых стран (Уругвая и Парагвая) составит 2,3%, Аргентины – 1,8%, Бразилии – 1,1%. Причем данный рост благосостояния определяется преимущественно получением эффекта масштаба, а не ростом внутренней эффективности из-за конкурентного давления⁸⁰.

Если конкуренция как явление широко изучалось и моделировалось в мировой экономической литературе, то тематика конкурентоспособности стран и глобальных фирм остается еще относительно слабо изученной. Новый взгляд на проблематику неценовой конкуренции фирм и целых государств дала серия работ Майкла Портера, посвященных как методам и инструментам анализа этого нового явления, так и эмпирическим обзорам развития фирм и отраслей в различных странах⁸¹. М.Портер рассматривал аспекты конкурентоспособности

⁷⁹ Jacquemin A., Sapir A. Competition and Imports in the European Market // CERP Discussion Papers №474, 1990.

⁸⁰ Flores R. The Gains from MERCOSUR: A General Equilibrium, Imperfect Competition Evaluation // Journal of Policy Modeling Vol.19, №1, 1997. Pp. 1-18.

⁸¹ Стоит отметить, прежде всего, такие работы как:

Porter M. E. On Competition. Boston, Harvard Business School Press, 1998;

на уровне фирм или национальных экономик, напрямую затрагивая проблематику глобализации как процесса «перерастания» конкуренции с локального, национального уровня на глобальный. Процессы регионализации и все большей интеграции национальных экономик в крупные макрорегиональные блоки автором не затрагивались, однако выработанные им методика и идеи позволяют многое сказать о связи этих двух явлений с конкурентоспособностью стран⁸².

Взгляд на проблемы экономического развития сквозь призму конкурентоспособности может дать как интеграционным объединениям, так и отдельным странам внутри них ориентиры и инструменты для выработки политики по улучшению позиций своих фирм на региональных или глобальных рынках. Данная проблема особенно актуальна для малых стран, пытающихся найти свою специализацию в новой системе регионального разделения труда, так как торговые и экономгеографические теории не дают им особых «надежд» на активный экономический рост. Теория конкурентоспособности М.Портера во многом дополняет и теории глобальных производственных цепочек, которые ориентированы более на описание механизмов взаимодействия местных фирм с глобальными ТНК, но не дают полного понимания, как создать условия для формирования собственных глобальных компаний, способных конкурировать на мировых рынках.

Количество исследований, посвященных связи конкурентоспособности и интеграции, крайне ограничено. Одной из первых попыток проанализировать влияние процесса создания торговых блоков на неценовую конкуренцию (и конкурентоспособность внутренних и внешних фирм) стала работа Кристина Хальмстрома Линда⁸³. Автор, анализируя показатели деятельности европейских региональных подразделений как домашних, так и внешних ТНК,

Porter M.E. *Competitive Advantage of Nations*. (2nd. ed.). New York, Free Press, 1998

⁸² Стоит отметить, что в мировой экономической литературе с середины XX века появилось множество работ на тему анализа конкурентоспособности стран, однако большинство из них было посвящено методике их сравнения по данному показателю, а не объяснению фундаментальных причин различий.

сравнивает уровень их конкурентоспособности. После эмпирической проверки теоретических гипотез, предложенных автором, были сделаны следующие выводы:

1) Уровень потребительской власти в РИС выше, чем во внешних странах так как интеграция приводит к росту числа игроков на объединенном рынке⁸⁴.

2) Уровень рыночной власти поставщиков снижается в ходе интеграции, так как расширяются возможности для поиска альтернативного партнера из другой страны-участницы РИС со стороны фирм-потребителей.

3) Инновационная система интегрированных стран в сравнении с национальной более открыта. В ней эффективнее проходят процессы передачи и диффузии технологий между различными отраслями и национальными научными и технологическими институтами⁸⁵.

Очевидно, что при стратегии «закрытой» интеграции, как, например, в латиноамериканских РИС первого поколения, существенного изменения указанных сил не произойдет и уровень конкуренции на региональном рынке слабо изменится. С позиций теории конкурентоспособности Портера такая интеграция является не позитивным, а скорее негативным явлением. М.Портер критикует основные доводы сторонников и теоретиков «закрытой» интеграции, как например:

1) *Интеграция дает расширение внутреннего рынка, что позволяет получить эффект масштаба и повысить эффективность местных фирм.* М.Портер же отмечает, что эффект масштаба лучше получать не на защищенном внутреннем рынке, а на более конкурентных внешних рынках.

2) *Региональный рынок РИС является площадкой для усиления экспортного потенциала местных фирм.* Действительно, с позиций НТТ получение эффекта масштаба на региональном рынке является ступенью к повышению ценовой эффективности и выходу на мировые рынки. Однако

⁸³ Lind С.Н. The Impact of the European Integration on location-specific competitive advantages: A subsidiary perspective. Uppsala University, 2009. – 14 p.

⁸⁴ Автор не учитывал влияние динамических эффектов интеграции при формулировке данной гипотезы.

М.Портер рассматривает доступ к региональному рынку как препятствие для будущей экспортной экспансии, так как местные компании, действуя на относительно защищенных рынках стран РИС, лишаются стимулов для адаптации своих производственных стратегий под требования мировых рынков.

М.Портер рассматривает региональную интеграцию как палку о двух концах. Признавая важность повышения ценовой эффективности производств из-за воздействия динамических факторов, он считает риски снижения конкуренции и ограничения воздействия внешних рынков (и внешних игроков) более существенными и способными перевесить позитивные эффекты первых. Оптимальный баланс, по мнению исследователя, заключается в открытой стратегии интеграции, призванной усилить позиции местных фирм на экспортных рынках. В отличие от сторонников более закрытой интеграции, ориентирующихся на проведение протекционистской политики, теория М.Портера подчеркивает важность сосредоточения усилий на развитие потребительского спроса, создание инструментов поддержки экспорта и поддержку инновационного роста.

Центральным понятием теории конкурентоспособности М.Портера является кластер. Концепция кластеров оформилась в 1990-х гг. в рамках изучения пространственных аспектов национальной и региональной конкурентоспособности. М. Портер определяет кластер как группу соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга⁸⁶. Кластер – это квинтэссенция конкурентного преимущества, так как в нем достигается наиболее эффективный процесс создания и внедрения инноваций, обмена маркетинговой информацией. Процессу кластеризации способствуют все 4 детерминанты конкурентного преимущества: обеспеченность факторами производства,

⁸⁵ Lind С.Н. Op.cit. (2009). P.5

⁸⁶ Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2002.

особенности спроса, развитие смежных производств и сервисов, институциональная среда. Признание выгоды от концентрации (кластеризации) роднит теорию конкурентоспособности с эконом-географическими подходами, так как в рамках кластера повышается ценовая и неценовая конкурентоспособность.

Как уже было отмечено ранее, М.Портер критически воспринимал важность хозяйственной территориальной концентрации, выраженной в получении эффекта масштаба. Так же, анализируя структурные особенности кластера, Портер критически оценивает полезность производственно-технологической концентрации и эффективность крупных промышленных мощностей. Преимущества территориальной агломерации, по его мнению, заключаются в создании длительных и устойчивых связей (технологических, информационных и др.) между предприятиями, эти связи формируют т.н. сетевую форму кластера. Таким образом территориальная концентрация способствует росту конкурентоспособности кластера за счет снижения внутренних транзакционных издержек вследствие появления указанных межфирменных связей.

Так как процесс формирования кластеров является проекцией пространственных взаимодействий, то оказывать влияние на факторы их размещения и функционирования должно изменение таких параметров как пропускная способность границ, мобильность факторов производства или либерализация инвестиционной деятельности, присущее как различным этапам интеграции, так и разным географическим уровням (национальный, супранациональный и др.). В интегрированных экономиках кластеры должны быть ориентированы не столько на обслуживание национальных хозяйств, сколько на региональные или глобальные рынки (в зависимости от модели интеграции). Признаками успешного интеграционного сотрудничества является появление трансграничных кластеров, гибко использующих преимущества нескольких стран. Ориентация трансграничных кластеров на более

конкурентные и диверсифицированные интегрированные рынки делает их производственные стратегии более гибкими, снижая риски от неблагоприятных изменений внешней конъюнктуры.

Теория конкурентоспособности стран, оперируя только качественными критериями и показателями, существенно дополнила традиционные «количественные» эконом-географические или торговые модели и подходы. Применение идей М.Портера корректирует результаты и ожидания от действия динамических эффектов интеграции, демонстрируя, что необходим поиск баланса между процессами концентрации (прежде всего корпоративной) и открытостью внешним факторам.

ГЛАВА 2. ВЗГЛЯДЫ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИХ ЭКОНОМИСТОВ НА ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Отличительной особенностью первых десятилетий развития интеграционных процессов в Латинской Америке начиная с 50-х гг. XX в. была тесная связь между научными кругами, прежде всего ЭКЛА⁸⁷, и национальными и наднациональными институтами, ответственными за выработку стратегии интеграции. Первые программы интеграции в Центральной и Южной Америке (создание ЦАОР и ALALC) прямо базировались на научных разработках специалистов ЭКЛА, во главе с тогдашним исполнительным секретарем организации, одним из авторов теории периферийной экономики Раулем Пребишем. Развитие взглядов ЭКЛА на проблематику интеграции происходило в тесной увязке как с господствующими в определенные этапы макроэкономическими теориями и парадигмами (в т.ч. создаваемыми внутри самой организации), так и с практическими результатами проводимой политики, сформулированной на их базе. Таким образом, говоря об эволюции интеграции в данном регионе, мы можем подразумевать и соответствующее развитие взглядов ЭКЛА. Данная тесная связь, четко прослеживающаяся до 80-х гг. XX в., потеряла свою силу в период неолиберальных преобразований в 90-х гг. XX в., когда влияние внешне- и внутривполитических факторов заметно отодвинуло комиссию от центров принятия решений. Характер развития взглядов ЭКЛАК и реальная динамика интеграционных процессов в регионе разошлись, не все экспертные рекомендации стали учитываться при принятии решений. Поэтому, анализируя актуальные подходы к интеграции в регионе, необходимо различать современные взгляды ЭКЛАК и стратегическое видение действующих акторов интеграции.

⁸⁷ ЭКЛА – название ЭКЛАК до 1984 г.

В мировой и латиноамериканской экономической литературе существует устоявшаяся классификация основных этапов развития латиноамериканской интеграции и взглядов ЭКЛА в период с 60-х гг. по конец 90-х гг. XX века⁸⁸. В наиболее генерализованном виде выделяется два основных этапа: т.н. период «закрытого регионализма», основанного на реализации моделей индустриализации, и этап «открытого регионализма», соответствующий периоду неолиберальных реформ 90-х гг. XX века. Среди исследователей пока нет консенсуса относительно выделения и классификации современного, текущего этапа интеграции, однако об этом речь пойдет в разделе 2.3.

2.1. Эволюция подходов к изучению латиноамериканской экономической интеграции в период с 50-х по конец 80-х гг. XX века

Программы интеграции, предложенные ЭКЛА в 50-х и 60-х гг. XX в., концептуально базировались на теории периферийной экономики Р. Пребиша. Данную концепцию можно отнести к более общей группе европейских кейнсианских теорий развития, утверждавших о неприменимости принципов свободной торговли для решения задач ускорения развития развивающихся и слаборазвитых стран. Основные принципы и механизмы теорий развития, а также их внимание к процессам экономической интеграции подробно рассматривались в т.ч. в российской экономической литературе⁸⁹.

Региональная интеграция воспринималась Р. Пребишем как инструмент преодоления узости внутренних рынков при проведении политики индустриализации. То есть интеграция призвана была являться, прежде всего, неким сервисным инструментом, подчиненным более общей задаче модернизации и промышленного развития, нежели чем самостоятельным механизмом повышения благосостояния стран региона за счет эффектов от

⁸⁸ Подробному описанию основных этапов развития латиноамериканской интеграции посвящены работы российских исследователей А. Лавут, Глинкина, Е. Косарева, Л. Нутенко.

⁸⁹ См. работы В.В. Вольского, И.К. Шереметьева, А.А. Лавут и др.

торговой либерализации. Среди специалистов ЭКЛА, как и в среде латиноамериканских экономистов в период начиная с 50-х гг. XX в., не было единства относительно определения оптимального вектора индустриализации. В разные периоды и в разных кругах в качестве наиболее предпочтительных моделей сменяли друг друга экспортно-ориентированная и импортзамещающая модели индустриализации. На эволюцию этих подходов влияло и развитие более общих теорий развития и индустриализации, например десаррольистских теорий «сбалансированного роста», «несбалансированного роста» А. Харшмана или неолиберальных теорий «экспортно-ориентированного развития» и др.⁹⁰

С точки зрения проблематики размещения производительных сил десаррольистов можно отнести к структуралистской школе интеграции, то есть к сторонникам повышения общей эффективности хозяйства за счет искусственной оптимизации его отраслевой структуры. Именно механизмам и принципам отраслевого планирования инвестиций были посвящены ключевые положения упомянутых теорий индустриализации. Попытка применить эти теории, изначально ориентированные на программирование промышленной политики на национальном уровне, для планирования процессов регионального, межнационального взаимодействия сталкивалась с закономерными трудностями. Структуралистские подходы лучше отвечали на вопросы отраслевой, чем пространственной оптимизации. Предполагалось, что размещение и концентрация различных отраслей в определенных странах в зависимости от их факторных преимуществ позволит дать прирост эффективности за счет эффекта масштаба и оптимизации издержек. Сложности в реализации такой политики были вызваны во многом несовершенством теоретической базы структурной и пространственной оптимизации промышленности, большинство современных теорий размещения

⁹⁰ Более подробно об эволюции взглядов на проблемы индустриализации см.: Латинская Америка: проблемы развития и размещения производительных сил. (Ред. кол.: Тарасов К.С. (отв. ред.) Харитонов Л.Н.). - М.: АН СССР, ИЛА, 1986. – 192 с.

производительных сил появились в 70-х – 80-х гг. XX в., а многие только зарождавшиеся явления (выстраивание глобальных цепочек стоимости, кластеризация) еще не имели научного отражения. К тому же в самой модели регулирования был заложен риск возникновения конфликтов между государственными институтами и корпоративным сектором.

Очевидно, что взгляды ЭКЛА на региональную интеграцию в период закрытого регионализма не были статичными. Их динамика определялась, прежде всего, неудачами первых программ интеграции, но также и изменением внешних факторов, прежде всего либерализацией мировой торговли и возросшей мобильностью капитала. При этом изменение представлений ЭКЛА о путях интеграции не всегда отражалось на динамике реально проводимой политики из-за нарастающего влияния политических факторов. Многие здравые предложения экспертов комиссии не всегда находили понимание у национальных правительств, успевших испытать разочарование от первых результатов интеграции и предпочитавших действовать, исходя скорее из собственных национальных политических интересов, нежели из соображений экономической целесообразности объединения в целом.

Наиболее полная классификация этапов развития взглядов ЭКЛА в данный период приведена бразильским экономистом Р. Бьелчовски⁹¹. Основным принципом выделения этапов для автора было изменение баланса между экспортным и импортзамещающим развитием, исходя из чего им были сформулированы следующие 5 этапов периода структурализма:

Этап I (начало 50-х – конец 50-х гг. XX в.). Реализация импортзамещающей политики странами Латинской Америки на национальном уровне;

⁹¹ Bielschowsky R., Izam M., Muider N. Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre la diversificación productiva y la inserción internacional (1949-2008). Serie comercio internacional. Santiago de Chile, 2011. – 57 p.

Этап II (конец 50-х – середина 60-х гг. XX в.). Продолжение импорт-замещающей индустриализации, но уже в рамках первых интеграционных союзов;

Этап III (середина 60-х гг. – начало 70-х гг. XX в.). Активизация экспортной индустриализации как следствие проблем I и II этапов;

Этап IV (начало 70-х – начало 80-х гг. XX в.). Поиск баланса между наращиванием экспорта и импортзамещением вследствие ухудшения торговых балансов и роста долговой нагрузки;

Этап V (начало 80-х гг. – начало 90-х гг. XX в.). Кризис структурализма и переход к неструктурализму.

Более подробное рассмотрение предложенной Р. Бьелчовски классификации целесообразно проводить в увязке с фактической динамикой развития региональной интеграции. **Первый этап**, пришедшийся на начало и середину 50-х гг. XX в., стал отражением взглядов ЭКЛА на проблемы промышленного развития. Ряд исследователей считает, что движение в сторону регионального сотрудничества началось еще раньше, в 40-х гг. XX в., когда неблагоприятные для латиноамериканских стран изменения внешнеторговой конъюнктуры заставили их пересматривать модели своего экономического развития⁹². В качестве трех альтернативных вариантов хозяйственной стратегии в тот период ЭКЛА рассматривал модели импортзамещающей индустриализации, наращивания сырьевого экспорта и экспортно-ориентированной индустриализации, хотя приоритет отдавал первой.

Необходимо отметить, что Р. Пребиш адекватно оценивал все недостатки и ограничения проведения импортзамещающей индустриализации в рамках создания интеграционных союзов. Учитывались им и ограничения импортзамещающей модели, выявленные в ходе индустриализации развивающихся стран начиная с 30-х гг. XX века. К таким проблемам он

⁹² Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. Под ред. А.Н. Глинкина. М.: ИЛА РАН, 1999. С.36.

относил дефицит капитала, неэффективность, ограничение конкуренции, промахи в стратегической политике. Интеграция позволяла решить часть этих проблем, прежде всего посредством роста эффективности за счет использования эффекта масштаба (одно из центральных понятий в подходе Р. Пребиша). Однако она была не способна решить проблемы технологического отставания, узости рынков (для ряда товаров) и дефицита ресурсов. Более того, Р. Пребиш предвидел появление новых специфических рисков, связанных с ростом неравенства между странами группы и значительными торговыми отклонениями, вызванными протекционистскими мерами⁹³.

Несмотря на проведение политики импортзамещения в 50-х и начале 60-х гг. XX в. согласно рекомендациям ЭКЛА, сам Р. Пребиш осознавал преимущества экспортно-ориентированной индустриализации, способной более эффективно решать проблему дисбалансов в торговле и достичь большего размера рынков⁹⁴. Но необходимо учитывать международный контекст, сложившийся на момент развития подходов десаррольистов. В 50-е гг. XX в. международная торговля характеризовалась гораздо более высоким уровнем протекционизма, в том числе со стороны развитых стран, а многосторонняя либерализация в рамках ГАТТ позволила значительно либерализовать торговлю лишь начиная с 70-х гг. XX века. Таким образом, импортзамещающая индустриализация воспринималась скорее как вынужденная, чем предпочтительная мера.

Третий путь, заключавшийся в наращивании экспорта традиционных для Латинской Америки товаров (минерального сырья, сельскохозяйственной продукции тропической зоны), привел бы к обострению типичных для периферийных стран проблем развития и еще больше закрепил бы их зависимое положение. В качестве основных рисков данной модели Р. Пребиш

⁹³ Prebish R. *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. – México: Fondo de Cultura Económica, 1981. P.121

⁹⁴ Пребиш Р. *Периферийный капитализм или демократический социализм*. Пер. с исп. Под ред. Вольского В.В. и Шереметьева И.К. М.: ИЛА АН СССР, 1991. С. 227

отмечал возможное сокращение спроса, уязвимость от макроциклов, вывод прибылей в страны центра, отсутствие стимулов к техническому прогрессу⁹⁵.

Все три вышеуказанные альтернативные модели развития в разные периоды периодически использовались странами региона, в том числе для нивелирования возникающих торговых дисбалансов.

Уже на первом этапе эксперты ЭКЛА осознавали необходимость увязки импортзамещающей индустриализации с процессами интеграции. Так, начиная с 1951 г., внутри комиссии был образован Комитет по центрально-американскому экономическому сотрудничеству, призванный разработать программу интеграции в этом регионе. Аналогичные проработки велись и по вопросам создания Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ALALC). Однако процесс выработки конкретных мер и стратегий упирался в ряд концептуальных и политических сложностей. Попытки ЭКЛА осмыслить суть новых процессов и спрогнозировать их результаты совпали по времени с активными теоретическими работами на эту тему европейских исследователей, также разрабатывающих программы будущих европейских объединений. Европейские экономисты опирались на более рыночные принципы торговой либерализации, отражением чего стало появление школ рыночников и рыночно-институциональной (неолиберальной)⁹⁶. Первоначальной теоретической основой европейских разработок были работы по статическим эффектам создания таможенных союзов и зон свободной торговли (работы Дж. Вайнера, М. Бие и др.), проблемы промышленного планирования не являлись для них основными, так как противоречили принципам рыночной экономики. Латиноамериканские экономисты, напротив, воспринимали торговую либерализацию лишь как дополнение к задачам промышленного сотрудничества. Традиционные теории таможенных союзов на тот момент

⁹⁵ Prebisch R. Op.cit. (1981). P.47

⁹⁶ При этом необходимо отметить важную роль кейнсианцев в дебатах на тему интеграционного строительства в Европе.

были не способны отразить и описать динамику хозяйственного комплекса в ходе интеграции, а разработанных, стройных концепций динамических эффектов торговой либерализации на тот момент еще не существовало.

Сложности с оценкой эффектов от промышленной интеграции дополнялись и противоречиями между правительствами центральноамериканских государств, различавшихся по идеологической направленности, а также боявшихся оказаться в проигрыше от новых сложнопрогнозируемых процессов⁹⁷.

Интересно отметить, что с этапа формулирования в 60-х гг. XX в. в недрах ЭКЛА первых стратегий латиноамериканской интеграции, США декларировала свою поддержку этих инициатив, которые, как ей казалось, будут носить рыночный, либеральный характер. В подобных прорыночных схемах США видели огромную потенциальную выгоду для своих ТНК по освоению растущих, развивающихся рынков. В развитии экономической интеграции в ЛАК США также видели возможность создания противовеса динамичному ЕЭС⁹⁸. Президент США Дуайт Дэвид Эйзенхауэр активно призывал латиноамериканские правительства повторить путь США, двигаясь к глубоким формам интеграции, таким, как общий рынок с открытыми, либеральными правилами торговли. Однако США проиграли идейную конкуренцию ЭКЛА, в результате получив не открытый для американских товаров и инвестиций рынок ЛКА, а закрытый и нацеленный на импортзамещение.

Длительный период проработки и согласования первых соглашений в 50-е г., запуск интеграционных объединений в Европе (создание ЕЭС в 1958 г. и ЕАСТ в 1960 г.) позволил специалистам ЭКЛА скорректировать первоначальные планы и сформулировать конкретные меры и инструменты интеграции. Эти особенности позволили Р. Бьелчовски выделить этот период в

⁹⁷ Лавут А. Поиски латиноамериканской модели. - Латинская Америка, 2011, №2. С. 5.

⁹⁸ Rivera S. Latin America Unification. A history of political and economic integration efforts. McFarland&Company, Jefferson, 2014. P.194.

отдельный **второй этап**. Сложности в согласовании внутрizonальной торговой либерализации на первом этапе не позволили провести ее настолько же полно, как в ЕЭС. Слаборазвитые страны с плохо диверсифицированными экономиками и схожими отраслевыми структурами опасались болезненных негативных эффектов и потери отраслей, в которых была занята большая часть их рабочей силы. К тому же целью интеграции было создание новых импортзамещающих отраслей, прежде всего в сфере производства чувствительных к эффекту масштаба инвестиционных товаров и товаров длительного пользования⁹⁹. В результате либерализация коснулась не уже существующих отраслей и предприятий, а тех, которые предполагалось создать в рамках программ промышленного сотрудничества¹⁰⁰.

Вопросы координации промышленной политики и кооперирования являлись одним из ключевых элементов первых интеграционных соглашений (т.н. соглашения о взаимодополняемости промышленности в рамках ALALC или соглашения об интегрируемых отраслях в рамках ЦАОР)¹⁰¹. Координирующую роль в промышленной оптимизации по мнению экспертов ЭКЛА призваны были играть национальные правительства (посредством разработки соглашений). Соответственно государству в этом процессе отводилась не только роль «защитника» путем выстраивания внешних протекционистских барьеров, но и непосредственного регулятора важнейших сфер хозяйственного развития, в том числе деятельности фирм и иностранного капитала. Отказ от полной либерализации внутрizonальной торговли и переход к практике «управляемой интеграции» (посредством соглашений о кооперации) должен был частично ограничивать непредсказуемое действие свободных рыночных сил. В подобном стремлении направлять процессы хозяйственной перестройки заключается одно из важнейших различий структуралистской и

⁹⁹ Sosa H. Planificación del desarrollo Industrial. Siglo Veintiuno Editores, Mexico, 1966. P.29

¹⁰⁰ El Mercado Común Latinoamericano. CEPAL, Santiago de Chile, 1959. P.3.

¹⁰¹ Лавут А. Поиски латиноамериканской модели. - Латинская Америка, 2011, №2. С. 8.

рыночно-институциональной школ, несмотря на схожесть во множестве теоретических аспектов (признание важности динамических эффектов, отделение экономической интеграции от политической и т.д.). Следует отметить, что позиция ЭКЛА в отношении соотношения рынка и государственного управления отличалась внутренней противоречивостью. Так, на конференции в Панаме в 1959 г. эксперты ЭКЛА среди основных базовых принципов региональной интеграции отмечали, что процессы специализации должны определяться действиями рыночных сил¹⁰². Однако механизмы планирования инвестиций и кооперации существенно ограничивали конкуренцию создаваемым предприятиям и слабо учитывали реальные интересы бизнеса.

ЭКЛА оценивал, что при сохранении странами региона годовых темпов экономического роста в 2,5-3%, к 1975 г. потребность в инвестиционных товарах вырастет в 4 раза. Импорт такого количества оборудования из внешних стран при существовавшей структуре торговли был бы невозможен из-за обострения проблем с платежным балансом. Индустриализация и интеграция, как прогнозировалось, смогли бы обеспечить до 90% потребностей в новом оборудовании¹⁰³.

Ожидалось, что интеграция, помимо развития новых импортзамещающих отраслей, позволит снять ряд системных ограничений развития стран региона: снизит зависимость от нестабильных внешних рынков и в долгосрочном плане решит проблему дефицита иностранной валюты. Однако первые же результаты деятельности запущенных интеграционных объединений показали, что проблема платежных балансов не только не смягчилась, а наоборот, значительно обострилась из-за роста соответствующих дисбалансов в торговле между странами региона.

¹⁰² Janka H. ALALC: Plusión o Posibilidad? Nueva Sociedad, №19-20, 1975. P.5.

¹⁰³ El Mercado Común Latinoamericano. CEPAL, Santiago de Chile, 1959. P.4.

Несмотря на трудности начального этапа, первые годы функционирования объединений привели к существенному росту объемов внутрizonальной торговли. Доля внутрizonальной торговли в ALALC выросла за десятилетие с 8 до 11%, в ЦАОР – с 7 до 25%¹⁰⁴. Безусловно, высокие темпы роста ВЗТ определялись во многом эффектом низкой базы. При этом рост ВЗТ не сопровождался соответствующим увеличением внешнего экспорта, доля региона в мировой торговле снижалась. Масштабы промышленной кооперации оказались ниже ожидаемых, на региональный рынок работало всего несколько предприятий в каждой отрасли, и ощутимого эффекта на благосостояние это не оказало. Всего за период с 1960 по 1979 гг. было подписано 25 соглашений о взаимодополняемости, затрагивающих либерализацию торговлей всего около 20 тыс. наименований товаров¹⁰⁵. Подобные проблемы, сопровождавшие запуск интеграционных союзов в регионе, не были уникальными. По схожему сценарию развивалась промышленная интеграция и в африканских группах, где экономический национализм и боязнь потери неэффективных отраслей и предприятий не позволили реализовать всех плюсов хозяйственной оптимизации.¹⁰⁶

Оптимизм первых лет после старта интеграционных программ в регионе быстро сменился осознанием новых проблем и усилением противоречий между странами. Объемы внутрizonальной торговли прекратили активный рост, количество противоречий между участниками объединений достигало порой критического уровня, что приводило к нарушению условий либерализации и даже к военным конфликтам. С середины 60-х гг. стало очевидно, что прежняя модель интеграции, построенная на идее импортзамещающей индустриализации, не просто исчерпала себя, а содержала в себе существенные ограничения и просчеты. Научное сообщество, включая ЭКЛА, а также

¹⁰⁴ Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. Под ред. А.Н. Глинкина. М.: ИЛА РАН, 1999. С.37

¹⁰⁵ Rouquié A. América Latina. Introducción al Extremo Occidente. Siglo Veintiuno Editores, 2004. P.344

¹⁰⁶ Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие. Изд. Весь Мир. М.: 2005, стр.142

непосредственные акторы интеграции пытались переосмыслить задачи и стратегии регионального сотрудничества, что ознаменовало собой наступление нового, **третьего этапа** в развитии взглядов ЭКЛА. Интересно отметить, что в этот период наметилось расхождение между позицией ЭКЛА, как главного «мозгового центра» экономической политики, и руководством интеграционных объединений и национальных правительств.

Наращение внутренних противоречий, отсутствие на тот момент эффективных механизмов разрешения споров, неэффективность и сложность модели ALALC, построенной на системе двусторонних соглашений, привели к ослаблению громоздкого общерегионального объединения и снижению его значения. Ряд исследователей рассматривают этот период как начало кризиса структурализма, так как выявилась сложность в управлении хозяйственным кооперированием и специализацией по сути дирижистскими методами в условиях капиталистического развития¹⁰⁷. А. Лавут в качестве одного из важнейших факторов кризиса группы в конце 60-х – начале 70-х гг. отмечает и слабый учет различий в уровне экономического развития стран¹⁰⁸. Подписанные в рамках ALALC соглашения о кооперировании не выполнялись, во многом из-за нежелания более крупных стран делать уступки менее развитым. Правительства стран-участниц не желали нести дополнительные издержки внедрения новой системы разделения труда в регионе. Первые интеграционные соглашения предусматривали предоставление определенных торговых преференций наименее развитым странам (более длительные периоды либерализации), однако они не содержали системы инструментов инвестиционной поддержки роста и устранения дисбалансов в развитии¹⁰⁹. В ALALC не было создано ни одного финансового института развития. Опыт же

¹⁰⁷ Латинская Америка: проблемы развития и размещения производительных сил. (Ред. кол.: Тарасов К.С. (отв. ред.) Харитонова Л.Н.). - М.: АН СССР, ИЛА, 1986. С 21.

¹⁰⁸ Лавут А. Указ. соч. (2011). С. 8

¹⁰⁹ Guillen Romo H. De la Integración Cepalina á la Integración Neoliberal en América Latina: de la ALAC al TCLAN. Comercio Exterior, 2001. P. 369

функционирования ЕЭС на тот момент показал критическую важность данного фактора для успешного развития союзов. Так, в ЕЭС были созданы многочисленные финансовые институты развития по кредитованию и финансированию проектов в менее развитых странах (напр. Европейский инвестиционный банк или Европейский банк реконструкции и развития), а также фонды, предоставляющие и перераспределяющие субсидии как национальным бюджетам, так и частному сектору (Европейский фонд ориентации и гарантии сельского хозяйства, Европейский фонд регионального развития, Фонд сплочения и др.). Представитель неолиберальной школы Б. Баласса в своей классической работе по этапам интеграции также подчеркивал важность создания различных институтов развития, которые в увязке с системой торговых преференций позволяют гомогенизировать интегрируемое пространство по уровню развития перед следующими этапами углубления интеграции (либерализация движения факторов производства, создание валютных союзов)¹¹⁰.

В этот же период эксперты ЭКЛА видели дальнейшие перспективы региональной интеграции в коррекции ее модели. Все более громко стали звучать голоса противников импортзамещающей индустриализации, призывавших последовать более успешному опыту «азиатских тигров», развивающихся по пути приоритета экспорта. Их высокие темпы роста и проникновение на рынки развитых стран стали живым опровержением тезисов десаррольистов о высоком протекционизме и невозможности экспортной экспансии с промышленной продукцией. Ряд европейских и американских экономистов использовали «азиатское экономическое чудо» для обвинения теорий периферийного развития в несостоятельности. Так американский философ и футуролог Ф. Фукуяма утверждал, что успех Восточной Азии

¹¹⁰ Balassa B. The theory of economic integration. Richard D. Irwin, Homewood, 1961. P.209

«оказал санирующее действие на остаток победивших самих себя идей вроде теории зависимости, ставших препятствием на пути развития...»¹¹¹.

Сам автор концепции импортзамещающей индустриализации Р. Пребиш признавал, что первоначальная модель привела к созданию неэффективных, низкотехнологичных отраслей, не способных решить проблемы бедности и безработицы¹¹². Единственным способом роста доходности промышленности мог стать только экспорт, увеличение валютных поступлений стало восприниматься как единственное средство финансирования инвестиционного процесса в регионе. Недостаточным, по мнению комиссии, оказался объем регионального рынка, не позволявший в полной мере воспользоваться приростом производительности за счет эффекта масштаба.

Признание неудач и просчетов в модели импортзамещающей индустриализации экспертами ЭКЛА не означало перехода к методам либеральной политики. В отличие от сторонников неолиберализма, причины успеха азиатских экономик они видели в грамотной экономической политике правительств, а не в использовании более рыночных механизмов. Именно в этот период во взглядах ЭКЛА важнейшую роль стало играть понятие национальной и региональной конкурентоспособности как залога успеха промышленной продукции на зарубежных рынках. Важнейшими факторами роста конкурентоспособности ЭКЛА считал создание системы финансовой поддержки экспорта (льготное кредитование, экспортные субсидии), модернизация и рост технологического уровня производства¹¹³. Рост экспортной открытости, по мнению комиссии, вовсе не подразумевал снижения внешнеторговых барьеров, как это происходило в ЕЭС или в ряде азиатских

¹¹¹ Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. Изд. «Ермак», Москва, 2005. С. 166.

¹¹² Prebisch R. El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria. Panorama Económico, vol. 15, № 220, 1961, p.89

¹¹³ El Desarrollo Industrial de América Latina. CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Vol. 14, №2, 1969. P.144

государств. Мнения о необходимости снижения уровня протекционизма и повышения уровня конкуренции за счет допуска на внутренний рынок иностранных товаров звучали крайне осторожно, так как либерализация могла подорвать развитие региональных экспортно-ориентированных предприятий. Повышение конкуренции предполагалось достичь за счет еще большей либерализации внутрizonальной торговли и интенсификации технологического обмена между странами региона. Показательно в данном отношении мнение ЭКЛА о регулировании деятельности иностранного капитала, допуск которого должен был быть подчинен задачам экспортно-ориентированной индустриализации¹¹⁴. Несмотря на сохранившуюся веру в эффективность широкого государственного регулирования, новые идеи и тезисы сторонников экспортной модели (особенно в части развития региональной конкурентоспособности) стали прообразом будущей базовой концепции ЭКЛА – неоструктурализма.

В период первых сложностей и неудач интеграционного строительства намечилось и сильное расхождение различных акторов интеграции в понимании его оптимального вектора. Сложность в углублении интеграции на общерегиональном уровне привела к потере значения ALALC и созданию новых субрегиональных группировок (Андская группа в 1969 г., Восточно-карибский общий рынок в 1968 г. и Лаплатская группа в 1969 г.). Если Лаплатская группа специализировалась больше на тематике инфраструктурного сотрудничества, то Андская группа (АГ) и ВКОР предложили программы значительного углубления сотрудничества по сравнению с ALALC и ЦАОР. Схожий уровень развития этих стран, по мнению идеологов объединения, должен был облегчить процесс либерализации внутрizonальной торговли и углубления промышленного сотрудничества. По сути дела Андская группа намеревалась в более полной форме реализовать первоначальные

¹¹⁴ Ibid. P.152

структуралистские идеи ЭКЛА о промышленной интеграции на базе импортзамещающей индустриализации. Основным разработчиком более глубоких и четких программ секториальной координации в Андской группе стало государство, бизнес-сообщество же было в стороне от этого процесса. Особую известность приобрела попытка искусственно ограничить влияние иностранного капитала и создать более комфортные условия для внутренней промышленности за счет усиления протекционизма. Таким образом страны-участницы Андской группы стремились исправить противоречие первых соглашений ALALC, где интересы иностранного капитала расходились с задачами правительств по приоритетам индустриализации. Важный шаг вперед Андская группой был сделан и в части борьбы с асимметриями в развитии. Помимо распространенных еще в ALALC преференциальных режимов для менее развитых стран (Боливии и Эквадора) в 1970 г. был создан один из первых в регионе финансовых институтов, ориентированных именно на интеграцию финансовых институтов, – Андская корпорация развития. В ее задачу входило финансирование инфраструктурных и промышленных проектов структурной перестройки.

Однако если часть стран региона выбрала курс на усиление политики импортзамещения в рамках интеграционных соглашений (АГ и ЦАОР), то ряд государств начал переход к «открытой» модели экспортно-ориентированной индустриализации¹¹⁵. Аргентина, Бразилия, Чили, Уругвай после прихода в них к власти правых военных режимов начинают развиваться более в соответствии с концепцией неолиберализма, нежели чем с традиционными для региона десаррольистскими воззрениями. Несмотря на то, что внешнеориентированный вектор индустриализации этих стран соответствовал доминирующим в тот период взглядам ЭКЛА, он сильно отличался от структуралистских концепций

¹¹⁵ Латинская Америка. Структурная перестройка хозяйства. Под ред. И.К. Шереметьева. М.: ИЛА РАН, 1994. С. 41.

«планируемого» развития, содержа в себе больше чисто рыночных механизмов. Основными особенностями этого курса стали проведение монетарной политики, более тесное сотрудничество с иностранным капиталом. Общим с позицией ЭКЛА стало стремление ликвидировать технологическое отставание в ряде отраслей, прежде всего за счет трансфера технологий от ТНК. В отношении региональной интеграции этот подход стал более прагматичным и сдержанным, так как политика существовавших групп не соответствовала новым приоритетам правых режимов. Отражением этого стал выход Чили из Андской группы в 1976 году.

Индустриализация (как импортзамещающая, так и экспортно-ориентированная) проводилась силами как национального, так и зарубежного бизнеса, причем в большинстве отраслей преобладал последний. Ключевая роль ТНК в промышленном развитии Латинской Америки отличает регион от ряда государств Азии (прежде всего Японии и Юж. Кореи), где присутствие иностранных фирм искусственно ограничивалось. Зарубежные ТНК действовали в Латинской Америке в условиях сильного государственного регулирования, однако интеграционное строительство и высокий уровень протекционизма делал регион привлекательным для ПИИ. Модели присутствия ТНК в регионе сильно зависели от промышленной политики национальных правительств и интеграционных объединений. В ходе интеграции, основанной на импортзамещающей индустриализации, сформировалось два типа присутствия ТНК: работа на сырьевой экспорт и работа на защищенный внутризональный рынок¹¹⁶. Сама «защищенная» модель региональной интеграции лишала иностранных производителей стимулов к технологическому развитию и росту эффективности. В результате, вопреки ожиданиям экспертов ЭКЛА, трансферт технологий из головных офисов ТНК

¹¹⁶ Chudnovsky D., López A. Las Estrategias de las Empresas Transnacionales en Argentina, Brasil y Uruguay en los Años Noventa. CENIT, Buenos Aires. 1997. P.12

был минимален. Низким оказался и мультипликативный эффект от иностранных инвестиций на развитие региональных поставщиков и сервисных компаний, так как государственная политика стимулировала скорее импорт комплектующих от более крупных и эффективных внерегиональных поставщиков (в силу относительной узости регионального рынка), нежели локализацию производственных цепочек. Иностранные ТНК привлекали ресурсные отрасли либо дешевизна местной рабочей силы для размещения простых сборочных производств, однако обе эти модели не давали ожидаемого роста благосостояния и технологического развития.

Неудачи в политике привлечения ПИИ привели к двум видам «ответной реакции». Страны, сформировавшие в 1969 г. Андскую группу, улучшение условий деятельности ТНК видели в ужесточении регулирования иностранного капитала и «принуждении» к повышению уровня передела. Переход ряда стран к экспортно-ориентированному типу развития продемонстрировал альтернативную и более эффективную модель взаимодействия: дерегуляция иностранного капитала, создание более привлекательных условий для инвестиций и политика по привлечению к сотрудничеству национальных компаний в ряде отраслей (в формате СП)¹¹⁷. Подобная политика позволила Бразилии нарастить технологический уровень национальной промышленности и развить систему местных поставщиков.

Огромное влияние на дальнейшее развитие позиции ЭКЛА оказал мировой экономический и энергетический кризис начала 70-х гг. XX века. В глобальном плане этот период ознаменовался преобладанием новых, неолиберальных макроэкономических подходов и ослаблением роли неокейнсианцев. Набирающие силу процессы интернационализации мирового хозяйства и либерализации международной финансовой сферы вызывали у десаррольистов опасения относительно возможного негативного влияния глобальной

¹¹⁷ Ibid. P.14

нестабильности на экономику латиноамериканских государств. Эксперты комиссии, до сего момента активно отстаивающие тезис о большем включении региона в мировую экономику за счет наращивания экспорта, были вынуждены занять более сдержанную позицию и признать необходимость поиска нового баланса между импортзамещающей и экспортной индустриализациями. Начало поиска новой, более сбалансированной стратегии интеграции, по мнению Р. Бьелчовски, характеризует **четвертый этап** эволюции взглядов ЭКЛА.

На изменение позиции ЭКЛА повлияло и назначение в 1972 г. в качестве ее руководителя видного десаррольиста и сторонника модели импортзамещающей индустриализации Э. Иглесиаса. Будучи противником либеральных преобразований и политики открытости, он справедливо указывал на риск ухудшения долговой ситуации при сохранении экспортной направленности регионального промышленного развития¹¹⁸. Э. Иглесиас признавал ряд достижений экспортных отраслей и позитивную роль иностранных ТНК в развитии новых производств. Однако десаррольисты указывали и на очевидные проблемы такой модели развития (обозначенные ранее низкий мультипликативный эффект и слабый трансферт технологий). Обратной стороной «медали» политики открытости стали рост уязвимости перед кризисными явлениями и опережающий рост импорта инвестиционных товаров, необходимых в т.ч. для развития экспортных отраслей. Во многом ухудшение торгового баланса в этот период привело к последующему долговому кризису региона в 80-х гг. XX века.

В качестве единственной меры снижения импорта и гармонизации промышленного развития десаррольисты видели уравнивание экспортного развития активизацией импортзамещающей индустриализации¹¹⁹. Однако концептуальное «видение» нового этапа импортзамещения экспертами ЭКЛА

¹¹⁸ Iglesias E.V. Perspectivas del desarrollo económico en la América Latina. – Facetas, Vol.4, №4, 1971 P.40

¹¹⁹ Bielschowsky R., Izam M., Muider N. Op.cit. P.26

отличалось от принятого в прежние десятилетия. Р. Пребиш в рамках нового подхода считал необходимым более комплексно и системно планировать индустриализацию в наиболее важных секторах (прежде всего в тяжелой промышленности). Признавая недочеты прежних этапов, он ратовал за ограничение зависимости от внешнего капитала, прежде всего за счет развития региональных компаний и ТНК (получивших термин «Translatinos»)¹²⁰. Примером успешной политики по ограничению присутствия иностранного капитала и развитию национальных компаний для него служили Япония и Южная Корея.

Новый подход десаррольистов будет некорректно называть «ренессансом» модели импортзамещения, скорее эта была попытка трезво оценить ее реальные достижения и провалы. Э. Иглесиас справедливо указывал, что благодаря двум десятилетиям политики импортзамещения объем промышленного производства региона вырос в 5 раз, а доля машиностроительной продукции в структуре регионального экспорта выросла с 6% до 18%¹²¹.

Наступление «потерянного десятилетия» в 80-х гг. ознаменовалось обострением долгового кризиса стран Латинской Америки, замедлением темпов экономического роста, снижением объемов торговли. Причины и следствия экономического кризиса в регионе, а также процесс перехода к неолиберальной модели развития большинства латиноамериканских стран подробно освещен в латиноамериканской и российской научной литературе.

В повестке экономической политики интеграция и промышленное сотрудничество уступили место вопросам макроэкономической стабилизации и проведению либеральных реформ. Региональная интеграция, увы, не стала инструментом сдерживания кризиса и компенсации негативных изменений внешней среды, как того ожидали структуралисты. Объемы внутрizonальной

¹²⁰ Латинская Америка: проблемы развития и размещения производительных сил. (Ред. кол.: Тарасов К.С. (отв. ред.) Харитонова Л.Н.). - М.: АН СССР, ИЛА, 1986. С 17.

¹²¹ Estudio Economico de America Latina. Rev.1. CEPAL, Santiago de Chile, 1966. P.20

торговли сокращались, дисциплина выполнения обязательств в рамках интеграционных соглашений зачастую нарушалась странами из-за валютной нестабильности и экономического спада. Андская группа была вынуждена отказаться от многих амбициозных программ промышленного сотрудничества, и в 1989 г. в рамках принятия новой программы интеграции были отменены общие правила в отношении иностранного капитала¹²². В этот период были ликвидированы многие созданные в рамках соглашений о кооперации неэффективные многонациональные предприятия.

С точки зрения развития взглядов ЭКЛА этот новый **пятый этап** характеризовался сменой концептуальной базы, а именно поиском новой макроэкономической парадигмы, заключающей в себе как критику традиционных структуралистских подходов, так и неприятие набирающей влияние в регионе неолиберальной модели, основанной на «Вашингтонском консенсусе». Разочарование в результатах индустриализации определялось тем, что эта модель так и не оказалась способна обеспечить равномерное распределение доходов. По показателям социального равенства Латинская Америка сильно отставала от развитых стран и от «азиатских тигров»¹²³. Низкие стимулы к инновационной активности фирм вследствие протекционизма дополнялись излишне жестким регулированием деятельности иностранного капитала, что лишало последнего стимулов к передаче технологий региональным представительствам и партнерам.

Вместе с тем эксперты ЭКЛА критически воспринимали основной постулат неолиберализма об универсальности и достаточном характере автоматического действия рыночных сил. Их отношение к новой политике сложно было назвать предвзятым. Поддерживая ряд проводимых жестких мер по макроэкономической стабилизации (на тот момент опыт неолиберальных

¹²² Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. Под ред. А.Н. Глинкина. М.: ИЛА РАН, 1999. С.113

¹²³ Fajnzilber F. La industrialización Trunca en América Latina. México, D.F., Editorial Nueva Imagen, 1983. P.146

преобразований имели Чили, Аргентина, Мексика, Бразилия), они в то же время опасались роста неравенства и промышленного спада.

На критике двух противоположных концепций ЭКЛА подошла к формулированию новой модели дальнейшего роста, названной рядом экспертов неоструктурализмом. В ней сохранялось признание важности и необходимости государственного регулирования, которое должно было стать более селективным, менее всеобъемлющим, направленным на корректировку тех сфер, где рыночные механизмы не способны привести к достижению государственных отраслевых и социальных приоритетов (распространение инноваций, развитие рынка долгосрочного финансирования, развитие новых отраслей). Помимо анализа позитивного опыта госрегулирования быстрорастущих стран Азии, новая концепция вобрала в себя множество новых на тот момент теорий и направлений исследований: концепции глобальных производственных цепочек, теории национальной конкурентоспособности и др. Частично положения нового течения были наследованы от периода популярности идей экспортно-ориентированной индустриализации (в части роста системной конкурентоспособности).

Пожалуй, наиболее показательной новацией неоструктурализма стало изменение восприятия роли иностранного капитала и ТНК. Главная задача национальной политики – создание условий для их эффективного функционирования и системы стимулов по реализации государственных отраслевых приоритетов развития. Конкурентоспособность региона может быть достигнута только путем стратегического взаимодействия с корпоративным сектором. Этим неоструктурализм отличается от политики десаррольистов, направленной на более жесткое регулирование и ограничение деятельности иностранного капитала.

Основные работы ЭКЛА 80-х гг. были сконцентрированы на анализе проблем макроэкономической нестабильности и выработке мер

«перенастройки» региональных экономик. Идеологи зарождавшегося неоструктурализма (Р. Файнзильбер, М. Кувуяма) видели в нем скорее инструмент экономической стабилизации и восстановления процессов индустриализации, без проецирования его идей на проблематику региональной интеграции. Тема регионального сотрудничества на базе обновленных концептуальных подходов вновь вернется на первые места в повестке ЭКЛА в конце 80-х гг., когда ее станут воспринимать как один из путей выхода из кризиса.

2.2. Концептуальная основа региональной интеграции в период неолиберальных преобразований

Глобальный процесс многосторонней торговой либерализации, расширение ГАТТ и значительное сокращение торговых барьеров по итогам Токийского и Уругвайского раундов в 70-х и 80-х гг. XX в. все более остро ставил перед экономистами вопрос соотношения процессов многосторонней либерализации и региональной интеграции¹²⁴. Динамика развития региональных торговых блоков в основных хозяйственных центрах мира вызывала у развивающихся стран опасения оказаться на периферии новых торговых потоков, что придавало новый импульс процессам интеграции, в т.ч. начиная со второй половины 80-х гг. XX в. и в Латинской Америке. Однако параллельно развивалась и альтернативная система регионального торгового сотрудничества, построенная не на принципах преференциальных, географически обусловленных блоков, а на более открытых, рыночных механизмах. В отличие от Латинской Америки, Европы, Африки и других регионов мира, интенсивное развитие региональных торговых и инвестиционных связей в азиатском и тихоокеанском регионах было вызвано, прежде всего, политикой односторонней либерализации, проводимой

¹²⁴ Более подробно о концепциях «регионализм против мультилатерализма» см. раздел 1.2.

отдельными правительствами стран региона, а не деятельностью интеграционных институтов¹²⁵. Свободное действие рыночных сил привело к значительному увеличению объемов внутрорегиональной торговли. Так в странах, сформировавших в 1989 г. форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), доля внутрорегиональной торговли выросла с 52% в 1962 г. до 74% в 1994 г.¹²⁶ Доля ВЗТ в странах Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), несмотря на создание в 1992 г. зоны свободной торговли АСЕАН (АФТА), за аналогичный период сократилась с 31% до 21%. Однако динамику торговли в Юго-Восточной Азии корректнее рассматривать в увязке с торговым «треугольником» АСЕАН – Япония – США и инвестиционной активностью японских и американских ТНК в регионе. За счет процессов односторонней и многосторонней либерализации, направляемых и поддерживаемых правительствами Японии и США, доля внутренней торговли в рамках данного «треугольника» выросла до 63% к 1980 г., причем этот рост не потребовал создания интеграционных институтов между тремя сторонами¹²⁷.

Осознание позитивных эффектов открытой торговой политики легло в основу концептуальной базы регионального сотрудничества, однако этому предшествовали десятилетия поиска оптимальной модели регионального взаимодействия. Основным инициатором сотрудничества начиная с 60-х гг. XX в. являлась Япония, ставшая в послевоенный период безусловным экономическим лидером региона и претендовавшая также на политическое господство. Предложенные ею в 1965 г. Тихоокеанская зона свободной торговли и позднее Организация тихоокеанской торговли и развития не

¹²⁵ Garnaut R. A New Open Regionalism in the Asia Pacific. Research School of Pacific and Asian Studies, Colima, 2004. P.4

¹²⁶ Frankel A.J. Regional Trading Arrangements: Barriers or Stepping Stones for Global Free Trade. World Bank, 1998. P.4.

¹²⁷ Lestano L. Asean Economic Performance: A Review of International Trade and Investment Trends. Centre for ASEAN Studies, RUCA, 1995. P.9.

получили поддержки других стран региона, прежде всего менее развитых стран Юго-Восточной Азии, опасавшихся закрепления своего периферийного положения¹²⁸. Новые стимулы к объединению как ни странно были найдены из-за сложностей в процессах многосторонней либерализации в рамках Токийского раунда ГАТТ (1973-1979 гг.). Группа развивающихся стран, входящих в АСЕАН, разочаровавшись в возможностях противостоять европейскому и северо-американскому доминированию в многосторонних торговых переговорах в рамках ГАТТ, стала воспринимать региональную интеграцию как инструмент повышения своего веса в международных переговорах и компенсации негативных условий торговли с развитыми странами. Идеология нового объединения АТЭС была построена на желании усилить и гармонизовать процессы открытой торговой либерализации, но в то же время не создавая какие-либо отвергаемые ранее преференциальные механизмы, как это принято в «классических» интеграционных блоках. Страны АТЭС стремились изначально избежать негативных последствий эффектов отклонения торговли в рамках таможенных союзов, к тому же для большинства из них основная часть торговых интересов лежала вне региона. Символично, что новые инициативы исходили не от Японии и США, а от нового активного игрока в тихоокеанском регионе – Австралии, стремившейся стать лидером экономического сотрудничества и отличавшейся более гибкими, чем у США и Японии, подходами к либерализации.

Принято считать, что теоретической базой новых форм регионального сотрудничества стали не классические европейские и американские интеграционные подходы, а новая концепция «открытого регионализма». Изучению данной концепции посвящено множество научных трудов как

¹²⁸ Sutton M. Open Regionalism and the Asia Pacific: Implications for the Rise of an Asian Economic Community. *Ritsumeikan International Affairs*, Vol.5, 2007. P. 137

зарубежных, так и российских исследователей¹²⁹. Среди экономистов и политологов не существует консенсуса относительно единого определения самого понятия «открытый регионализм». В процессе развития интеграции в тихоокеанском и других регионах мира появилось несколько «региональных» версий термина. Первоначально понятие «открытый регионализм», предложенное австралийскими научными кругами в ходе дискуссий о путях регионального сотрудничества в 1980 г., включало в себя свободное членство и продвижение односторонней торговой либерализации¹³⁰. Позднее, в 1997 г., американский экономист Ф. Бергстен включил в понятие пять ключевых элементов: свободное членство, безусловный (безвозмездный) режим наибольшего благоприятствования, условный (возмездный) режим наибольшего благоприятствования, глобальная либерализация, содействие торговле¹³¹. Исходя из предложенных определений становится ясно, что основной акцент в понятии «открытый регионализм» делается на согласованной недискриминационной внутренней и внешней либерализации строго в соответствии с правилами и требованиями ГАТТ/ВТО.

Несмотря на революционность и кажущуюся прогрессивность данного подхода, последующее развитие торгового и инвестиционного сотрудничества в тихоокеанском регионе продемонстрировало заключенные в него сильные ограничения и противоречия. Гибкость в механизмах и сроках односторонней либерализации позволили развивающимся странам удерживать более умеренные темпы открытия своих экономик, нежели чем это было бы в рамках «классических» зон свободной торговли. Так, АТЭС не удалось достичь поставленных т.н. Богорских целей (утверждены на встрече глав экономик

¹²⁹ Более подробную информацию о развитии концепции «Открытого регионализма» можно найти в работах Ф. Бергстена, Р. Гарнауга, М. Саттона, М. Кувуямы, а также российских экономистов В. И. Иванова, В. А. Вревского, В. П. Лукина, Н. Малетина, А.А. Лавут и др.

¹³⁰ Sutton M. Op.cit. (2007). P. 140

¹³¹ Bergsten F. Open Regionalism. The World Economy, Vol.20, №5, 1997. P.560

АТЭС в Богоре в 1994 г.) о создании тихоокеанской зоны свободной торговли к 2010 г. между развитыми странами и к 2020 г. между развивающимися. В конце 2000-х гг. США и Япония отказались проводить либерализацию в соответствии с требованиями АТЭС (добровольность и безусловность), не дали результатов и попытки Австралии заключить договор о свободной торговле с АСЕАН в формате АФТА+СЕР¹³². Не удалось избежать и усиления восточноазиатского регионализма, связанного со стремлением ограничить присутствие США и Японии в регионе¹³³. Концепция «открытого регионализма», безусловно, содержала в себе множество новых прорывных идей, ее вклад в процесс роста открытости азиатских экономик нельзя недооценивать. При сохраняющихся ограничениях значительно выросли объемы внутрорегиональной торговли, были существенно снижены тарифные и нетарифные ограничения в торговле (средний внешнеторговый тариф снизился с 10,8% в 1996 г. до 6,6% в 2008 г.)¹³⁴, за счет программ содействия торговле (гармонизация таможенных процедур и промышленных стандартов и др.) уменьшились транзакционные издержки бизнеса. Однако многие экономисты (М. Саттон, Р. Гарнаут и др.) указывают, что открытый регионализм не смог стать полноценной альтернативой классическим преференциальным блокам, чему свидетельствуют сложности в переговорах и дробление региона на несколько субрегиональных торговых блоков.

Несмотря на сложности с построением интеграционных экономических структур, модель азиатско-тихоокеанского сотрудничества содержала в себе несколько принципиально новых подходов и направлений развития. Ориентация торговых потоков на внерегиональные рынки предопределила

¹³² CER – Closer Economic Relations – соглашение о свободной торговле между Австралией и Новой Зеландией, подписанное 14 декабря 1982 года.

¹³³ <http://www.ru.journal-neo.com/node/10751>

¹³⁴ APEC Secretariat Policy Support Unit (PSU). 2010

внешнеориентированный характер интеграции¹³⁵. Исходя из данных особенностей, целью межгосударственного регионального сотрудничества должны были стать рост конкурентоспособности стран региона в открытой глобальной торговле и усиление переговорных позиций индивидуальных стран в рамках переговоров с третьими странами. Одним из механизмов реализации этих целей является содействие торговле (trade facilitation) – понятие, получившее широкое распространение в работе ВТО и включающее в себя комплекс процедур по снижению издержек торговли: гармонизация и упрощение процедур, снижение нетарифных ограничений. Политика содействия торговле соответствовала логике недискриминации внерегиональных торговых партнеров АТЭС. Эффект от ее реализации в росте благосостояния рядом экономистов оценивался даже выше, чем от торговой либерализации (снижения тарифных ограничений)¹³⁶. Помимо содействия торговле в рамках мер по повышению конкурентоспособности стран АТЭС важное значение придавалось технологическому и инфраструктурному сотрудничеству. Рыночные принципы интеграции в АТЭС без жесткого вмешательства государств в регулирование инвестиционной и торговой деятельности благоприятно сказались на улучшении инвестиционной привлекательности развивающихся экономик региона для ТНК из развитых стран. Как уже отмечалось в разделе 1.3., влияние ТНК из Японии и США на проводимую политику торговой либерализации и интеграции было значительным, однако их активность позволила нарастить темпы индустриализации и повысить долю товаров с большей добавленной стоимостью в экспорте.

Особенно интересен азиатский интеграционный опыт в контексте структурных эффектов, возникших за десятилетия сотрудничества. Опыт и

¹³⁵ Garnaut R. Op.cit. (2004). P.5.

¹³⁶ Kuwayama M. Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a survey of the literature. CEPAL. Series Comercio Internacional. №4. 1999. P.10

концептуальные наработки Азии не представляли бы такого интереса, если бы не значительные позитивные эффекты азиатского и тихоокеанского сотрудничества для промышленности и экспорта развивающихся стран (прежде всего стран АСЕАН). Выше уже отмечалось, что рост внутрирегиональной торговли (еще за десятилетия до создания АТЭС) происходил без образования институционализированных торговых блоков по подобию европейских или латиноамериканских. Рост торговли происходил без использования специальных отраслевых соглашений о кооперации и специализации, основанных на принципах жесткого государственного регулирования. Предпосылкой такого роста торговой взаимозависимости в азиатско-тихоокеанском регионе была сильная взаимодополняемость его экономик, выраженная как в различной наделенности ресурсными факторами производства, так и в различиях в стадиях экономического развития. Модель «стаи летящих гусей» точно отражала саму суть market-driven системы разделения труда в регионе, построенной на инвестициях ТНК из развитых стран в развивающиеся. Для подобной системы функционирование целиком в рамках зарегулированных и закрытых интеграционных блоков затруднено, тогда как система многосторонней или односторонней либерализации дает больше гибкости в вариантах принятия решений об инвестировании. Создание же отраслевых преференциальных торговых механизмов удобно для размещения лишь определенных стадий производств ТНК, что демонстрирует опыт японских автомобилестроительных компаний по созданию производств комплектующих в АСЕАН. В то же время внутри самого АСЕАН, где уровень взаимодополняемости экономик ниже, чем в целом по региону, доля внутризональной торговли самая низкая в азиатско-тихоокеанском регионе (14% в 1980 г. и 25,9% в 2011 г.)¹³⁷.

¹³⁷UN Comtrade databases. Available at: <http://comtrade.un.org/db/> (accessed 04 March 2016).

Высокая доля внутриотраслевой торговли и «интеграция через инвестиции» предопределили важность в азиатско-тихоокеанском регионе проблематики либерализации движения капитала, производственной кооперации и упрощения внутрифирменных поставок¹³⁸. Концептуальной основой интеграции в АСЕАН являлись рекомендации ООН по стимулированию взаимного экономического сотрудничества (т.н. «доклад Кансу»), одним из основных положений которых был призыв к либерализации правового режима допуска иностранных инвестиций. Однако путь к поиску оптимальной модели индустриализации был не простым. Так, в начале 70-х гг. XX в. в АСЕАН принимаются специальные программы промышленного сотрудничества, направленные на строительство 13 импортзамещающих предприятий в ряде отраслей. Данное соглашение имело много общих черт с латиноамериканскими программами промышленной кооперации в рамках ALALC, однако страны АСЕАН быстро осознали недостатки данной модели. В результате уже в начале 80-х гг. они отказались от структуралистских методов индустриализации и перешли к рыночной модели взаимодействия с частным капиталом, в т.ч. иностранным. Странами АСЕАН были созданы собственные финансовые институты развития, а также были заключены особые соглашения с внешними партнерами, например, была создана Корпорация развития АСЕАН-Япония с участием японского капитала (ASEAN - JAPAN Development Corp.) и ряд отраслевых союзов¹³⁹.

Методы инвестиционной политики группы в рамках Инвестиционной зоны АСЕАН во многом являются компромиссом между неолиберальными принципами взаимодействия с иностранным капиталом (максимальная либерализация режима прямых иностранных инвестиций, унификация правил

¹³⁸ Kim K.S. Economic Integration in the Asian Pacific: Issues and Prospects. Kellogg Institute, Working Paper №210, 1994. P.8

¹³⁹ Костюнина Г.М. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Международная экономическая интеграция: учебное пособие / Под ред. Н.Н.Ливенцева. – М.: Экономистъ, 2006. – С.230

его регулирования между странами группы) и отраслевым регулированием (ограниченное распространение благоприятных норм только на приоритетные отрасли)¹⁴⁰. Таким образом АСЕАН является примером эффективного взаимодействия с частным капиталом в целях реализации экономических приоритетов правительств.

Модель отраслевого и инвестиционного сотрудничества в АТЭС в силу особенностей группировки отличалась от принятых в АСЕАН. Соглашения носили скорее рекомендательный характер и касались лишь узких аспектов международного взаимодействия в ряде отраслей. На современном этапе реализация отраслевых приоритетов развития в АТЭС достигается на основе инвестиционной стратегии АТЭС, принятой в 2010 году. Стимулирование структурной перестройки предполагается не путем подписания отраслевых соглашений, а за счет воздействия на ключевые элементы конкурентоспособности: инфраструктуру, образование, инновации¹⁴¹.

Упрощение деятельности частного капитала, выстраивание региональных цепочек стоимости приводило к росту внутриотраслевой торговли. Ее облегчение осуществлялось во многом через принятие программ содействия торговле, гармонизацию промышленных стандартов и отказа от преференциальной составляющей в правилах происхождения товаров. Среди развивающихся стран усилилась конкуренция за привлечение инвестиций из развитых стран (Японии и США). Логика интеграционного сотрудничества (прежде всего в АСЕАН) была подчинена целям как повышения инвестиционной привлекательности зоны в целом, так и создания механизмов по увеличению мультипликативных эффектов от иностранных инвестиций, таких, как трансферт технологий, создание собственных сетей поставщиков и т.д.

¹⁴⁰ Там же. С.239

¹⁴¹ The APEC Leader's Growth Strategy. November 2010. <http://www.apec.org>

Латиноамериканские политические и интеллектуальные элиты, испытавшие разочарование в результатах десятилетий закрытого регионализма, обращали свое внимание на опыт торгового сотрудничества стран Азии, начиная еще с середины 70-х гг. XX в.¹⁴² Если первоначальные теоретические воззрения экспертов ЭКЛАК отражали сильное влияние школ европейского интеграционного строительства (особенно структурализма и рыночно-институциональной), то начиная с конца 80-х гг. XX в. азиатские концептуальные наработки стали ядрами формировавшегося нового неструктуралистского подхода. В российской и зарубежной научной литературе зачастую принято обозначать этот период (конец 80-х гг. – 90-е гг. XX в.) как период «неолиберализма и открытого регионализма», что справедливо указывает на сильное влияние новых азиатских и американских теоретических подходов, прежде всего концепции «открытого регионализма». В результате наложения на прежние структуралистские взгляды новых, далеких от близкой ЭКЛАК европейской интеграционной логике «мультилатералистских» концепций, произошло еще большее дробление концептуальной картины латиноамериканской интеграции. Проявлениями этих явлений стало формирование нескольких новых подходов, переосмысление рядом стран понятий суверенитета в торговой политике, практика заключения двухсторонних торговых соглашений, создание блоков Север + Юг.

Наиболее обобщенно суть концептуальной эволюции сформулировала А. Лавут, указывающая, что новый этап интеграции в регионе, начавшийся в конце 80-х гг. XX в., был ориентирован более на мировой рынок, в отличие от прежнего «закрытого» регионализма, ориентированного «вовнутрь»¹⁴³. Внешний вектор подразумевает политику по улучшению своих позиций на мировых рынках за счет роста конкурентоспособности стран группы. Подобное

¹⁴² Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. Под ред. А.Н. Глинкина. М.: ИЛА РАН, 1999. С.40

¹⁴³ Лавут А. Указ.соч. (2011). С. 11

мышление было ответом на осознание того, что в 80-е гг. XX в. интеграция ослабила свое влияние на положение региона в процессах глобализации и интернализации.

Использование термина «открытый регионализм» применительно к Латинской Америке впервые было сделано американскими экономистами К. Рейнолдсом, Ф. Тоуми и Р. Витманом в 1993 году. С позиции этих авторов открытый регионализм применительно к реформированному Андскому сообществу воспринимался как политика максимально открытой интеграции в мировые рынки за счет снижения торговых барьеров¹⁴⁴. Подобное неолиберальное восприятие задач латиноамериканской интеграции близко по духу к оригинальной азиатской трактовке понятия «открытый регионализм». Очевидно, что подобная неолиберальная трактовка понятия не могла быть принята ЭКЛАК, на ход мыслей которой продолжали влиять парадигмы десаррольитских и структуралистских подходов.

Первые работы ЭКЛАК, посвященные открытому регионализму, появились в 1994 году¹⁴⁵. В них понятие «открытый регионализм» видится как попытка примирить прежние преференциальные схемы региональной интеграции и процессы многосторонней торговой либерализации стран региона в рамках ВТО. Поиск баланса между регионализмом и многосторонней либерализацией был отличительной чертой и азиатского открытого регионализма, однако особенность подхода ЭКЛАК заключается именно в попытке «встроить» в него классические преференциальные механизмы интеграции, чего не принимали страны-члены АТЭС. На первый взгляд позиция экспертов ЭКЛАК кажется внутренне противоречивой, так как в

¹⁴⁴ Reynolds C., Thoumi F., Wettmann R. A Case for Open Regionalism in the Andes: Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment. Agency for International Development, Washington D.C, 1993. P.175.

¹⁴⁵ El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad. CEPAL, Santiago de Chile, 1994.

работах комиссии не приводятся попытки критического анализа совместимости двух вариантов торговой либерализации. Из преференциальной и многосторонней либерализации латиноамериканские экономисты попытались взять лучшие, сильные стороны и соединить их вместе. В подобном синтезе внешняя либерализация призвана повысить конкурентоспособность регионального хозяйства, преодолеть узость регионального рынка и привлечь новые технологии¹⁴⁶. В то же время региональные преференциальные соглашения позволят получить все те преимущества, о которых традиционно говорили структуралисты: хозяйственная трансформация и специализация, создание базы для международной экспансии технологических производств за счет их развития на региональных рынках, повышение инвестиционной привлекательности стран региона и др. При этом не затрагивались вопросы ключевых для азиатского понимания «открытого регионализма» механизмов многосторонней либерализации (безусловный режим наибольшего благоприятствования, условный режим наибольшего благоприятствования, глобальная либерализация, отмена правил происхождения товаров) и их взаимосвязи с традиционными региональными объединениями. Лучшим отражением подобного «дуализма» в понимании ЭКЛАК стало определение открытого регионализма, данное президентом ЭКЛАК Гертом Розенталем, как «процесса растущей экономической взаимозависимости на региональном уровне, вызванного как преференциальными торговыми соглашениями, так и политикой открытости и дерегуляции, призванными вместе повысить конкурентоспособность стран региона и создать базу для более открытой и прозрачной мировой системы торговли»¹⁴⁷. Ряд экономистов, учитывая существенные различия латиноамериканской и азиатской концепций

¹⁴⁶ Ibid. P. 5

¹⁴⁷ Ibid. P.2

«открытого регионализма», предложили альтернативное наименование нового этапа региональной интеграции – «новый регионализм».

Изменениям подверглись и взгляды ЭКЛАК на механизмы и задачи отраслевых соглашений. Вместо характерного для структурализма директивного метода, когда на межгосударственном уровне правительства координируют конкретные отрасли и проекты, получил развитие неоструктуралистский, рыночно-ориентированный механизм, в котором центральным актором промышленного роста является бизнес (в т.ч. и ТНК). Задачи государственных органов состоят не в прямом вмешательстве в политику компаний, а в создании таких благоприятных условий для них, которые стимулируют повышение мультипликативных эффектов для экономик. Рост конкурентоспособности стран объединений должен происходить не за счет ограничения конкуренции, как это было в период импортзамещения, а за счет упрощения таможенных процедур, развития и повышения квалификации рабочей силы, создания современных информационной и транспортной инфраструктур. Но помимо повышения инвестиционной привлекательности государство призвано корректировать перекосы рыночных механизмов, такие, как ограничение конкуренции, разделение рынков или торговые дисбалансы. Именно признание важности ограниченного влияния государства на хозяйственную трансформацию является одним из отличий неоструктурализма от неолиберализма.

Развитие неоструктуралистских идей привело к выработке первых укрупненных предложений по росту региональной конкурентоспособности и улучшению позиций стран региона на мировых рынках. В работе ЭКЛАК 1995 г. “*América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*” задача повышения роли Латинской Америки (как количественного, так и качественного) в мировой торговле за счет развития экспортных возможностей признана ключевой задачей регионального развития. Признавая

недостаточность для реализации этих целей лишь торговой либерализации, эксперты ЭКЛАК предлагают три ключевых направления: торговая политика, макроэкономические меры, структурная перестройка хозяйства¹⁴⁸. Работа ЭКЛАК построена на справедливой критике и отрицании достаточности мер лишь торговой либерализации (что предлагалось странам региона в рамках неолиберальных преобразований), как направленных на макроэкономическую стабилизацию, но не на долгосрочное развитие.

Среди предложенных конкретных мер интеграционной политики присутствуют как те, что активно продвигались еще в периоды доминирования в ЭКЛАК идей об экспортно-ориентированном развитии (финансовая поддержка экспорта, поддержка PYMES, создание институтов продвижения экспортеров), так и новые, такие, как управление валютными курсами для поддержания ценовой конкурентоспособности экспортеров, антидемпинг, компенсационные меры, защита конкуренции и др. Центральное место в новой концепции ЭКЛАК играет хозяйственная трансформация на базе технологического развития фирм. На развитие данных представлений комиссии огромное влияние оказывают развивающиеся в период 80-х и 90-х гг. XX в. теории конкурентоспособности и глобальных производственных цепочек, где проблематика открытости и технологического роста является одной из главных. Весь набор предложенных мер по развитию можно сгруппировать по трем ключевым направлениям:

- стимулирование конкуренции за счет открытости, что принудит местные фирмы к инновациям и альянсам с ведущими мировыми компаниями;
- развитие кадров в рамках как государственных, так и частных программ;
- развитие рынка капиталов, создание инвестиционных институтов развития регионального уровня.

¹⁴⁸ América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. CEPAL, Santiago de Chile, 1995. P.5.

Как уже было отмечено выше, предложенные ЭКЛАК меры соответствуют курсу, направленному на привлечение иностранных инвестиций и более эффективное встраивание в глобальные производственные цепочки.

Как наследие десаррольистских взглядов в концепциях ЭКЛАК традиционно важное место занимает тематика выравнивания уровней экономического развития между странами региона. Призывы сделать региональную интеграцию на базе открытого регионализма инструментом стимулирования развития слабых экономик звучали почти во всех работах комиссии в период 90-х гг. XX века¹⁴⁹. Стоит отметить, что в проработке данного вопроса эксперты ЭКЛАК учли ошибки предыдущего опыта интеграции, где основным инструментом поддержки слаборазвитых стран были только более длительные периоды либерализации и торговые преференции. Комиссия опирается на успешный опыт ЕС, где основным механизмом поддержки было не только предоставление льгот, но и стимулирование инвестиционного роста за счет фондов и инвестиционных институтов развития.

Многие исследователи отмечают теоретическую «нестройность» и противоречивость взглядов ЭКЛАК на понятие «открытый регионализм». Ряд экономистов, таких как Эдуардо Гудинес, упрекали ЭКЛАК за излишнюю «неолиберальность» подхода и снижение внимания к вопросам управления развитием¹⁵⁰. С другой стороны, сохранение «преференциальной составляющей» интеграции и попытка модернизировать систему отраслевых соглашений плохо увязывается с логикой многосторонней либерализации в рамках норм ВТО, построенной скорее на учете статических, нежели динамических и структурных эффектов.

Реальная динамика латиноамериканского интеграционного строительства в 90-х гг. XX в. расходилась с рекомендациями Комиссии. Из-за

¹⁴⁹ Ibid. P.11.

¹⁵⁰ Gudynas E. “Open regionalism” or Alternative Regional Integration? Hemispheric Watch, October, 2005. P.2

доминировавшей в тот период неолиберальной политики правительств большинства стран региона многие предложения ЭКЛАК, направленные, прежде всего, на создание институтов развития и новых механизмов промышленной кооперации, не получили поддержки. Отражением противоречивости и сложности новых подходов ЭКЛАК к открытому регионализму стало разделение процесса торгового сотрудничества в регионе на 2 типа. Проявлением «регионализма» стало создание более открытых, но все же преференциальных торговых блоков, таких, как НАФТА, Mercosur или реформированное Андское сообщество. «Открытость» проявилась в развитии сети двусторонних соглашений о свободной торговле между странами региона и внерегиональными партнерами. Интересно отметить, что последующее взаимодействие этих двух моделей ярко продемонстрировало их сложносочетаемость.

Смена концептуальной основы региональной интеграции привела к усложнению процессов регионального сотрудничества. Обобщенно возможно выделить три основных направления развития:

- эволюция существующих интеграционных объединений в духе неолиберализма в сторону большей открытости;
- создание (и проекты создания) новых торговых блоков Север + Юг;
- практика заключения двусторонних соглашений о свободной торговле с внерегиональными партнерами.

Что касается развития существующих объединений (Андская группа, CARICOM, ЦАОР), или созданных новых (Mercosur в 1991 г.), то ими были выдвинуты планы по углублению торгового сотрудничества путем создания зон свободной торговли и таможенных союзов. Стратегия на выстраивание преференциальных блоков сопровождалась одновременным ростом открытости в духе открытого регионализма, что демонстрирует специфику особой, противоречивой трактовки данного понятия региональными элитами.

Идеологами создания Mercosur и реформирования Андской группы провозглашалась ориентированность на принципы «открытого регионализма». Действительно, внутризональная торговля была значительно либерализована, а общий уровень региональных таможенных тарифов, по оценке А. Лавут, снизился с 40% в 1980 г. до 10% в начале 2000-х годов¹⁵¹. Прекратили действия прежние жесткие соглашения о промышленной кооперации и регулировании иностранных инвестиций. Однако среди экономистов отсутствует единство в понимании соответствия деятельности новых латиноамериканских блоков «классическим» принципам «открытого регионализма». Так, М. Кувуяма или А. Лавут ставят на первый план отказ от структуралистских принципов государственного регулирования и существенное снижение тарифных ограничений как для внутризональной, так и для внешней торговли. Однако приверженцы классического понимания принципа «открытого регионализма» (например, Ф. Бергстен) указывают, что латиноамериканские группы, несмотря на общее снижение тарифных ограничений, сохранили прежний сильно-выраженный преференциальный, региональный характер, что сохраняет более высокие, чем в Азии, эффекты отклонения торговли. Несоответствие Андского сообщества и Mercosur принципам согласованной односторонней, непреференциальной либерализации не позволяет, по мнению Ф. Бергстена, относить их к «приверженцам данной философии (открытого регионализма)»¹⁵².

Сложно определить и то, насколько деятельность интеграционных объединений способствовала общему росту объемов торговли в 90-е гг. XX века. В данный период большинство стран региона, став членами ВТО, проводили политику односторонней торговой либерализации. Как уже отмечалось в разделе 1.2., ряд исследователей (А. Уинтерс, И. Сологоа) на базе

¹⁵¹ Лавут А. Указ.соч. (2011). С. 14

¹⁵² Bergsten F. Open Regionalism. The World Economy, Vol.20, №5, 1997. P.549.

построения гравитационных моделей оценивают, что вклад односторонней торговой либерализации странами региона в рамках ВТО был более значимым фактором роста внутрирегиональной и внешней торговли, чем реформирование интеграционных объединений.

Революционной для Латинской Америки формой экономической интеграции стало создание блоков «Север + Юг», во многом пытавшихся повторить успешный опыт подобного сотрудничества в Юго-Восточной Азии. Первым подобным блоком стало соглашение о свободной торговле НАФТА, заключенное в 1992 году. Помимо улучшения доступа на рынок США интерес к сотрудничеству с развитыми экономиками был вызван возможностью эффективного трансфера технологий через инвестиции и совместные предприятия. По этой причине помимо традиционной торговой либерализации в рамках НАФТА были заключены соглашения о регулировании инвестиционной деятельности¹⁵³. По сути Мексика пыталась повторить модель “learning by doing”, лежавшей в основе индустриализации стран Юго-Восточной Азии благодаря инвестициям из Японии и США. В планах объединения не значилось создание таможенного союза и общего рынка. Расширение блока предполагалось за счет предоставления свободного доступа на рынок на возмездной основе. Данная особенность НАФТА не соответствует классическим требованиям открытого регионализма (подразумевающего, прежде всего, безвозмездную одностороннюю либерализацию), она отражает новую идеологию американского руководства по торговому сотрудничеству с развивающимися странами.

Создание блока НАФТА привело к буму инвестиций американских компаний в экономику Мексики. Однако вопреки ожиданиям они не привели к существенному росту технологического уровня хозяйства. Негативный опыт

¹⁵³ Кузьмин В.В. Латинская Америка: интеграция и двусторонние экономические связи. Латинская Америка, №2 2008. С.43.

Мексика выветил необходимость более глубокого подхода к политике по встраиванию в производственные цепочки ТНК, что было учтено и экспертами ЭКЛАК в дальнейшем при выработке стратегий региональной интеграции. Именно эмпирический анализ опыта NAFTA (в работах Г. Геретфи, Т. Сторджина и др.) стал одной из основ для выработки положений современных теорий глобальных цепочек стоимости (см. раздел 1.3.).

В качестве одного из основных принципов открытого регионализма как азиатскими, так и латиноамериканскими исследователями традиционно указывается свободное членство. Данный принцип легко реализуется в логике согласованной односторонней либерализации, однако его применимость при создании преференциальных региональных объединений не очевидна. Так, все латиноамериканские интеграционные группы (кроме NAFTA) не вышли за рамки географических границ региона, так как это затрудняло бы процессы хозяйственной перестройки и согласования торговой политики. Однако в 90-е гг. XX в. получила широкое распространение практика заключения двусторонних соглашений о свободной торговле с внерегиональными партнерами. Традиционно в качестве основных причин данного явления выделяются:

- разочарование результатами и медленными темпами развития субрегиональных объединений;
- стремление минимизировать негативные эффекты отклонений торговли в рамках преференциальных соглашений;
- расширение рынков за счет улучшения доступа на рынки внерегиональных партнеров.

Всего в 90-е гг. XX в. странами региона было заключено несколько десятков соглашений о свободной торговле с внерегиональными партнерами

(как с отдельными странами, так и с внешними торговыми блоками)¹⁵⁴. Некоторыми странами, например Чили, принцип «открытого регионализма» (имеется ввиду свобода в заключении торговых соглашений) был провозглашен в качестве основы внешнеторговой политики.

Опыт Латинской Америки демонстрирует, что эффективное взаимодействие между региональными преференциальными объединениями и системой двусторонних соглашений крайне затруднительно. Так, заключение Перу и Колумбией соглашений о свободной торговле с США в 2006 г. стало причиной отказа в рамках Андского сообщества от формата таможенного союза. Сложности с сочетанием двусторонних соглашений с созданием таможенного союза отмечались и в Mercosur. Однако отсутствие глубокого анализа данных явлений не позволяет в настоящее время однозначно судить, что стало их истинной причиной: несовершенство администрирования одновременно с влиянием политических факторов либо экономическая невозможность подобного сочетания.

2.3. Стратегии интеграции на современном этапе (начало 2000-х гг. – н.в.)

Необходимо делать различие между классификацией реального состояния современного этапа развития процессов интеграции и актуальных взглядов экспертов ЭКЛАК на состояние и перспективы этих процессов. Данное различие является принципиальным, так как при попытках классифицировать современный этап интеграции в регионе большинство авторов не отделяют политические и экономические аспекты интеграции. Из-за роста политической разобщенности стран региона (отказ ряда стран от неолиберального курса и переход к более социально-ориентированной политике), повышения роли Бразилии как регионального лидера, снижения влияния США в определенный период на повестку латиноамериканского сотрудничества, картина

¹⁵⁴ Там же. С.45

представлений о путях и стратегиях интеграции оказывается очень сложной. Подобное разнообразие взглядов дает ряду исследователей основания отличать современную стадию интеграции от этапа открытого или нового регионализма, определяя ее «постлиберальным» или «плюралистическим» регионализмом. Однако, если оценивать отдельно экономические аспекты нынешнего этапа, особенно выраженные в позиции специалистов ЭКЛАК, то можно проследить определенную преемственность с выбранным в 90-е гг. XX в. неструктуралистским курсом на повышение региональной конкурентоспособности на мировых рынках.

В период открытого или нового регионализма эксперты ЭКЛАК последовательно отстаивали свою позицию относительно нового этапа регионального сотрудничества, заключающуюся в признании необходимости рыночных преобразований и отказа от излишнего регулирования, но в то же время в стремлении избежать негативные последствия излишне либерального подхода и сведения процессов интеграции исключительно к либерализации торговли. Важно отметить, что на развитие взглядов комиссии в данный период оказывали влияние не только опыт «нового регионализма», но и развитие в мире новых теоретических подходов, в т.ч. рассмотренных в главе I, таких, как теории национальной конкурентоспособности, глобальных цепочек стоимости, а также большое количество новых концепций международной торговли, основанных на опыте глобальной торговой либерализации 90-х гг. XX века. Анализируя посвященные интеграции работы ЭКЛАК периода конца 90-х гг. XX в. – начала 2000-х (как ежегодные издания, так и отдельные исследования), возможно условно выделить три их основных тематики:

- взаимодействие процессов региональной интеграции и многосторонней либерализации в рамках ВТО;

- структурная перестройка регионального хозяйства и экспорта, стимулирование роста производительности и технического уровня экономики, повышение конкурентоспособности региональных экономик;
- борьба с асимметриями.

В начале 2000-х гг. на позицию ЭКЛАК продолжает оказывать сильное влияние опыт и концептуальная основа азиатской интеграции. Центральное место в работах комиссии занимает проблематика соотношения традиционных, региональных преференциальных форм интеграции и более гибких односторонних/многосторонних схем торговой либерализации, принятых в Азии. Позицию экспертов можно охарактеризовать как плюралистическую: отмечая важность переговоров с 3-ми странами для обеспечения гарантий присутствия на внешних рынках, они справедливо указывают на необходимость выработки общерегиональных подходов и правил такого взаимодействия¹⁵⁵. Следует отметить, что после отхода от традиционных десарролистских и структуралистских принципов ЭКЛАК так и не смогла сформулировать собственную цельную концепцию, описывающую механизм поиска баланса между региональной и внешней либерализацией. В работах комиссии начала 2000-х гг. приводится большое количество упоминаний и цитат из работ американских и европейских теоретиков торговли, справедливо отмечают преимущества и недостатки различных подходов, однако отсутствует собственная стройная концептуальная основа для прогнозирования и выработки стратегии развития интеграционных процессов в регионе. Предложенную еще в середине 90-х гг. XX в. схему «открытый регионализм + преференциальные соглашения», как уже отмечалось в разделе 2.2., отличает внутренняя противоречивость, которая проявится в кризисе ряда интеграционных блоков в 2000-х годах.

¹⁵⁵ Latin America and the Caribbean in the world economy. 1999-2000. CEPAL, Santiago de Chile, 2001. P.198.

Сложности в выработке предложений по торговой либерализации компенсировались вниманием к новой проблематике сотрудничества, такой, как инвестиционная либерализация и повышение региональной конкурентоспособности. Внимание ЭКЛАК к неторговым формам сотрудничества стало важнейшим трендом второй половины 2000-х гг., когда провал планов о создании общерегиональной зоны свободной торговли в рамках Южно-Американского Сообщества Наций (ЮАСН) заставил искать новые направления для сближения. К тому же длительный период экономического роста, последовавший после кризисных потрясений конца 90-х гг. XX в. и первых лет нового столетия, позволил странам региона финансировать новые интеграционные проекты, такие как физическая интеграция (в рамках *Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana*, IIRSA) или создание банков развития (Банк Юга, структурные фонды).

Опыт азиатского региона продемонстрировал, какие механизмы и инструменты наиболее эффективны для данных направлений, и эксперты ЭКЛАК начали активно использовать эти наработки. Несмотря на то, что термин «конкурентоспособность» звучал в работах комиссии еще с 70-х гг. XX в., регион все же характеризовало отставание в части практической реализации конкретных мер в этом направлении. Если ранее под повышением конкурентоспособности стран региона понимали прежде всего инфраструктурное развитие, то в конце 90-х гг. XX в. и 2000-х гг. понимание этого термина стало шире и глубже. Во многом конкурентоспособность экономик стали увязывать с понятием «инвестиционная привлекательность», что отражало признание ключевой роли иностранных и региональных инвестиций в обеспечении структурной перестройки хозяйства и его качественного роста. Анализируя работы комиссии данного периода, стоит

выделить три ключевых направления регионального сотрудничества в сфере конкурентоспособности:

- содействие торговле, снижение издержек торговли и инвестирования за счет мер по гармонизации правил, упрощению таможенных процедур, внедрению телекоммуникационных технологий (электронная торговля, электронная таможня и др.);
- инфраструктурное и энергетическое сотрудничество, снижение издержек компаний на транспорт, энергоснабжение и т.д.;
- комплекс мер, направленных на повышение места региональных компаний в глобальных и региональных производственных цепочках, в т.ч. технологическое развитие.

Тематике содействия торговле и инвестициям (как в целом, так и отдельным аспектам) было посвящено большое число работ ЭКЛАК на протяжении 2000-х годов. Несмотря на то, что содействие торговле было одним из центральных элементов азиатской модели открытого регионализма, в части внедрения конкретных мер, инструментов и институтов упрощения торговых процедур латиноамериканские интеграционные объединения не сумели достичь существенных результатов¹⁵⁶. Эксперты комиссии справедливо указывали, что низкий уровень гармонизации процедур негативно сказывается не только на объемах торговли и на размере регионального рынка в целом, но и препятствует выстраиванию региональных производственных цепочек¹⁵⁷. Одной из причин этих сложностей – отсутствие единой региональной площадки по выработке общей политики в сфере гармонизации правил. Созданное в 2004 г. Южно-Американское сообщество наций, в котором ЭКЛАК видело потенциал стать региональной платформой для диалога, к

¹⁵⁶ Izam M. Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente. CEPAL. Serie de Comercio Internacional. №19, 2001. P.60.

¹⁵⁷ Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2004-2005 Trends. CEPAL, Santiago-de-Chile, 2006. P.92.

сожалению, после реорганизации в 2007 г., не вобрало в себя подобные функции. В период с 2001 по 2012 гг. комиссия выпустила несколько работ, посвященных отдельным аспектам торговой политики (фитосанитарный контроль, правила происхождения товаров, инвестиционное регулирование, интеллектуальная собственность, электронная торговля и др.) с выработкой конкретных предложений по их унификации между существующими региональными объединениями. Несмотря на сдержанный прогресс в этой сфере, гармонизация и упрощение торговых процедур остается одним из центральных элементов анализа ЭКЛАК¹⁵⁸.

Новым и развивающимся направлением исследований ЭКЛАК является проблематика эффективного взаимодействия с глобальными и региональными цепочками стоимости. Разработка данной тематики в работах комиссии совпала с развитием эмпирических исследований, посвященных взаимодействию местных фирм с ТНК в рамках глобальных цепочек стоимости (на примере NAFTA, стран Азии, Mercosur) и формулированием цельной теории глобальных цепочек стоимости, о которых речь шла в разделе 1.3. Первым глубоким исследованием действующих в Латинской Америке производственных цепочек стала работа М. Кувуямы и Х.Лимы «La Calidad de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe en el Comercio Mundial» 2003 года. Из содержания работы следует, что тематика эффективного взаимодействия региональных фирм с глобальными и региональными цепочками стоимости воспринималась экспертами ЭКЛАК прежде всего как элемент более общей задачи улучшения конкурентоспособности и отраслевой структуры регионального экспорта. На основе анализа двух экспортных моделей (сырьевая и «макиладорас») М. Кувуяма приходит к выводу, что особенности ни одной из них не создают стимулов для интеграции местных

¹⁵⁸ Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2010-2011. CEPAL, Santiago de Chile, 2012. P.124

фирм, особенно малого и среднего бизнеса в производственные системы, контролируемые иностранными ТНК, слабыми оказываются и мультипликативные эффекты от иностранных инвестиций для экономики в целом (рост занятости, передача технологий, повышение квалификации рабочей силы, развитие местного бизнеса и др.)¹⁵⁹. Авторы на основе анализа особенностей национальной политики в области взаимодействия с цепочками стоимости, предпринимаемой рядом стран (Мексика, Коста-Рика, Бразилия), выделяют набор наиболее действенных мер и инструментов по повышению конкурентоспособности местных производителей (создание кластеров, поддержка сервисных отраслей, развитие инновационных систем и др.)¹⁶⁰. Предложения авторов полностью соответствуют тем рекомендациям, которые дают развивающимся странам теоретики глобальных цепочек стоимости (Г. Гереффи, Т. Сторджин и др.). Очевидно, что ряд из предложенных мер наиболее эффективно реализовывать на региональном/субрегиональном уровнях, что соответствовало бы призывам ЭКЛАК расширять повестку региональной интеграции за счет тематики повышения системной конкурентоспособности.

Более глубокая проработка того, как наиболее эффективно распределять конкретные направления политики в сфере конкурентоспособности между национальным и региональным уровнями, встречается в работах комиссии начиная с 2010 года¹⁶¹. Признавая глобальную тенденцию все большей организации производства в рамках глобальных цепочек стоимости, эксперты

¹⁵⁹ Kuwayama M., Durán Lima J. La Calidad de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe en el Comercio Mundial. Serie Comercio Internacional N° 26, 2003. P.10.

¹⁶⁰ Ibid. P.52

¹⁶¹ Следует выделить несколько работ, где освещалась данная тематика:

- Opportunities for regional convergence and regional cooperation. CEPAL, Cancun. 2010.
- Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010-2011. CEPAL, Santiago de Chile, 2011.
- Bielschowsky R., Izam M., Mulder N. Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre la diversificación productiva y la inserción internacional (1949-2008). Serie comercio internacional, Santiago de Chile, 2011.

комиссии испытывают опасение, что без резкого роста конкурентоспособности и технологического уровня латиноамериканского хозяйства страны региона рискуют закрепиться лишь на «низших этажах» производственных систем (поставки сырья, простые сборочные производства из импортных комплектующих)¹⁶². Соответственно к задачам региональной интеграции должны относиться функции как по стимулированию создания региональных цепочек стоимости с участием регионального и иностранного капитала, так и по повышению конкурентоспособности местных компаний в глобальных цепочках. Систематизируя основные предложения различных авторов, возможно выделить основные меры: поддержка кластерных инициатив, развитие региональных цепочек стоимости, инновационное сотрудничество.

Поддержка региональных кластеров, в том числе и приграничных (межгосударственных), является элементом т.н. «интеграции снизу»¹⁶³. Как правило, кластерные инициативы исходят с уровня региональных или муниципальных властей, соответственно должны быть созданы механизмы их отбора и поддержки. Кластерная политика должна «перешагнуть» с национального на региональный уровень, так как опыт ЕС показал огромный потенциал трансграничных, межгосударственных кластеров, особенно актуальных для небольших государств Латинской Америки. М.Изам и Н.Малдер видят в кластерах эффективный инструмент обучения и технологического развития местных компаний за счет тесного взаимодействия с ТНК и перенимания передовых стандартов и технологий¹⁶⁴. По мнению экспертов комиссии регион не должен концентрироваться только на создании кластеров в области высокотехнологичных отраслей, огромный потенциал представляет развитие сырьевых кластеров в добывающей промышленности и

¹⁶² Opportunities for regional convergence and regional cooperation. CEPAL, Cancun. 2010. P.27.

¹⁶³ Ibid. P.52

¹⁶⁴ Bielschowsky R., Izam M., Mulder N. Op.cit. (2010). P. 54.

АПК, в которых основной акцент делался бы на инновациях и повышении эффективности производства и переработки сырья. Примеры подобных кластеров уже существуют в Чили или Бразилии, однако они действуют пока лишь на национальном уровне.

Кластеры являются элементом более масштабных цепочек стоимости, имеющих региональный или глобальный масштаб. Если поддержка кластеров все же чаще относится к уровню национального регулирования, то выстраивание региональных производственных систем с эффективным разделением труда должно стать важнейшим направлением интеграционного строительства. Функционирование цепочек стоимости чувствительно к ситуации с торговым и инвестиционным регулированием, так как различия, например, в правилах происхождения товаров препятствуют свободе потоков сырья, комплектующих или готовых изделий между элементами цепочки, размещенных в разных странах¹⁶⁵. Таким образом, развитие цепочек стоимости тесно увязано с политикой по гармонизации торговых правил, а также унификации инвестиционной политики.

Для успешного взаимодействия латиноамериканских компаний с ТНК и, соответственно, повышения мультипликативного эффекта для экономики недостаточно поддержки кластерных инициатив или региональных цепочек. Латинской Америкой был накоплен большой опыт, когда создание производственных систем иностранными компаниями приводило к росту доли экспорта высокотехнологичной продукции и притоку инвестиций, но эффект для развития экономики оставался низким¹⁶⁶. По мнению М.Изама и Н.Малдера вклад экспортного роста в развитие определяется долей в нем добавленной стоимости, созданной непосредственно в регионе. Успешность встраивания в

¹⁶⁵ Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010-2011. CEPAL, Santiago de Chile, 2011. P.124

¹⁶⁶ Bielschowsky R., Izam M., Mulder N.Op.cit. (2011). P. 39.

цепочки стоимости зависит от уровня технологического и инновационного развития страны, причем критичной является способность самостоятельно генерировать инновации. Ряд стран региона (Бразилия, Мексика, Аргентина) в рамках своих национальных политик сумели повысить свой уровень развития науки и технологии, однако из-за ограничения ресурсов ситуация в менее крупных и развитых странах остается неудовлетворительной. Улучшить ситуацию на уровне не отдельных стран, а региона в целом, по мнению ЭКЛАК, позволило бы создание региональной инновационной системы¹⁶⁷. Целесообразно координировать работу национальных научных центров для получения синергетических эффектов и создания «критической массы» научных кадров и ресурсов¹⁶⁸. Выстраивая планы по инновационному сотрудничеству, ЭКЛАК ориентируется на успешный опыт ЕС по научному развитию и созданию региональной инновационной системы. Европейское инновационное сотрудничество содержит в себе множество различных инструментов, включая финансовые программы в несколько десятков миллиардов евро, рамочные программы по кооперации национальных научных усилий, а также проект создания европейского инновационного союза¹⁶⁹. Очевидно, что Латинская Америка не в состоянии реализовывать столь масштабные программы из-за дефицита финансовых ресурсов и слабой научной базы в большинстве стран региона. Для улучшения ситуации специалисты ЭКЛАК предлагают широкий набор начальных мероприятий по инновационному сотрудничеству, большинство из которых ориентировано на создание площадок и форумов по научной кооперации и обмену знаниями и опытом.

¹⁶⁷ Ibid. P.53

¹⁶⁸ Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010-2011. CEPAL, Santiago de Chile, 2011. P.132

¹⁶⁹ http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm

Особое внимание комиссии в последнее десятилетие уделено развитию телекоммуникационных технологий как важнейшему элементу технологического развития. В настоящее время в регионе действует третья версия комплексной общерегиональной программы «электронная Латинская Америка» (ЭЛАК-2015). Планы данной программы выходят далеко за пределы просто развития телекоммуникационных технологий (широкополосного интернета и телефонии). Созданная инфраструктура должна стать базой для широкого внедрения электронных коммуникаций в сферу торговли, производства, государственных услуг, научных разработок, образования, что в результате будет способствовать хозяйственной трансформации и включению широких социальных слоев в сферу современной экономики¹⁷⁰.

Проведение единой общерегиональной политики развития невозможно без внимания к проблемам различий в уровне экономического развития между странами. В части борьбы с асимметриями ЭЛАК дополнила достаточно «узкие» структуралистские меры предоставления торговых преференций в рамках региональных торговых соглашений новыми финансово-экономическими инструментами развития. Эволюция взглядов комиссии происходила под воздействием идей рыночно-институциональной (неолиберальной) школы интеграции и позитивного опыта ЕС, подтверждавшего критичность дополнения преференциальных мер функционированием банков развития и структурных фондов. Приоритетами подобных институтов должно стать инвестирование в проекты менее развитых стран, направленные на эффективное встраивание в новую региональную систему разделения труда и цепочки стоимости. Причем, в отличие от действовавших ранее латиноамериканских финансовых институтов (МАБР, FONPLATA), инвестирование должно осуществляться не только преимущественно в инфраструктурные и социальные проекты, но в основном в

¹⁷⁰ <http://www.eclac.cl/elac/>

реальную экономику. Позиция ЭКЛАК в данном вопросе совпадает с текущей повесткой регионального сотрудничества, примерами общерегиональных институтов развития стали Фонд структурной перестройки Mercosur или Банк Юга¹⁷¹.

Как уже отмечалось, основные направления позиции ЭКЛАК в 2000-е гг. являются наследием или продолжением тех взглядов, которые сформировались при переходе Латинской Америки к этапу открытого или нового регионализма в 90-х гг. XX века. Ряд предложенных на этом этапе тем, прежде всего региональная конкурентоспособность и торговая политика, были развиты и конкретизированы в набор конкретных предложений и инструментов для интеграционных объединений. Предложенные меры по государственному или надгосударственному регулированию (инновационное развитие, промышленная политика и др.) не являются свидетельством отказа от неолиберальных принципов, так как многие из них были позаимствованы из опыта европейских или азиатских объединений. Также не совсем корректно определять расширение тематики регионального сотрудничества и отход от исключительно торговой интеграции как отказ от неолиберальных принципов развития. Сотрудничество в промышленной, инфраструктурной, социальной, инновационной и других сферах всегда было характерно для ЕС, а также азиатских блоков, которые сложно упрекнуть в «антилиберализме».

В целом современное мышление экспертов ЭКЛАК полностью укладывается в логику неоструктурализма, поэтому современные взгляды комиссии нецелесообразно идентифицировать как принципиально новый, «постлиберальный» этап, а стоит рассматривать как логичное продолжение «нового регионализма» 90-х гг. XX века. На позицию комиссии продолжает оказывать сильное влияние интеграционный опыт Азии, прежде всего в сфере инвестиционного регулирования и политики взаимоотношения с глобальными

¹⁷¹ Opportunities for regional convergence and regional cooperation. CEPAL, Cancun, 2010. P.67

цепочками стоимости. С точки зрения автора более правильным будет идентифицировать современную систему взглядов как продолжение этапа «неоструктурализма» или «расширенный открытый регионализм» и рассматривать их в увязке с периодом 90-х гг. XX века.

Для анализа современного этапа развития интеграционных процессов в регионе целесообразно выявить ряд его ключевых особенностей:

- кризис классических преференциальных схем интеграции, возникновение нового типа торговых блоков;
- расширение повестки сотрудничества на различных уровнях;
- конец идеологического однообразия подходов к интеграции.

Кризис преференциальных торговых блоков

Современный этап развития интеграции в Латинской Америке ознаменовался противоречивыми результатами с точки зрения развития торгового сотрудничества. Стоит выделить пять его основных черт:

- провал попыток сформировать общерегиональную зону свободной торговли;
- завершение формирования таможенного союза в Mercosur;
- одновременный кризис преференциальной модели интеграции;
- возникновение новых форм торговой интеграции, нацеленных на участие в формирующихся мегаблоках;
- развитие системы двусторонних соглашений с региональными и внерегиональными партнерами.

Идея создания общерегиональной зоны свободной торговли была озвучена при учреждении предшественника UNASUR – Сообщества южноамериканских наций (Comunidad de Naciones Sudamericanas, CSN), – что нашло отражение в Декларации Куско от 8 декабря 2004 года. Тогда же были намечены и ожидаемые сроки – к 2014 г. (по некоторым “чувствительным” видам товаров –

к 2019 году)¹⁷². Идея объединить весь регион в единую ЗСТ проистекала из достижения в октябре 2004 г. соглашения о совместной ЗСТ между Mercosur и CAN, вступившего в силу 1 января 2005 г., и принадлежала Бразилии, которая пыталась создать альтернативу несостоявшейся общеконтинентальной Зоне свободной торговли двух Америк (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA), продвигаемой США.

Изучением возможности создания новой южноамериканской ЗСТ на основе объединения существующих договоров и блоков занималась ALADI. Однако после «перерождения» Сообщества южноамериканских наций в Союз южноамериканских наций (UNASUR) данная работа была прекращена. В уставном документе UNASUR – Конститутивном соглашении о Союзе южноамериканских наций, подписанном в г. Бразилиа 23 мая 2008 г., среди целей организации создание общерегиональной ЗСТ уже не значилось¹⁷³. Несмотря на формальное действие договора о ЗСТ еще необходимо либерализовать около 20% взаимной торговли. Однако о сложности переговоров свидетельствует тот факт, что изначально полную либерализацию изначально планировалось достичь лишь к 2019 г., тогда как сегодня такие цели уже не значатся. Отказ от столь амбициозного проекта вызван несколькими основными причинами:

- расхождениями в понимании стратегии и целей торговой интеграции, что особенно ярко проявилось после выхода Венесуэлы из CAN и вхождения Перу и Колумбии в новый блок – Тихоокеанский альянс;
- отсутствием в Южной Америке платформ или институтов для эффективного общерегионального диалога по сложнейшим проблемам либерализации торговли. ALADI, которая должна была стать такой площадкой,

¹⁷² http://www.comunidadandina.org/documentos/dec_int/cusco_sudamerica.htm

¹⁷³ <http://www.pptunasur.com/contenidos.php?menu=1&submenu1=10&idiom=1>

явно не обладает необходимым весом, полномочиями и компетенцией для решения подобного рода задач;

- появлением мощных внерегиональных «центров силы» в АТР, которые оттянули на себя значительную часть региональной торговли и заставили тихоокеанские страны переориентировать на себя свои внешнеторговые стратегии.

Сегодня предпринимаются попытки заново запустить проект общерегиональной ЗСТ через идею соглашения между Mercosur и Тихоокеанским альянсом. В настоящее время официальных торговых переговоров не ведется, с 2014 г. диалог между блоками осуществляется на уровне министерских саммитов. Избранный в конце 2015 г. новый президент Аргентины М. Макри уже продекларировал стремления искать сближения с АР, аналогичный интерес выказывал и президент Парагвая. Однако принципиальные отличия в моделях торговой интеграции двух блоков, а также неудачный опыт прошлых переговоров в формате Mercosur-CAN указывают на то, что успешное формирование общерегионального блока потребует большой гибкости, прежде всего со стороны Бразилии и Аргентины.

Основным достижением в 2000-х гг. по пути построения классических преференциальных торговых блоков стало завершение формирования таможенного союза Mercosur. Формально он был образован еще 1 января 1995 г. согласно соглашению Оуру-Прету от декабря 1994 года.¹⁷⁴ После его создания ставка тарифа колебалась от 0 до 20%, причем единый внешнеторговый тариф (ЕВТ) был установлен лишь на 85% товарной номенклатуры, также не был согласован порядок распределения таможенных сборов между странами-членами, не был принят единый Таможенный кодекс. Скрупулезная работа по согласованию данных механизмов была завершена

¹⁷⁴ Mercosur является крупнейшим в мире таможенным союзом по совокупному ВВП стран-членов без учета соглашений о таможенном союзе между ЕС и Турцией, ЕС и Андоррой и ЕС и Сан-Марино.

лишь к 2010 г., когда на Саммите Mercosur в Аргентине были подписаны финальные соглашения. Главная причина трудностей введения ЕВТ хорошо известна: различия в торговых стратегиях стран-членов по различным группам товаров. Бразилия стремилась установить максимальный тариф на товары развиваемых ею средне- и высокотехнологичных отраслей и добилась этого, но для более зависимых от импорта малых стран это создавало эффекты отклонения торговли и приводило к снижению уровня их благосостояния. Незаинтересованность малых стран сильно тормозила создание ТС.

Однако, несмотря на, казалось бы, успешное завершение важного этапа углубления интеграции в Mercosur, данное достижение представляется не столь позитивным в свете явного кризиса модели преференциальной интеграции. Согласно классической теории таможенных союзов (см. раздел 1.2.) их формирование приводит к явлениям создания/отклонения торговли. Оценка торговой политики страны или объединения с точки зрения показателей создания и отклонения торговли современными экономистами осуществляется с помощью множества математических методов, среди которых наибольшее распространение получили вычисляемые модели общего равновесия (ВМОР). Данный вид моделей является сочетанием классических моделей общего равновесия и реальных экономико-статистических массивов данных, они оптимально адаптированы для эмпирического анализа влияния различных вариантов торговой, финансовой и др. политики государства на благосостояние и распределение благ среди экономических агентов. Опыт построения таких моделей по разным странам именно с целью оценки влияния участия в различных торговых соглашениях на динамику ВВП показывает, что оптимальной стратегией с точки зрения прироста ВВП является именно заключение страной (или объединением) сразу нескольких подобных договоров со всеми своими основными торговыми партнерами. Причем «селективность» и заключение соглашений только с отдельными партнерами (с одним – двумя)

может приводить даже к отрицательному эффекту на благосостояние из-за максимизации эффектов отклонения торговли¹⁷⁵. Очевидно, что чем масштабнее таможенный союз, т.е. чем больше его доля в мировом ВВП и выше внутрizonальная торговля, тем меньше будут становиться совокупные эффекты отклонения торговли. Это косвенно подтверждается и результатами моделирования, описанными также в разделе 1.2.

В вышеуказанном контексте, учитывая относительно небольшой в сравнении с ЕС абсолютный размер экономики Mercosur, изначальная цель блока повторить опыт ЕС и двигаться в сторону таможенного союза не выглядит оптимальным решением. Скорее на принятие подобной стратегии влияла классическая теория этапов углубления интеграции, предложенная еще рыночно-институциональной школой в середине XX века. В ее логике таможенный союз являлся необходимым этапом на пути перехода к общему рынку. Однако развитие интеграции в Европе и АТР показало, что это условие не только является необязательным для углубления сотрудничества, но и несет существенные риски, так как лишает страны гибкости в проведении внешнеторговой политики. К тому же развитие инфраструктуры электронной таможни, а также появление кумулятивных правил происхождения товаров позволили эффективно решать проблемы усложнения администрирования товаров на границе в рамках множества действующих правил. Как отмечает российский экономист А.Н. Спартак, примером подобной новой гибкой модели стало Европейское экономическое пространство (создано между ЕЭС и ЕАСТ в 1992 г.), в котором много черт общего рынка и ЗСТ, однако нет ничего от классического таможенного союза.

Недостатки формата таможенного союза в Mercosur проявились не только в сложностях его формирования, но и в характере отношений с

¹⁷⁵См. работы: Harrison A., Rutherford T., Tarr D. Trade Policy Options for Chile: the importance of Market Access // The World Bank Economic Review 16 (1), 2002. Pp. 49-79; Winters L. The EU's Preferential Trade Agreements: Objectives and Outcomes. 2000 и другие работы.

внерегionalными партнерами. В блоке предусмотрено ведение общей внешнеторговой политики, то есть полномочия по переговорам с третьими странами делегированы исполнительным органам объединения. В начале и середине 2000-х гг. Mercosur была инициирована серия переговоров как с партнерами внутри региона, так и вне его о создании зон свободной торговли. Такие переговоры, в частности, ведутся с Канадой, ЕС, Иорданией, Респ. Корея, Турцией, Египтом, Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива, Южноафриканским таможенным союзом, однако пока ни одно из этих соглашений не готово к подписанию или не прошло ратификацию. Успешно закончились переговоры о ЗСТ лишь с Израилем (в 2007 г.) и о преференциальном соглашении с Индией (в 2004 г.), однако значение этих стран как торговых партнеров для блока невелико.

В запрете на ведение сепаратных соглашений для стран-членов с третьими странами заключается как сила, так и слабость союза. С одной стороны, малые страны-члены Mercosur (Уругвай, Парагвай) испытывают существенные негативные эффекты отклонения торговли за счет относительно высоких ЕВТ, выгодных лидеру блока – Бразилии. Уругвай и Парагвай требуют для себя прав на автономию в вопросах внешнеторговой политики. Отсутствие единой позиции стран-членов сильно затрудняет диалог с третьими странами. Наиболее ярко эти противоречия проявились в ходе переговоров между Mercosur и ЕС. Несмотря на начатые еще в 2000 г. официальные переговоры о создании ЗСТ, процесс тормозится, в т.ч. из-за сложности согласования позиций стран-участниц Mercosur. Из-за этого ряд бразильских элит активно призывает к отмене жестких ограничений в Mercosur и разрешению членам блока проводить двусторонние торговые переговоры с третьими странами. Аналогичные призывы уже давно исходят от малых стран-членов (Уругвая и Парагвая). Однако отказ от таких достижений интеграции в рамках Mercosur, как единая торговая политика, является одновременно и ударом по престижу

самой Бразилии, так как именно она долгие годы являлась идеологом преференциальной интеграции во всем регионе, и смена «принципов» может пошатнуть ее лидерские позиции.

С другой стороны, серьезные осложнения для создания и функционирования ТС вызывает возможность свободного заключения двусторонних договоров о свободной торговле с третьими странами. Страны-члены ЦАОР (Гватемала, Сальвадор, Гондурас, Никарагуа и Коста-Рика) за последнее десятилетие провели интенсивную подготовительную работу по сближению таможенных норм и процедур, согласовали ЕВТ на 96% таможенной номенклатуры. Но эти унифицированные нормы должны применяться только к тем странам, которые не имеют с объединением соглашений о свободной торговле. Учитывая большое количество подобных договоров и возможность их заключения странами-членами на двусторонней основе, возникла крайне неэффективная и противоречивая система правил и обязательств (т.н. «комок спагетти»), что обесценивает ЕВТ и препятствует завершению программы построения полноценного таможенного союза.

Еще одним примером сложности сочетания формата ТС и свободы в торговой политике с третьими странами является CAN. В данном объединении создание ТС было провозглашено в 1994 году. Несмотря на значительные успехи в его построении, стабильному функционированию мешали параллельное действие нескольких специальных тарифных режимов (для Боливии и Эквадора), а также заключение Перу и Колумбией договоров о свободной торговле с внерегиональными партнерами (прежде всего с США), что вызвало противоречия с обязательствами в рамках CAN. Выход Венесуэлы из группировки в 2005 г. и отказ от формата ТС в 2007 г. продемонстрировали сложность проведения углубления внутренней торговой интеграции и одновременной либерализации торговли стран-членов с внерегиональными партнерами.

Одновременно с очевидным кризисом преференциальных блоков получили развитие две новые формы внешнеторговых соглашений: двусторонние договора о свободной торговле, а также непреференциальные торговые блоки (АР). Практика двусторонних торговых соглашений в Латинской Америке широко освещалась в российской и зарубежной литературе¹⁷⁶, однако стоит обозначить ключевой ее результат. Несмотря на то, что в 90-е гг. XX в. двусторонние торговые соглашения инициировали многие государства, реальных результатов достигли лишь тихоокеанские страны, придерживающиеся открытой торговой политики (Мексика, Чили, Перу, Колумбия, Панама). В результате сочетания двусторонних и многосторонних форматов либерализации большая часть их внешнего товарооборота осуществляется в режиме свободной торговли (см. Таблицу 2.1.).

Таблица 2.1. Доля экспорта в рамках соглашений о свободной или преференциальной торговле в общем объеме экспорта в 2012 году.

Страна	Доля в общем объеме экспорта	Доля в объеме внерегионального экспорта
Чили	91,8%	93%
Перу	92,4%	94,3%
Аргентина	39,2%	0,48%
Мексика	93,9%	94,8%
Колумбия	81,2%	77,1%
Панама	47,9%	48,8%

¹⁷⁶ См. статьи Кузьмин В.В. Латинская Америка: интеграция и двусторонние экономические связи. Латинская Америка, №2, 2008

Принципиально новым для Латинской Америки форматом торговой интеграции стал Тихоокеанский альянс¹⁷⁷. Стратегия развития нового блока имеет много общего с тем курсом, которого придерживаются восточно-азиатские интеграционные союзы. Среди 7 направлений торгового сближения (содействие торговле, санитарные и фитосанитарные нормы, торговля услугами, государственные закупки) особо выделяется гармонизация правил происхождения товаров. Не секрет что даже в очень открытых и либеральных торговых соглашениях за счет правил происхождения создаются весьма существенные барьеры для третьих стран, а также осложняются процессы промышленной кооперации. Страны АР помимо общей гармонизации правил по различным группам товарной номенклатуры, впервые в ЛКА внедряют систему кумулятивных правил происхождения товаров¹⁷⁸. Основное преимущество кумулятивной системы – это облегчение как выстраивания региональных цепочек стоимости, так и встраивания в уже существующие цепочки в странах АТР, которые сами активно используют подобную либеральную систему. Отличие же от традиционных латиноамериканских субрегиональных блоков заключается в избегании создания преференциальных торговых схем, именно поэтому в целях блока не значится создание таможенного союза.

Стратегия пяти (шести) латиноамериканских стран нацелена на наиболее эффективное и своевременное встраивание в процессы формирования транстихоокеанской зоны свободной торговли, которые проходят в формате «от регионализма к мультилатерализму». И здесь АР получит преимущество перед

¹⁷⁷ Подробнее о новом объединении см: Лавут А. Тихоокеанский альянс латиноамериканской четверки / Латинская Америка, 2012, №4; А. Лавут. Тихоокеанский альянс: новая звезда среди интеграционных группировок – URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=5198#top-content

¹⁷⁸ Кумулятивные правила происхождения–правила, при которых доля стоимости конечного продукта, которая позволяет считать его происходящим из данной страны или территории, складывается последовательно из долей стоимости добавленных переработкой в цепочке стран.

другими латиноамериканскими странами и союзами, которым потребуется дополнительное время на гармонизацию своих торговых правил и процедур.

В последние годы наиболее значимым после АТЭС проектом трансконтинентальной интеграции в АТР стало Транс-Тихоокеанское стратегическое соглашение о партнерстве (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement). В 2010 г. создаваемый блок получил новое название – Транс-Тихоокеанское партнерство (Trans-Pacific Partnership, TPP), а в октябре 2015 г. были завершены переговоры о создании¹⁷⁹. США воспринимает новое объединение как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии в Латинской Америке и АТР. В рамках TPP предусмотрена глубокая либерализация, затрагивающая вопросы торговли, инвестиций, конкурентной политики, трудового права, природоохранной политики. Участники переговоров воспринимают TPP не как обычную зону свободной торговли, а как соглашение нового типа с самым либеральным и продвинутым торговым и инвестиционным режимом в АТР, созданным по стандартам «ВТО+».

В TPP участвуют три страны, входящие в АР (Перу, Мексика, Чили), присоединение к процессу Колумбии пока осложнено формальными причинами (Колумбия не является членом АТЭС, хотя уже подала заявку на вступление). Таким образом, Тихоокеанский альянс «вольется» в TPP, правила либерализации которого жестче, однако это даст странам-участницам возможность лучше координировать свои торговые переговоры со странами АТР, которые сейчас ведутся в двустороннем формате. За Тихоокеанским альянсом, вероятно, останутся проведение неторговой интеграции (туризм, продвижение экспорта и др.), а также задачи создания общего рынка.

По мнению многих российских и зарубежных экономистов разделение мира на несколько мегаблоков (TPP, Трансатлантическое торговое и

¹⁷⁹ Полный текст соглашения см.: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/TPP-Full-Text>

инвестиционное партнерство) дополнительно усилит переговорные позиции развитых стран и девальвирует роль ВТО как площадки, способной отстаивать интересы развивающихся экономик. Подобные оценки справедливы, но не стоит воспринимать мегаблоки как сознательную попытку подорвать многосторонние институты, как это зачастую представляется рядом политиков и экономистов. Скорее это ответ на очевидный кризис ВТО, проявившийся в пробуксовке Доха-раунда. Однако большинство экспертов сходятся во мнении, что оставление «за бортом» новых объединений для развивающихся государств (кроме, быть может, Китая) несет огромные риски вытеснения с основных мировых рынков. Это прекрасно осознают страны-участницы преференциальных блоков Южной Америки, прежде всего Аргентина и Бразилия. Возможно, что новые грозы дадут им дополнительные стимулы для реформы как самих схем торговой интеграции, так и для завершения затянувшихся переговоров с внерегиональными партнерами, прежде всего с ЕС.

Расширение повестки сотрудничества

Расширение направлений субрегионального и регионального сотрудничества является логичным продолжением процессов хозяйственного сближения национальных экономик. Помимо традиционных для региона сотрудничества в социальной и миграционной сферах, начиная с 2000-х гг. их дополнило множество новых направлений: безопасность, энергетика, финансы, инфраструктура, образование, промышленная политика, здравоохранение и многое другое. Ряд российских и зарубежных экспертов рассматривает подобную диверсификацию повестки как «расширение в ущерб углублению»¹⁸⁰. Отчасти это утверждение может быть верным, особенно что

¹⁸⁰ Интеграционные процессы в Латинской Америке: состояние и перспективы. – Аналитические тетради №22. М.: ИЛА РАН, 2012..С. 12.

касается сфер безопасности, образования, здравоохранения. Однако и с точки зрения теорий интеграции, и с позиций опыта объединений Европы и Азии становится очевидным, что последовательное углубление интеграции невозможно без создания сложной системы инструментов развития. Их задача заключается в снижении негативных экономических и социальных эффектов от торговой либерализации для менее развитых стран или регионов, в содействии структурной перестройке всей зоны в целом.

С учетом вышесказанного обобщенно можно выделить три основных направления сотрудничества, необходимых для успешного экономического развития любого интеграционного объединения: финансовые институты развития, промышленная политика, пространственная политика. Задача финансовых институтов развития очевидна: содействовать созданию новых хозяйственных центров, поиску новых отраслей специализации, прежде всего менее развитыми странами. В ЕС эту роль выполняет система структурных фондов, сыгравших огромную роль в эффективной интеграции восточноевропейских стран в ЕС. Так, объем только кризисного фонда помощи государствам Восточной Европы составлял в 2009 г. 32 млрд. долл., стоимость текущих программ (сроком с 2007 г. по 2013 г.) структурных фондов ЕС достигает 54,4 млрд. евро, а Фонда сплочения - 18 млрд. евро¹⁸¹.

Нельзя сказать, что в Латинской Америке не понимали важность подобных инструментов. Так, в 1959 г. был создан МАБР, в Андской группе с 1970 г. действовала Андская корпорация развития, в странах будущего Mercosur в 70-х гг. XX в. был учрежден фонд FONPLATA. Однако объемы средств и масштабы деятельности этих финансовых институтов были недостаточны для решения стоявших перед регионом задач.

После периода динамичного экономического роста в 2000-х гг. страны региона смогли приложить дополнительные усилия по расширению системы

¹⁸¹ www.ebrd.com

институтов развития. В Mercosur в 2004 г. страны-участницы создали Фонд структурной перестройки (FOCEM), действующий как классический финансовый институт развития для финансирования программ в малых странах объединения. Именно направленностью на решение проблем менее развитых стран FOCEM отличается от созданного еще в 70-е гг. XX в. FONPLATA, который инвестирует в проекты во всех странах Mercosur, включая Боливию¹⁸². Новый Фонд с годовым объемом капитала в 127 млн. долл. начал операции в 2006 г. и на конец 2015 г. участвовал в финансировании инфраструктурных проектов (преимущественно транспорт и энергетика) общей стоимостью 1 271 млн. долл¹⁸³. Основные средства фонда предоставляются Бразилией (70% капитала), на Аргентину приходится 27%. Уругвай и Парагвай предоставляют 2% и 1% объема капитала соответственно¹⁸⁴. При этом на последние две страны пришлось больше 80% всех инвестиций фонда. Квазиинструментом развития в Mercosur можно считать Бразильский банк развития (BNDES), который в последние годы активно поддерживает проекты бразильских компаний не только в самой Бразилии, но и в странах группы, а также в других государствах региона. В 2009 г. банк открыл свое представительство в столице Уругвая г. Монтевидео с целью создания площадки для предоставления долгосрочных заемных ресурсов проектам, где бразильские компании выступают как инвесторы, как поставщики, либо участвуют в СП¹⁸⁵. Однако именно нацеленность на поддержку бразильских стратегических экономических интересов не позволяет считать этот механизм полноценной заменой регионального финансового института развития.

¹⁸² Berrettoni D., Lucangeli J. MERCOSUR: Asymmetries and the Mercosur Structural Convergence Fund (FOCEM). IDB-INTAL, @journal, Vol.16, №34, 2012. P.39.

¹⁸³ El Fondo para Convergencia Estructural del Mercosur – FOCEM (2005-2015). Unidad Technica FOCEM-UTF, Secretaria del Mercosur. Diciembre 2015.P.6

¹⁸⁴ http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/inversionpub_focem.htm

¹⁸⁵ <http://www.observatoriobrasil.com/2009/08/banco-de-brasil-y-bndes-se-instalan-en-uruguay/>

Политика Mercosur направлена и на «вертикальную» интеграцию всех слоев общества в процессы регионального сотрудничества. Так, для улучшения ситуации с доступом на общерегиональный рынок малых и средних предприятий в 2008 г. было принято решение об учреждении гарантийного фонда Mercosur (Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, FOPYME) объемом 100 млн. долл. в год¹⁸⁶, который решал бы задачи предоставления кредитных ресурсов для совершения торговых операций. Новый фонд приступил к работе в первой половине 2014 года, однако данных по результатам его функционирования пока нет.¹⁸⁷

Значительные достижения в создании системы финансовых институтов развития характерны и для CAN. Одним из наиболее мощных в масштабах всей Латинской Америки банков развития является уже упомянутая Андская корпорация развития (Corporación Andina de Fomento, CAF), в которую на правах ассоциативных членов входят не только все страны Южной Америки и ряд государств Центральной Америки и Карибского бассейна, но и Португалия и Испания. По данным издания Financial Times, в 2012 г. CAF стала крупнейшим инвестором в инфраструктурные проекты региона (прежде всего в рамках IIRSA), обогнав по объему предоставленных средств Межамериканский банк развития и Всемирный банк вместе взятых¹⁸⁸. Помимо банковских институтов, в рамках CAN функционируют Латиноамериканский гарантийный фонд (Fondo de Garantía Latinoamericana, FOGAL), ориентированный на предоставление гарантий по торговым операциям для малого и среднего бизнеса, и Латиноамериканский резервный фонд (Fondo Latinoamericano de Reservas, FLAR). Последний фонд был создан в 1989 г. на базе учрежденного в 1978 г. Андского резервного фонда. Фонд создавался для упрощения доступа

¹⁸⁶ Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010-2011. CEPAL, Santiago de Chile, 2011. P.94

¹⁸⁷ <http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=3258&IdSeccion=1>

¹⁸⁸ Beattie A. World Bank: An exercise of influence. Financial Times. Retrieved 2012-04-03.

андских стран к финансовым ресурсам для покрытия торговых дефицитов, что дополнительно стимулировало внутрizonальную торговлю. Однако рост торговли с другими странами региона сделал целесообразным присоединение к фонду других государств (Уругвай и Коста-Рика)¹⁸⁹. Капитал фонда по состоянию на август 2015 г. составлял 3,6 млрд. долл.

В декабре 2007 г. был учрежден Банк Юга при участии Аргентины, Бразилии, Боливии, Эквадора, Парагвая, Уругвая и Венесуэлы. Развитие нового инструмента было заторможено мировым экономическим кризисом, резко сузившим возможности стран по формированию капитала банка. Однако в сентябре 2009 г. был подписан его Учредительный договор, уставной капитал составил 20 млрд. долл. США. История создания, основные принципы работы банка уже изучались отечественными латиноамериканцами²⁶. В настоящий момент новая кредитно-денежная организация так и не приступила к работе, ситуация осложняется политическим и экономическим кризисом в основной стране-инициаторе – Венесуэле. Учитывая политическую ангажированность идеи создания регионального банка (он создавался как альтернатива МВФ и ВБ) сложно считать его полноценным институтом развития, так как возможна политическая мотивированность решений.

Несмотря на явные успехи в развитии финансовых инструментов развития, нацеленных на интеграцию, расширение механизмов и направлений финансирования, общая “фондовооруженность” латиноамериканской интеграции остается в разы ниже, чем в ЕС или Азии.

Опыт успешного развития ЕС демонстрирует, что финансовые меры должны быть тесно увязаны с двумя проекциями общей политики: промышленной и пространственной. Безусловно, даже в условиях современного уровня развития процессов интеграции, промышленная политика остается преимущественно в компетенции национальных правительств.

¹⁸⁹ <https://www.flar.net>

Единственным объединением, где проведение единой промышленной политики стало важнейшим элементом общей интеграционной повестки, является ЕС. Предпосылками подобного вынесения прежде исключительно национальных компетенций на общерегиональный уровень стало осознание, что повышение общей конкурентоспособности европейского хозяйства целесообразнее проводить в условиях координации национальных планов и программ для избегания дублирования усилий или их взаимного противоречия. В результате своего развития общеевропейская промышленная политика отказалась от принципов прямого вмешательства или регулирования, она направлена на поддержку или координацию инновационных, образовательных, технологических аспектов хозяйства, развитие кластерных инициатив, гармонизацию стандартов, создание финансовых институтов развития и др.¹⁹⁰

В Латинской Америке подходы к промышленной политике менялись вслед за изменениями концептуальных парадигм интеграции. В период структурализма под ней понималось прямое вмешательство в хозяйственный процесс (см. раздел 2.2). Как отмечает А. Лавут, после периода полного отказа от отраслевого регулирования в 90-х гг. XX в., в 2000-е гг. пришло осознание необходимости формирования единой промышленной политики на абсолютно новых принципах¹⁹¹. Правда совершить реальный прорыв от идей до конкретных мер смог лишь один блок – Mercosur. Его видение промышленной политики было созвучно идеям ЭКЛАК – стимулирование деятельности фирм, повышение их конкурентоспособности, облегчение промышленной кооперации. В 2008 г. в Mercosur была принята Программа производственной интеграции (ППИ), в декларации о которой значились ее конкретные цели: выстраивание трансграничных производственных цепочек, помощь PYMES,

¹⁹⁰ Lowitt S. Examples of industrial policy approaches within regional integration initiatives – some reflections for the Southern African Customs Union (SACU). TIPS, 2011. P.9.

¹⁹¹ Лавут А.А. Новый этап промышленной политики в Латинской Америке и региональная интеграция. Латинская Америка, №6, 2013. С.39.

поддержка кластерных инициатив, гармонизация стандартов и др.¹⁹² Запущенная ППИ пока не продемонстрировала значимых достижений, так как большинство ее механизмов предполагает значительные объемы финансирования, которых нет. Однако на настоящий момент Mercosur является единственным в Латинской Америке объединением, выработавшим единую промышленную политику.

В САН Кирамской декларацией 2003 г. были введены единая сельскохозяйственная политика, общие меры по стимулированию низовой, приграничной интеграции. Также в течение 2001-2003 гг. были приняты единые программы развития транспортной отрасли (гармонизация правил регулирования, упрощение трансграничных перевозок), электроэнергетики (объединение энергосистем, взаимные поставки электроэнергии), телекоммуникаций (создание межгосударственной компании Andesat S.A.). В САН гораздо раньше, чем в Mercosur, были гармонизированы правила регулирования и поддержки инвестиций, также был шире спектр отраслевых соглашений (АПК, энергетика, автомобилестроение и др.). Однако кризис объединения и потеря его значения в 10-х гг. XXI в. затормозил движение в сторону углубления форм отраслевой политики.

В работах ЭКЛАК последних лет особенно отмечалась важность развития различных пространственных форм интеграции (см. раздел 2.3.). Следует признать, что до 90-х гг. XX в. данные проблемы не входили в повестку даже самого передового объединения мира – ЕС. Принимаемые европейские меры по стимулированию роста и отраслевые программы не содержали в себе «региональной проекции», в результате экономический рост в странах ЕС был несбалансированным: при сокращении разрыва по основным макроэкономическим показателям между странами, происходило нарастание внутристрановых диспропорций, что снижало сам потенциал для будущего

¹⁹² Varsky H. Programa de Integración Productiva del MERCOSUR. SELA, 2011. P.3

роста, а также обостряло социальные проблемы. В результате в 1999 г. в ЕС была принята Европейская перспектива пространственного развития (European Spatial Development Perspective, ESDP), определяющая рамки общей пространственной политики¹⁹³. Аналогичная проблема проявилась и в латиноамериканских союзах: к странам относились как к точечным объектам, соответственно пространственной проекцией интеграции становилось выравнивание уровня развития между странами (в основном за счет торговых преференций). При этом совершенно не уделялось внимания диспропорциям на национальном уровне.

Несмотря на актуальность проблемы пространственных диспропорций в развитии, ни один латиноамериканский блок пока не вышел на выработку единой политики в этой сфере. Отдельные аспекты затрагиваются ППИ в Mercosur (создание кластеров, развитие сельских областей). Аналогично определенные вопросы развития сельских поселений рассматриваются в рамках единой аграрной политики CAN, однако оба этих примера не являются системными инструментами.

С определенной долей условности к элементам общерегиональной пространственной политики можно отнести Инициативу по развитию южноамериканской региональной интеграции в области инфраструктуры (IRSA). Проектная база данной организации сгруппирована по 10 осям развития, которые покрывают большую часть Южной Америки и призваны соединить глубинные или удаленные районы, богатые сырьем, с основными хозяйственными центрами. Справедливо полагается, что развитие транспортных коридоров впоследствии стимулирует хозяйственное освоение депрессивных территорий и выравнивает территориальные диспропорции. Однако одного лишь решения транспортного вопроса недостаточно для

¹⁹³ ESDP European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the territory of the European Union. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg. 1999

полноценной пространственной политики. Латиноамериканским союзам, имеющим большую протяженность внутренних границ, целесообразно изучить опыт АСЕАН по формированию трансграничных зон роста. Зоны роста – это развитие транснациональных географически близких регионов нескольких стран на основе совместного использования факторов производства, что позволило повысить уровень развития менее развитых регионов, а также создать новые горизонтальные связи между приграничными районами разных стран¹⁹⁴. В азиатском блоке данные программы стали развиваться начиная с 90-х гг. XX в., и хотя и имели статус субрегиональных, по своему содержанию были схожи с общеевропейской программой ESDP.

Конец идеологического однообразия

Произошедшие в середине 2000-х гг. (с этого периода большинством экспертов и принято датировать начало современного этапа) политические сдвиги в ряде стран региона в сторону более социально-ориентированных и левых режимов положили конец идеологической однородности интеграционных процессов. Явление «левого поворота» или «левого дрейфа» широко исследовалось в российской и зарубежной научной литературе¹⁹⁵. В качестве одной из причин таких изменений на политической карте региона традиционно называют разочарование в результатах неолиберальных преобразований 90-х гг. XX в. и усиление социальных проблем и диспропорций.

По мнению А. Лавут и Д. Разумовского это отразилось в формировании двух основных зон интеграции – северной вокруг США и NAFTA, включая ряд тихоокеанских стран (Чили, Перу, Колумбия), и южной вокруг Mercosur и

¹⁹⁴ Костюнина Г.М. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Международная экономическая интеграция: учебное пособие / Под ред. Н.Н.Ливенцева. – М.: Экономистъ, 2006. – С. 246.

¹⁹⁵ См. работы Давыдова В.М., Чумаковой М.Л. Ивановского З.В., Сударева В.П.

ALBA, где лидерами являются Бразилия и Венесуэла¹⁹⁶. В этой логике основа идеологии южной зоны – отрицание чисто рыночных моделей интеграции, основанных на максимально полной либерализации внутрizonальной торговли и росте внешней открытости. К особенностям интеграционных объединений южной зоны можно отнести: стремление сохранить их преференциальный, протекционистский характер, расширение тематики сотрудничества за счет включения задач социального развития, финансового, инфраструктурного, энергетического сотрудничества и др. В то же время северная зона отличается большей торговой открытостью и гибкостью в проведении сепаратных, двусторонних торговых переговоров. Многие из стран этой зоны, осознавая преимущества расширения доступа на внерегиональные рынки, в 2000-е гг. приступили к подписанию целой серии ССТ с ЕС и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), США, а также государствами АТР. В результате такие страны как Чили, Перу, Мексика, Колумбия являются лидерами в ЛКА по количеству действующих ССТ с внерегиональными партнерами.

Однако подобная логика выделения типов интеграции имеет один недостаток. В рамках южной зоны оказались два блока (Mercosur и ALBA), которые, несмотря на ряд сходств, имеют между собой все же больше различий. К тому же возникает вопрос, к какому типу относить таможенные союзы ЦАОР или CARICOM, которые являются преференциальными блоками, в то же время ведут достаточно открытую торговую политику. Корректнее выделить четыре типа интеграционных стратегий в Латинской Америке, причем допускается их определенное пересечение:

- Классические преференциальные блоки, имеющие статус таможенных союзов (Mercosur, ЦАОР, CARICOM). Тем не менее, они не проводят откровенно антилиберальную политику, многие элементы их повестки

¹⁹⁶ Разумовский Д.В. Латиноамериканская интеграция выходит в мир. Перспективы для России. Мировая экономика и международные отношения, №8, 2015. С.83

полностью соответствуют духу неоструктурализма, неолиберализма, учитывается передовой опыт ЕС или объединений Азии.

- Торговые блоки нового типа, нацеленные на непреференциальную интеграцию (AP, отчасти САFTA-RD). В стратегиях этих блоков отсутствуют задачи перехода к этапу таможенного союза, скорее они стремятся реализовать модель экономического пространства с интеграцией в формате «ВТО+».

- Антилиберальные, антирыночные объединения (ALBA), действующие вне логики классических интеграционных союзов. В настоящее время перспективы данного типа интеграция находятся под угрозой из-за общего кризиса левых режимов.

- Общерегionalные объединения, включающие в себя многие вопросы экономического и политического сотрудничества, при этом лишённые торговой составляющей (UNASUR, CELAC).

Боливарианский союз для народов нашей Америки (*Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – ALBA*) – первый антикапиталистический и антиглобалистский проект лево-ориентированных стран региона. Большинство из входящих в него 8 стран являются беднейшими странами региона. Появление подобного блока стало следствием изменений на политической арене региона и прихода к власти в ряде стран левых или радикально-левых правительств. Несмотря на то, что создатели ALBA в качестве одной из причин появления блока указывали высокую дополняемость экономик стран-участниц, очевидно, что возникновение подобных объединений имеет под собой исключительно политические и идеологические мотивы, а не экономическую целесообразность, так как страны-участницы не имеют друг с другом общих границ, а изначальные объёмы их взаимной торговли были небольшими.

ALBA включает в себя набор экономических, социальных и гуманитарных инициатив. К экономическим направлениям союза относятся: взаимные бартерные поставки товаров и услуг, переход в безналичных расчетах на

общую денежную единицу Сукре, создание крупных межгосударственных компаний (т.н. *Empresas Gran-nacionales*), а также учреждение Банка ALBA. Широкая повестка экономического сотрудничества ALBA указывает на комплексный подход к интеграции и нацеленность на искусственное экономическое сближение стран. Сами принципы ALBA, отраженные в уставных документах и декларациях съездов, имеют много общего с предложениями десаррольистов периода закрытого регионализма: протекционизм, приоритет взаимодополняемости, а не конкуренции, программный, а не либеральный подход к торговле и сотрудничеству, нацеленность на решение социальных проблем (равенство, бедность и др.). Как и в первых программах ЭКЛАК, ALBA отказывается от принципа либерализации внутризональной торговли, настаивая на большей гибкости и «индивидуальности» параметров участия стран в блоке¹⁹⁷.

Мощнейший политический и экономический кризис в Венесуэле, последовавший после смерти Уго Чавеса в 2013 г. и снижения цен на нефть на мировых рынках, ставит под сомнение дальнейшие перспективы ALBA как объединения. Устойчивость блока зависит от стабильности финансирования со стороны Венесуэлы и приверженности курса страны на поддержку других левых режимов в регионе. Ослабление позиций правящих элит после проигрыша на парламентских выборах в декабре 2015 г. ставит под сомнение сам факт сохранения у власти «чавистов». В случае потери Венесуэлой центральной роли в блоке ALBA перспективы его дальнейшего существования представляются сомнительными.

Идентификация современного этапа

¹⁹⁷ Girvan N. Is ALBA a New Model of Integration? Reflections on the CARICOM Experience. - International Journal of Cuban Studies, №9, 2011. P.6.

При идентификации современного этапа развития интеграционных процессов в Латинской Америке принято отделять его или даже противопоставлять предшествующему периоду неолиберальных преобразований и открытого регионализма. Логика подхода строится на выделении в качестве центрального ядра современных процессов, произошедших в середине 2000-х гг. (с этого периода большинством экспертов и принято датировать начало современного этапа), политических сдвигов в ряде стран региона в сторону более социально-ориентированных и левых режимов. Усложнение «идеологической» и концептуальной картины современного этапа региональной интеграции предопределяет множественность подходов к его классификации. Большинство исследователей склонны противопоставлять его предшествующему этапу открытого регионализма. Бразильские экономисты П. Вьега и С.Риос, опираясь на констатацию факта смены политического вектора региона, хоть и идентифицируют современный этап развития интеграции как постлиберальный, но, указывая на его принципиальную несовместимость с периодом открытого регионализма, подразумевают скорее понятие «антилиберальный»¹⁹⁸. В качестве антилиберальных признаков они выделяют политизацию внешнеэкономической деятельности и возвращение к десарролистским мерам в политике интеграции¹⁹⁹.

Более взвешенную позицию занимает известный испанский исследователь Х. Санахуа, являющийся одним из наиболее признанных специалистов по современному латиноамериканскому регионализму. В его понимании термин «постлиберальный регионализм» означает скорее не противопоставление его понятиям «либеральный» или «неолиберальный», а их дополнение. Для периода открытого регионализма был характерен перекоп в сторону торговой либерализации при меньшем внимании к тематике роста и хозяйственной

¹⁹⁸ Veiga, P., Rios S. O regionalism pos-liberal, na Amércia do Sul: origens, iniciativas e dilemas. CEPAL. Serie Comercio internacional, Santiago de Chile, 2007. P.41

¹⁹⁹ Ibid. P.5

перестройки. Разочарование в подобном подходе, по мнению исследователя, привело к отказу от традиционной, либеральной логики интеграции и возврату к политике развития²⁰⁰. Рассматривая ход развития объединения UNASUR, Х. Санахуа в качестве основного критерия отнесения данного блока к постлиберальному типу выделяет отказ от продвигаемых ранее Бразилией целей создания континентальной зоны свободной торговли на базе объединения Mercosur и CAN. Включение в компетенцию UNASUR более компромиссных тем развития инфраструктуры, энергетики, социальной сферы, безопасности автор характеризует как переход к постлиберальной повестке. Данная классификация современных интеграционных процессов включает в себя некоторые противоречия. По сути UNASUR стал набором тех неструктуралистских инструментов развития, о создании которых еще в период открытого регионализма активно говорили эксперты ЭКЛАК (инфраструктура, энергетика, финансовые институты развития, социальная сфера), и он хорошо дополняет, а ни в коем случае не противоречит тем процессам торговой либерализации и унификации, которые идут в рамках как существующих объединений (CAN и Mercosur), так и только создаваемых (Тихоокеанский альянс). Провал попыток создания континентальной ЗСТ в рамках CSN стоит воспринимать скорее не как отказ от либеральной политики, а как разумное и прагматичное желание сперва гармонизировать за счет инструментов развития достигнутые в 90-е гг. XX в. результаты интеграции, прежде чем переходить к более амбициозным целям.

Термин «постлиберальный» недостаточно точно отражает сохранение крупнейшими объединениями региона либерального, «прорыночного» курса интеграции. Тематика сотрудничества в рамках всех (за исключением ALBA) объединений региона свойственна ведущим мировым интеграционным союзам

²⁰⁰ El regionalismo “post-liberal” en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe 2012. CRIES, 2012. P.32.

(ЕС, АСЕАН, АТЭС), которые сложно назвать антилиберальными или постлиберальными. Учитывая разнообразие в интеграционной повестке, интересный вариант классификации современного этапа как «плюралистический регионализм» предлагает российский экономист А. Лавут. В отличие от П. Вьеги, С.Риоса или Х. Санахуа, А. Лавут считает преждевременным вопрос о кризисе открытого регионализма, отмечая, что данная модель скорее перестала быть единственной в Латинской Америке²⁰¹. Однако термин «плюралистический регионализм» скрывает основной, преобладающий вектор интеграционного развития. Приведенный далее анализ современного состояния развития интеграционных процессов позволяет утверждать, что доминирующую в настоящее время в регионе модель сотрудничества правильнее будет определять как «расширенный открытый регионализм»²⁰² или «неоструктуралистский регионализм». Дополнительным аргументом в пользу такого определения являются два аргумента:

- очевидный текущий кризис леворадикальных режимов и объединений, доказавших свою нежизнеспособность;
- осознание большинством региональных элит необходимости движения в сторону более либеральных, открытых и гибких стратегий интеграции для эффективного взаимодействия с формирующимися мегаблоками.

Возможно предположить, что в текущем и следующем десятилетиях мы увидим новую гомогенизацию идеологического «ландшафта» латиноамериканской интеграции. Остается вопросом, какую роль в этом процессе будет играть ЭКЛАК, которая пока так и не сумела выработать цельную, внутренне непротиворечивую концепцию регионального сотрудничества.

²⁰¹ Лавут А. Указ.соч. (2011). С. 19.

²⁰² Под понятием «открытый регионализм» в данном случае имеется ввиду не оригинальная азиатская его трактовка, а определение, данное ЭКЛАК в 1994 г.

ГЛАВА 3. ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ЮЖНОЙ АМЕРИКИ

Как отмечалось в разделе 1.1 и 1.2 на развитие взглядов на экономическую интеграцию оказали существенное влияние теории экономической географии и международной торговли. Первые дали инструментарий для оценки аспектов пространственного размещения хозяйственной активности между странами или внутри стран, вторые – механизмы объяснения их динамики (с позиций неоклассической школы и новой теории торговли). Статистический (в т.ч. эконометрический) анализ на примере конкретных интеграционных объединений позволяет эмпирическим путем проверить правильность основных гипотез и постулатов современных теоретических подходов к проблематике экономической интеграции.

Наибольшее количество исследований по проблематике влияния интеграционных процессов на динамику показателей структуры промышленности посвящены ЕС. Это можно объяснить как доступностью детальных статистических данных за длительные промежутки времени, так и тем, что в ЕС изменения в структурах хозяйств под воздействием торговой либерализации проявились наиболее ярко. К наиболее известным можно отнести работы К. Мидлфарт-Кнарвика, А. Венэйблса, Х. Овермана, М. Брюлхарта, Дж. Трэйстери, С. Лонги, К. Вольпе Мартинкуса, Й. Торстенссона, К. Краббе и многих других.

В 2000-е гг. стали появляться подобные работы, посвященные латиноамериканским интеграционным объединениям, активный запуск которых происходил десятилетием ранее. Однако возможности по анализу хозяйственной динамики большинства стран ЛКА ограничены дефицитом промышленной статистики. Одной из наиболее известных стала совместная работа аргентинского экономиста П. Сангинетти и немецких исследователей Дж. Трэйстери и К. Вольпе Мартинкуса, посвященная разностороннему

анализу динамики отраслевой и пространственной структур хозяйства в Mercosur «Economic Integration and Location of Production Activities: the Case of Mercosur»²⁰³. По своей методике данное исследование повторяет опыт работ по европейской интеграции, что дает возможность сравнения результатов по двум регионам.

Анализ исследований по ЕС и латиноамериканским странам позволяет выделить ряд общих черт в их методике и инструментарии:

1) Большинство используемых моделей являются развитием экономико-географических методов анализа хозяйственных комплексов, в которых основными параметрами являются коэффициенты специализации и концентрации (в разных видах их подсчета). Влияние экономической интеграции на хозяйственную динамику улавливается за счет внедрения переменных с тарифами (как внешними, так и внутренними), доли внутриотраслевой торговли (индекс Грубеля и Ллойда), за счет использования торговой статистики либо построения моделей на периоды времени до интеграции, например, до создания ЗСТ или таможенного союза и после.

2) Практически все авторы в качестве базовых используют стандартные коэффициенты специализации и концентрации: индекс Хиршмана-Герфиндаля (абсолютная специализация, концентрация) и индекс Амита /НКМТ²⁰⁴ (относительная специализация и концентрация). В качестве альтернативных иногда применяют индекс Баласса, показывающий отклонение веса какого-либо фактора внутри страны от среднемирового уровня. Гораздо реже используются и другие показатели.

3) Очень индикативным и емким показателем, характеризующим процессы специализации в объединении, является внутриотраслевая торговля (далее – ВОР), так как она учитывает сразу несколько аспектов: параметры

²⁰³ Sanguinetti P., Traistaru L., Volpe Martincus C. Economic Integration and Location of Production Activities: the Case of Mercosur. IADB, 2004. – 172 p.

²⁰⁴ Haaland J., Midelfart-Knarvik K., Torstensson J. What determines the economic geography of Europe? CEPR Discussion Paper №2072, 1999. – 40 p.

торговли, уровень конкуренции, уровень конкурентоспособности и др. Этот показатель будет выбран в качестве базового для дальнейшего исследования.

4) Для анализа хозяйственной структуры и динамики используются не только традиционные показатели валового объема промышленного производства, но и занятость по отраслям, объемы инвестиций в основной капитал, ПИИ, объемы экспорта и импорта и др.

Результаты исследований по европейским странам различаются в зависимости от применяемых авторами методов анализа, выборки стран и временных периодов. Так, в работе К. Краббе, М. Бейн и Х. Ванденбуш на основании эконометрического анализа делается вывод о том, что специализация стран Восточной Европы росла вслед за снижением тарифных ставок во внутрирегиональной торговле²⁰⁵. В некоторых работах предпринималась попытка эмпирически проверить правдивость одного из тезисов новой теории торговли или школы новой экономической географии о U-образной связи между географической концентрацией промышленности и внутризональными торговыми издержками. На основании анализа данных по странам ЕС начиная с 60-х гг. XX в. М. Брюлхарт и Й. Торстенссон подтвердили корректность этих предположений, установив, что на начальных этапах интеграции снижение тарифов приводило к увеличению дисперсии в размещении хозяйственной активности, но после некоторого предела, напротив, размещение промышленности становилось все более концентрированным²⁰⁶.

В работе используется несколько массивов статистических данных.

1. Программный продукт CEPAL по промышленной статистике Programa de Análisis de la dinámica industrial (PADI). В нем содержатся данные по всем странам ALADI за различные временные периоды (с 1970 по 2008 гг.),

²⁰⁵ Crabbe K., Beine M., Vandenbussche H. Trade Integration and Industrial Specialization in Central Europe. Catholic University Leuven, 2005. P.12.

²⁰⁶ Brülhart M., Torstensson J. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union. CEPR Discussion Papers №1435, 1998. P.29

включающие следующие показатели: валовый объем производства, добавленная стоимость, чистая прибыль, занятость, оплата труда, производительность, экспорт и импорт. Используется стандартная номенклатура ISIC Rev. 2 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) с расщеплением данных до уровня групп (3 цифры), то есть данные сгруппированы по 29 отраслям. Часть данных в программе приведена в текущих ценах (торговая статистика), часть – в постоянных ценах в уровне 1985 года. Для перевода текущих цен в постоянные для каждой страны в данном исследовании использовался дефлятор, рассчитанный из данных об общем объеме экспорта и импорта в ВВП (источник данных – UN Statistical Division)²⁰⁷.

2. Статистическая база WITS (World Integrated Trade System), содержащая данные по объемам торговли и тарифам MFN. База позволяет агрегировать данные по множеству систем классификации, в т.ч. ISIC Rev.2., SITC Rev.2, HS и др. WITS не содержит данных по преференциальным тарифам внутри интеграционных группировок, в т.ч. латиноамериканским.

3. Статистическая база BADECEL (Base de datos estadísticos sobre comercio exterior), предоставляющая торговую статистику по латиноамериканским странам. Используется стандартная номенклатура ISIC Rev. 2 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) с расщеплением данных до уровня классов (5 цифр).

Таблица 3.1

Периоды, за которые доступны данные по странам ЛКА

Страна	Источник данных		
	PADI	WITS	BADECEL
Аргентина	1970-2008	1970-2014	1970-2013
Бразилия	1970-2007	1970-2014	1970-2013
Парагвай	1970-1994	1970-2014	1970-2013

²⁰⁷ <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>

Продолжение таблицы 3.1

Уругвай	1970-2001	1970-2014	1970-2013
Боливия	1970-2001	1970-2014	1970-2013
Венесуэла	1970-1998	1970-2014	1970-2013
Колумбия	1970-2008	1970-2014	1970-2013
Перу	1970-2003	1970-2014	1970-2013
Мексика	1970-2008	1970-2014	1970-2013
Чили	1970-2007	1970-2014	1970-2013
Эквадор	1970-1994	1970-2014	1970-2013

В качестве объектов анализа выступают 3 интеграционных объединения Южной Америки: Mercosur, CAN и AP. При исследовании Mercosur в качестве стран-участниц рассматриваются государства, вступившие в объединение с момента его создания в 1991 г.: Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай. Венесуэла, вступившая в блок в 2012, исключается из анализа по причине короткого срока участия и длительных сроков либерализации и внедрения ЕВТ.

3.1. Теоретические и методические аспекты анализа внутриотраслевой торговли

В анализе торговых потоков различных стран или интеграционных объединений мира распространено использование коэффициента, характеризующего интенсивность взаимной торговли в рамках узких товарных групп – т.н. внутриотраслевая торговля. Этот термин противоположен понятию межотраслевая торговля, характеризующему структуру экспорта и импорта с точки зрения интенсивности потоков продукции из различных товарных групп. Соответственно, любую взаимную торговлю между двумя странами или объединениями можно охарактеризовать как более межотраслевую, если преобладают потоки, относящиеся к различным товарным группам, или внутриотраслевую – если товарообмен идет в основном внутри определенных сегментов номенклатуры. На объяснении роста показателей внутриотраслевой

торговли в мире во второй половине XX в. во многом строится Новая теория торговли (см. раздел 1.2.). Среди множества трактовок понятия можно выделить следующее преобладающее восприятие: рост ВОТ является следствием усиления специализации хозяйств торгующих сторон, причем характер специализации определяется не только факторами, предусматриваемыми классической теорией торговли (рикардианской моделью сравнительных преимуществ), но и теми выгодами, которые дает внутриотраслевая специализация за счет достижения внутренних и внешних эффектов масштаба. Подробный обзор развития теоретических подходов к изучению внутриотраслевой торговли представлен во множестве работ, среди которых стоит выделить статьи Лионеля Фонтанье, Хоакина Гулстранда, Мариуса Брюлхарта, Хосе Каetano и других авторов^{208,209,210,211}.

Для количественного выражения внутриотраслевой торговли в рамках одной отрасли традиционно применяется индекс Грубея-Ллойда (далее – ИГЛ), который был предложен в 1975 году:

$$\text{ВОТ}_{jkt}^i = 1 - \frac{|\mathcal{E}_{jkt}^i - \mathcal{I}_{jkt}^i|}{\mathcal{E}_{jkt}^i + \mathcal{I}_{jkt}^i}$$

где: ВОТ_{ikt} – показатель внутриотраслевой торговли между странами i и j в отрасли k в период времени t ;

\mathcal{E}_{jkt}^i – объем экспорта из страны i в страну j ;

\mathcal{I}_{jkt}^i – объем импорта страной i из страны j .

В научной литературе различными исследователями предлагались и иные коэффициенты, например, индекс Микаэли или индекс Глейзера. А. Акино для учета влияния сальдо торгового баланса страны на показатели ВОТ предложил

²⁰⁸ Fontagné L., Freudenberg M., Gaulie G. A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IT. Review of World Economics, Vol.142, №3, 2006. Pp. 459-475

²⁰⁹ Gullstrand J. Does the measurement of intra-industry trade matter? Weltwirtschaftliches Archiv, Vol.138 №2, 2002. Pp.317-339

²¹⁰ Brühlhart M. An Account of Global Intra-industry Trade, 1962–2006. The World Economy, 2009. Pp. 401-459

²¹¹ Caetano J., Galego A. In Search for the Determinants of Intra-Industry Trade within Enlarged Europe. South-Eastern Europe Journal of Economics, №2, 2007. Pp.164-183.

коэффициент, корректирующий ИГЛ на величину этого суммарного дисбаланса. Однако следует признать, что в дальнейшем эта методика не получила широкого распространения из-за недоказанности существенного смещения оценок ВОТ при наличии торгового профицита/дефицита²¹².

Показатель Грубеля-Ллойда принимает значение 1, если торговля полностью внутриотраслевой, то есть внутри товарной группы объем экспорта равен объему импорта, или 0 – если экспорт или импорт равны 0. Данный коэффициент характеризует лишь торговлю в рамках одной товарной группы, степень узости которой определяется параметрами используемой товарной номенклатуры. Если применяется номенклатура с крупным отраслевым делением (например SITC 3-digit, ISIC 3-digit и др.), то показатель $ВОТ_{jkt}^i$, очевидно, будет повышаться, а при все более детальной отраслевой разбивке вероятность уравнивания экспорта и импорта будет понижаться²¹³. В настоящее время в экономической литературе нет единого сложившегося мнения относительно того, какой вид номенклатуры считать оптимальным для оценки внутриотраслевой торговли. Ряд авторов считает достаточным использование классификаторов среднего уровня, например, SITC 3-4 digit²¹⁴, мотивируя это достаточностью подобного деления отраслей задачам выявления внутриотраслевых совпадений. Однако за подобными утверждениями обычно стоят соображения необходимости упрощения расчетов, нежели чем какие-то реальные причины, отражающие саму природу внутриотраслевой торговли²¹⁵. Поэтому в данной работе в качестве базовой будет использоваться номенклатура SITC rev.2 5-digit для всех стран и объединений Южной Америки (включает 1776 отраслей), однако в отдельных случаях для проверки

²¹² Brühlhart M. Op.cit. (2009). P.405

²¹³ Подобное о статистической сущности показателя см. работу: Greenaway D., Milner C. The Economics of Intra-Industry Trade. Basil Blackwell, Oxford, 1986. – 224 p.

²¹⁴ Behar J. Cooperation and Competition in a Common Market. Studies on the Formation of MERCOSUR. Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH, 2000. – 157 p.

²¹⁵ Brühlhart M. Op.cit. (2009). P.405

корректности результатов будет дополнительно применяться HS 6-digit (5205 отраслей).

Если базовый ИГЛ используется практически во всех без исключения анализах внутриотраслевой торговли, то тип расчета показателей, характеризующих параметры внутриотраслевой торговли для всего объема торговли между двумя партнерами, различаются в зависимости от нескольких условий (особенности стран, задачи исследования и др.). Наиболее распространены два способа суммирования отраслевых коэффициентов $ВОТ_{jkt}^i$: среднее взвешенное и простое среднее. Следует признать, что использование первого варианта подсчета наиболее распространено, однако в определенных случаях целесообразно применить и простое среднее. Например, в ситуациях, когда существенная часть торговли сконцентрирована всего в одном или нескольких отраслях, тогда простое среднее при изучении динамики будет лучше отражать изменения, происходящие в менее значимых секторах.

Стандартный расчет среднего взвешенного показателя внутриотраслевой торговли в целом для пары двух партнеров ($i;j$) представлен ниже:

$$ВОТ_{срв}^i_{jt} = \sum_{k=1}^N \left(1 - \frac{|\mathcal{E}_{jkt}^i - И_{jkt}^i|}{\mathcal{E}_{jkt}^i + И_{jkt}^i} \right) \times \left(\frac{\mathcal{E}_{jkt}^i + И_{jkt}^i}{\sum_{k=1}^N (\mathcal{E}_{jkt}^i + И_{jkt}^i)} \right)$$

где: N – число отраслей k в используемой номенклатуре.

Соответственно, расчет невзвешенного индекса (простое среднее) будет осуществляться по следующей формуле:

$$ВОТ_{пср}^i_{jtm} = \sum_{k=1}^N \left(1 - \frac{|\mathcal{E}_{jkt}^i - И_{jkt}^i|}{\mathcal{E}_{jkt}^i + И_{jkt}^i} \right) \div N$$

где: N – число отраслей k в используемой номенклатуре.

Для расчета простого среднего показателя внутриотраслевой торговли может существовать два подхода. При использовании номенклатуры с крупным отраслевым делением, когда у пары партнеров присутствуют ненулевые значения торговли почти по всем видам товаров, целесообразно применение

обычного метода расчета простого среднего с делением суммы $ВОТ_{jkt}^i$ на общее число товарных групп в используемой номенклатуре. Однако в ситуации с подробным отраслевым делением, когда по многим товарным позициям присутствуют нулевые значения экспорта и импорта, простое среднее будет давать существенные отклонения в сторону занижения показателя. В этой ситуации целесообразно деление суммы $ВОТ_{jkt}^i$ не на общее количество товарных групп в номенклатуре, а на число групп N с ненулевыми значениями экспорта или импорта (для k , для которых выполняется условие $\{k: \exists_{jkt}^i \neq 0 \text{ OR } I_{jkt}^i \neq 0\}$).

Однако данный метод затрудняет решение проблемы с оценкой реального уровня внутриотраслевой торговли, которая возникает в случае для пары стран с относительно небольшим объемом торговли, сконцентрированным в узком наборе товарных групп. Предположим, что в данном примере для узкой группы отраслей характерны высокие показатели $ВОТ_{jkt}^i$, поэтому при подсчете простого среднего по числу ненулевых строк общее значение ВОТ для пары партнеров может быть высоким. Однако в этой ситуации сравнение показателей этой пары стран с аналогичным показателем для пары крупных экономик со значительно более диверсифицированной торговлей (при этом общий показатель ВОТ для последних может оказаться существенно ниже, чем для первой пары), может давать ложные результаты, например, при оценке уровня торговой интегрированности двух экономик. Очевидно, что подобная гипотетическая ситуация с высоким общим ВОТ при небольших объемах торговли на практике является крайне маловероятной, поэтому при расчете показателей для любых пар стран этим риском можно пренебречь. К тому же результаты нескольких исследований о связи уровня ВОТ с диверсифицированностью и размером торговли указывают на очевидную положительную корреляцию этих величин.

Для определения показателя ВОТ (как взвешенного, так и простого среднего) в торговле между отдельным государством и группой стран

(например, регионом, интеграционным объединением и др.) теоретически также возможны два варианта подсчета. Наиболее простой способ, которым зачастую ошибочно пользуются многие исследователи – это сопоставление показателей экспорта и импорта страны i с суммарными показателями экспорта и импорта группы стран-партнеров (J). Подобные агрегированные данные по группе стран предоставляют практически все международные базы данных торговли. Несмотря на легкость подобной методики, она не является корректной, так как способна значительно завышать реальные показатели ВОТ. Для получения объективных результатов необходимо суммировать двусторонние $ВОТ_{jt}^i$ в торговле страны i с каждой страной-партнером j из группы J , взвешивая их по доле в общем объеме торговли с данной группой стран:

$$ВОТ_{ср}^i_{jt} = \sum_{j=1}^N ВОТ_{ср}^i_{jt} \times \left(\frac{Э_{jt}^i + И_{jt}^i}{\sum_{j=1}^N (Э_{jt}^i + И_{jt}^i)} \right)$$

где: N – число стран j в требуемой группе (J) стран-партнеров страны i .

Как и в случае агрегирования отдельных отраслевых индексов, для определения показателя ВОТ в торговле с группой стран возможно использование и метода простого среднего, когда отдельные страновые показатели суммируются без учета абсолютных объемов торговли. Однако в данном случае применение подобной методики вряд ли оправдано, так как основная внутриотраслевая торговля концентрируется в товарообмене с крупными странами, а использование невзвешенных показателей будет существенно занижать общий индекс.

Определение показателей ВОТ по группе стран методом суммирования двусторонних индексов имеет один недостаток: при большом количестве стран в группе (например, когда под группой понимается весь мир) расчет показателей ВОТ, особенно при использовании номенклатур с подробным

отраслевым делением, становится очень трудозатратным и технически сложным.

Сама методика подсчета ИГЛ обладает существенным недостатком: она индифферентна к изменениям абсолютных объемов торговли. В ситуации, когда вследствие либерализации торговли между двумя странами объемы экспорта и импорта синхронно выросли в несколько раз, показатели ВОТ могут остаться неизменными, таким образом не отражая реально произошедшие изменения торговых потоков. Для решения задачи адекватного отражения именно влияния новых, добавочных товаропотоков на ВОТ было предложено несколько вариантов т.н. показателей «маржинальной внутриотраслевой торговли (marginal intra-industry trade), наибольшее распространение из которых получил индекс М. Брюлхарта²¹⁶:

$$МВОТ_{jk}^i = 1 - \frac{|\Delta Э_{jk}^i - \Delta И_{jk}^i|}{|\Delta Э_{jk}^i| + |\Delta И_{jk}^i|}$$

где: $\Delta Э_{jk}^i$ – изменение абсолютного объема экспорта за период времени t;

$\Delta И_{jk}^i$ – изменение абсолютного объема импорта за период времени t.

При расчете изменений объемов экспорта и импорта возникает закономерная сложность в их очистке от эффектов инфляции. В научной литературе предлагается два способа решения этой проблемы: перевода стоимостных объемов в постоянные цены либо их коррекция на сальдо физических объемов торговли (весовых, количественных и т.д.). Оба варианта имеют свои плюсы и минусы: цены на товары не всегда растут лишь вследствие инфляции, а расчет изменений физических объемов экспорта или импорта технически сложен и часто очень неточен.

Развитие исследований природы внутриотраслевой торговли привело экономистов к осознанию того, что использование лишь общего ИГЛ

²¹⁶ Brülhart M. Marginal Intra-Industry trade: towards a measure of non-disruptive trade expansion. In: Frontiers of Research on Intra-Industry Trade, edited by P.J. Lloyd and Hyun-Hoon Lee. Palgrave-Macmillan, New-York, 2002. P.120

недостаточно для описания сложной структуры понятия внутриотраслевой торговли. В результате была признана необходимость различать два ее вида: вертикальную и горизонтальную. Горизонтальная ВОТ – это торговля товарами, схожими по цене и потребительским свойствам, вертикальная – отличающимися по качеству и цене. Высокие значения горизонтальной ВОТ свойственны развитым странам с емкими внутренними рынками. Основной моделью, описывающей горизонтальную торговлю, является модель монополистической конкуренции с внутренними экономиями на масштабе. Вертикальная ВОТ хорошо объясняется классическими подходами, основанными на различиях в наделенности факторами производства. В качестве примера вертикальной ВОТ традиционно приводится экспорт Италией высококачественной премиальной одежды при одновременном импорте дешевого ширпотреба. Методика дифференциации торговых потоков на вертикальные и горизонтальные, основанная на сравнении удельной стоимости единицы физического объема экспорта и импорта, была предложена Абд-ель-Рахманом в 1991 г. и с тех пор получила широкое распространение. В настоящее время распространены два основных способа выделения вертикальной и горизонтальной ВОТ: метод Гринвея, Хайна и Мильнера, а также методика Фонтанье и Фрейденберга²¹⁷. Первый заключается в дальнейшем разложении ИГЛ, то есть любой торговый поток раскладывается на внутриотраслевую и межотраслевую часть (в зависимости от значения доли торгового «перекрытия» в его суммарном значении). Затем внутриотраслевая часть разделяется на вертикальную или горизонтальную. При использовании второго метода используется пороговое значение: сперва торговый поток классифицируется как внутриотраслевой или межотраслевой (обычно пороговым значением отношения экспорта и импорта является 10%), а затем, в случае его отнесения к первой категории, он тестируется на предмет

²¹⁷ Fontagne L., Freudenberg M., Gaulier G. Op.cit. (2006). P.462

вертикального или горизонтального характера. В данном исследовании будет применяться первый метод расчета вертикальной и горизонтальной ВОТ.

Общим для двух методик является единый метод классификации отдельных торговых потоков на предмет отнесения к вертикальному или горизонтальному характеру. Сравнивается удельная стоимость экспорта и импорта, и, в случае если различие между ними не превышает пороговое значение, они классифицируются как горизонтальные:

$$1 - \alpha \leq \frac{VUЭ_{ij}}{VUI_{ij}} \leq 1 + \alpha$$

где: $VUЭ_{ij}$ – удельная стоимость единицы экспорта;

VUI_{ij} – удельная стоимость единицы импорта;

α – величина порогового значения.

Соответственно, торговый поток классифицируется как вертикальный, если выполняется одно из двух неравенств:

$$\frac{VUЭ_{ij}}{VUI_{ij}} < 1 - \alpha \quad \text{или} \quad \frac{VUЭ_{ij}}{VUI_{ij}} > 1 + \alpha$$

В качестве единицы расчета удельной стоимости обычно используют весовые характеристики, так как эти данные широко представлены в различных базах данных международной торговли. В некоторых случаях оправдано применение удельной стоимости единицы товара, но эти данные не доступны по многим товарным группам. Большинство экономистов едино во мнении, что удельная стоимость тонны экспорта и импорта, несмотря на некоторую условность этого показателя, является оптимальным и достаточным для выявления различий в характеристиках цены и качества товара, но это оправдано лишь в случае использования номенклатуры с подробным отраслевым делением. В данном исследовании будут применяться именно весовые характеристики для выявления различий в удельной стоимости потоков.

В качестве пороговых значений принято использовать $\alpha=0,15$ или $\alpha=0,25$. Первый вариант более жесток в отношении различий в удельной стоимости и его использование оправдано при анализе торговли небольшого числа стран со схожим уровнем развития, однородными ценами и стабильными валютными курсами. В большинстве работ, где объектом исследования являются большие группы стран с различным уровнем развития, применяются значения $\alpha=0,25$. Аналогичное значение будет использовано и в данном исследовании.

Помимо принятого в научной литературе деления ВОТ на вертикальную и горизонтальную, могут быть предложены и иные способы декомпозиции индекса, например, по типам отраслей. Вариантов такой типологии, очевидно, может быть предложено много. Наиболее распространена в научной литературе классификация, предложенная UNCTAD, которая выделяет 4 типа: ресурсноориентированные (resource-based), трудоемкие (labour-intensive), чувствительные к эффекту масштаба (scale-intensive), наукоемкие (research-intensive). То, какие отрасли в классификации SITC rev.2 5-digit относятся к тому или иному типу, представлено в приложении 1. Однако особенность представленной типологии заключается в выделении главных для каждой отрасли факторов ориентации, что не отрицает возможности пересечения для одного вида производства чувствительности сразу к двум и более их типам. Например, для отнесенных к чувствительным к эффекту масштаба производствам ряда химических товаров зачастую крайне важна близость поставщиков сырья. Ресурсноориентированные металлургические или пищевые производства требуют больших масштабов производства для обеспечения эффективности. Поэтому возможно использование альтернативных типологий по степени чувствительности к одному из факторов, что способно дополнительно обогатить анализ.

Может существовать несколько методик расчета индексов Грубеля-Ллойда по типам отраслей, каждый из которых будет обозначен как m ($m=1...M$). Возможно рассчитать отдельные индексы для каждого типа (ВОТср^{*i*}_{*jm*}) путем

агрегации отраслевых показателей с делением на число отраслей именно в данном типе в случае невзвешенного показателя либо путем взвешивания относительно общего объема экспорта и импорта по данному типу отраслей.

Расчет взвешенного индекса по данной методике представлен в формуле:

$$\text{ВОТср}_{jtm}^i = \sum_{k=1}^{N_m} \left(1 - \frac{|\mathcal{E}_{jkt}^i - \text{И}_{jkt}^i|}{\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i} \right) \times \left(\frac{\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i}{\sum_{k=1}^{N_m} (\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i)} \right)$$

где: N_m – число отраслей k в данном типе отраслей m .

Соответственно, расчет невзвешенного индекса будет осуществляться по следующей формуле:

$$\text{ВОТср}_{jtm}^i = \sum_{k=1}^{N_m} \left(1 - \frac{|\mathcal{E}_{jkt}^i - \text{И}_{jkt}^i|}{\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i} \right) \div N_m$$

где: N_m – число отраслей k в данном типе отраслей m , для всех k : $\{\mathcal{E}_{jkt}^i \neq 0 \text{ OR } \text{И}_{jkt}^i \neq 0\}$.

Для данных двух типов расчета (взвешенный и невзвешенный индексы) выполняется условие, что:

$$\sum_{m=1}^M \text{ВОТср}_{jtm}^i \neq \text{ВОТср}_{jt}^i$$

Альтернативный способ расчета, который будет использоваться в данной работе, подразумевает осреднение не на величину торговли или числа отраслей внутри конкретного типа m , а на общий, суммарный показатель для всего объема торговли. Взвешенный индекс по данному методу рассчитывается по формуле:

$$\text{ВОТср}_{jtm}^i = \sum_{k=1}^{N_m} \left(1 - \frac{|\mathcal{E}_{jkt}^i - \text{И}_{jkt}^i|}{\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i} \right) \times \left(\frac{\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i}{\sum_{k=1}^N (\mathcal{E}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i)} \right)$$

где: N – общее число отраслей k во всей торговле;

N_m – число отраслей k в данном типе отраслей m .

Невзвешенный вариант индекса по данному методу рассчитывается по формуле:

$$\text{ВOT}_{\text{ср}}^i_{jtm} = \sum_{k=1}^{N_m} \left(1 - \frac{|\text{Э}_{jkt}^i - \text{И}_{jkt}^i|}{\text{Э}_{jkt}^i + \text{И}_{jkt}^i} \right) \div N$$

где: N – общее число отраслей k во всей торговле;

N_m – число отраслей k в данном типе отраслей m .

Соответственно, для данных двух типов расчета (взвешенный и невзвешенный индексы) выполняется условие, что:

$$\sum_{m=1}^M \text{ВOT}_{\text{ср}}^i_{jtm} = \text{ВOT}_{\text{ср}}^i_{jt}$$

Изучению внутриотраслевой торговли посвящено множество работ, рост числа которых пришелся на 80-90-е гг. XX в., когда это явление стало отчетливо проявляться в мировой торговле, особенно между развитыми странами. Большинство работ посвящены анализу торговли между развитыми экономиками мира (США, ЕС), в последнее десятилетие растет число публикаций по изучению данного явления на примере развивающихся государств. Условно все работы по этой теме можно разделить на два типа: использующие стандартизированную методику подсчета показателей и их анализа, а также те, где применяются более сложные и разнообразные способы интерпретации результатов. Под стандартизированной методикой понимается, как правило, трехэтапный анализ: расчет коэффициентов, анализ динамики, выявление пар стран или отраслей с наибольшими показателями ВOT. В таких работах не ставится задача выявления влияющих факторов или связи с другими явлениями или показателями. Во втором типе работ исследователи используют коэффициенты ВOT как переменные в различных формах анализа (вариационный, регрессионный и др.) или используют альтернативные группировки отраслей (например, по чувствительности к эффектам масштаба,

интенсивности использования факторов производства и др.) что способно расширить понимание природы понятия. Анализ детерминирующих факторов проводится как в разрезе страновых особенностей, так и отраслевых. Под страновыми обычно понимаются: размер, географическое положение, наделенность факторами производства, тарифы. Под отраслевыми – факторная емкость (трудоемкость, технологичность, чувствительность к эффекту масштаба и др.)²¹⁸.

Первые исследования по анализу внутриотраслевой торговли применительно к странам Латинской Америке появились в начале 90-х гг. XX в., после старта процессов торговой либерализации стран региона в рамках ВТО или интеграционных объединений. Подробный обзор таких исследований приводится в работах А. Дайсич (2007 г.)²¹⁹ и Р. Гайа и К. Мичалчевски (2014)²²⁰. Большинство исследователей отмечали рост доли внутриотраслевой торговли в товарном обмене стран региона как с латиноамериканскими партнерами, так и с миром. Несмотря на большое количество страновых работ, различия в методиках подсчета показателей и использование различных номенклатур делают результаты по отдельным странам практически несопоставимыми.

Из всего списка подобных исследований стоит выделить несколько недавних крупных работ, рассматривающих динамику показателей ВОТ применительно к латиноамериканским интеграционным объединениям. Аргентинская исследовательница А. Дайкич в уже упомянутой работе 2007 г. анализирует вертикальную и горизонтальную внутриотраслевую торговлю внутри стран Mercosur. В целом работу можно отнести к упомянутому ранее первому типу исследований, т.е. основанных на стандартизированной методике

²¹⁸ Подробный обзор эконометрических исследований приведен в работе: Andresen M.A. Empirical intra-industry trade: what we know and what we need to know. Institute for Canadian Urban Research Studies, Burnaby, 2003. – 60 p.

²¹⁹ Daicich A. El Comercio intra-Industrial vertical y horizontal en el MERCOSUR. Maestria en relaciones y negociaciones internacionales. Buenos Aires, Noviembre 2007

²²⁰ Gayá R., Michalczewsky K. El comercio intraregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales. BID, INTAL, 2014. – 102 p.

анализа ВОР. Автор использует среднюю по детализовке торговую номенклатуру CUCI Rev.3 3 digit, которая включает в себя 262 отрасли²²¹. Вопрос о достаточности детальности использованного отраслевого деления является дискуссионным. Л. Фонтанье рекомендовал для анализа вертикальной и горизонтальной ВОР использовать максимально подробную доступную номенклатуру, так как объединение товаров, имеющих сильно различающиеся весовые характеристики, в рамках одной отраслевой группы дает существенные искажения в оценках²²². Сам Л. Фонтанье в своей работе использовал номенклатуру HS 6 digit, содержащую более 5 тыс. товарных позиций.

В работе А. Дайкич не содержится подробного описания методики расчета показателей ВОР (какой вид среднего использовался, как происходила агрегация данных по отдельным странам и т.д.), однако результаты, полученные автором, выглядят несколько завышенными. Динамика показателя указывает на то, что исследователь использовал, скорее всего, простое среднее для суммирования отраслевых показателей. Как уже было отмечено ранее, такой метод оправдан в определенных ситуациях, однако для полноценного анализа требуется дополнение его методом среднего взвешенного. Так, после резкого роста показателей ВОР в торговле Аргентины со странами Mercosur в период до 1993 г., значения показателя стабилизируются на уровне 0,4-0,5, подобный уровень значения при использовании простого среднего характерен для развитых стран (например Италии, Испании и др. в торговле с ЕС). Расчет показателей вертикальной и горизонтальной ВОР приводится лишь для двух четырехлетних периодов (1990-1994 и 2000-2004), однако этот способ из-за большого временного разрыва между периодами и свойственной самим показателям высокой волатильности не способен адекватно отражать истинную их динамику.

²²¹ Daicich A. Op.cit. (2007). P.6

²²² Fontagne L., Freudenberg M., Gaulier G. Op.cit. (2006). P.462

Другой крупной работой, посвященной в т.ч. анализу внутриотраслевой торговли в Mercosur, является книга шведского экономиста Дж. Беара 2000 г. “Cooperation and Competition in a Common Market”.²²³ Автор использует для анализа более подробную номенклатуру (SITC 4-digit), а также использует дополнительные тесты для учета возможных искажающих факторов в расчете показателей (например, тест Акино для нивелировки эффекта от суммарного торгового дисбаланса). Несмотря на сложность используемой методики и детальное отраслевое деление номенклатуры, результаты, полученные Дж. Беаром, выглядят неожиданно высокими. Так, уровень ВОТ в торговле между Аргентиной и странами-членами Mercosur еще в 1980 г. достигал 0,4, что является очень высоким показателем для существовавших на тот момент объема взаимного товарного обмена и уровня тарифных ограничений. Аналогично высокие показатели были получены для пар Бразилия – страны Mercosur и Уругвай – страны Mercosur. К сожалению, период исследуемый автором заканчивается на 1990 г., то есть еще до формирования объединения Mercosur, поэтому оценки влияния торговой либерализации на показатели ВОТ в исследовании не приводится.

ЭКЛАК также уделял внимание исследованию тематики внутриотраслевой торговли. Самой заметной работой по этой тематике можно назвать статью Х. Лукангели 2007 г., в которой изучается динамика показателей ВОТ между Бразилией и Аргентиной²²⁴. К особенностям подхода автора можно отнести упор на отраслевой анализ при использовании крупного номенклатурного деления. Разделения ИГЛ на вертикальную и горизонтальную ВОТ не производилось.

Первой попыткой оценить показатели ВОТ по единой методике сразу для всех стран Латинской Америки стала статья трех американских экономистов Т.

²²³ Behar J. Op.cit. (2000).

²²⁴ Lucángeli J. La especialización intraindustrial en Mercosur. CEPAL, Santiago de Chile, 2007. – 91 p.

Фуллертон, В. Чарльза Соера и Р. Спринкле²²⁵. Исследователи используют среднюю по детализировке номенклатуру SITC 4 digit (789 отраслей), коэффициент Грубеля-Ллойда рассчитывается ими лишь по состоянию на 2003 год и лишь для торговли в целом (со всем миром). Это не дает возможности оценить динамику показателя и мало что говорит о его различиях в зависимости от партнера или участия в интеграционном объединении.

Пожалуй, наиболее серьезным и масштабным исследованием динамики ВОТ в латиноамериканской торговле являются работы, публикуемые секретариатом ALADI^{226,227}. К настоящему времени было выпущено две публикации (в 2000 и 2012 гг.), к достоинствам которых стоит отнести единство методики, использование подробной товарной номенклатуры CUCI 4 digit, а также подсчет показателей сразу по всем странам-членам ALADI, что делает возможным межстрановые сравнения. Кроме того авторы проделали большую работу по расчету ИГЛ по торговле всех стран ALADI со всем миром, что, как отмечено ранее, является трудоемким процессом даже с учетом современных технических возможностей. Результаты расчетов авторов выглядят наиболее правдоподобными из всех ранее упомянутых работ. Показатели ВОТ по торговле стран-членов ALADI с регионом практически совпадают с результатами данного исследования, поэтому могут быть частично использованы. Эксперты ALADI ограничиваются стандартизированной методикой анализа, то есть описывают динамику взвешенного ИГЛ и выявляют отрасли с наибольшими значениями. К сожалению, авторы ограничиваются лишь расчетом одного показателя, его разделения на вертикальную и горизонтальную ВОТ не приводится, агрегация стран приводится лишь в целом по ALADI, без выделения отдельных интеграционных блоков (Mercosur, CAN, AP и др.). Кроме того, не дается попыток выявить влияние на динамику

²²⁵ Fullerton T.M., Charles Sawyer W., Sprinkle R.L. Intra-Industry Trade in Latin America and the Caribbean. The International Trade Journal, Vol.25, №1, 2011. Pp.74-111

²²⁶ Evolución del comercio intraindustrial en la ALADI. ALADI/SEC/Estudio 201, 2012. – 66 p.

²²⁷ El comercio intraindustrial en el intercambio regional. ALADI/SEC/Estudio 130, 2000. – 44 p.

показателей ВОТ различных факторов, в т.ч. региональной торговой либерализации.

Ко второму типу исследований можно отнести раздел уже упоминавшийся работы Дж. Трэйстери, К. Вольпе Мартинкуса и П. Сангинетти (2004), в которой исследуется динамика ВОТ в странах Mercosur. К недостаткам работы можно отнести использование номенклатуры с крупным делением ISIC 4 digit (145 отраслей), что несколько завышает получаемые результаты. Однако дается попытка выявить детерминанты отраслевых показателей ВОТ (преференциальные тарифы, интенсивность использования факторов производства). Результаты эконометрических исследований демонстрируют положительную связь между уровнем преференциального отраслевого тарифа внутри Mercosur и показателями ВОТ²²⁸.

3.2. Анализ показателей внутриотраслевой торговли стран и объединений Южной Америки с миром

Так как динамика показателей ВОТ латиноамериканских стран со всем миром, а также внутри региона уже рассмотрена в упомянутых работах ALADI 2000 и 2012 гг., целесообразно сконцентрироваться на сравнении между собой результатов по различным латиноамериканским объединениям.

Агрегированные средневзвешенные ИГЛ по основным латиноамериканским интеграционным объединениям представлены в таблице 3.2. Для всех торговых блоков характерна схожая динамика ВОТ в торговле с миром: рост значений до начала-середины 2000-х гг. с последующим их снижением до настоящего времени.

Анализ различий в показателях ВОТ между странами региона подтверждает расхожий тезис о положительной связи между размером экономики (выраженной как в ВВП, так и в валовом объеме экспорта и

²²⁸ Sanguinetti P., Traistaru L., Volpe Martincus C. Op.cit. (2004). P.60

импорта) и величиной ИГЛ. Первые три места в регионе по этому показателю занимают Мексика, Аргентина и Бразилия. Мексика является крупнейшим экспортером и импортером в Латинской Америке, на нее приходится свыше 43% регионального объема торговли со всем миром (2013 г.). Кроме того, структура внешней торговли Мексики характеризуется высокой степенью диверсифицированности, что связано с развитием на ее территории зоны макиладорас. Участие в зоне NAFTA во многом и обеспечило Мексике высокие показатели ВОТ, так как ИГЛ для этой пары партнеров достигал значений в 0,48-0,49 во время своего пика в конце 90-х гг. XX века. Однако небольшое снижение значений ВОТ в торговле между Мексикой и NAFTA в последнее десятилетие, а также общее снижение доли NAFTA в объеме внешней торговли Мексики (с 83,3% в 1999 г. до 61,1% в 2013 г.) в итоге сказались на снижении показателей ВОТ в целом для торговли Мексики со всем миром.

Сложнее объяснить более высокие, чем у Бразилии значения ВОТ для торговли Аргентины со всем миром. Экономика первой страны крупнее и разнообразнее, чем у последней, да и суммарный объем бразильской внешней торговли почти в три раза больше, чем у Аргентины. Поэтому логичнее было бы ожидать более высоких значения ВОТ для Бразилии. В литературе по данной тематике не приводится попыток объяснения высоких значений ИГЛ для Аргентины, особенно его роста в 2000-х годах. Очевидно, что причины стоит искать в отраслевой и географической структуре аргентинской внешней торговли. Наиболее высокие значения ИГЛ характерны для торговли Аргентины со странами ALADI, к тому же они испытывали значительный рост в период с 2002 года²²⁹. Несмотря на то, что доля стран ALADI в географической структуре внешней торговли Аргентины снижается с начала 2000-х гг., на них по-прежнему приходится более ее трети (37% в 2013 году). Так как согласно современным представлениям наибольшие значения ВОТ

²²⁹ ALADI. Op.cit. (2012). P.35

характерны для промышленных товаров, то не удивительно, что именно торговля со странами ALADI обеспечивает основной вклад в суммарный ИГЛ Аргентины. Именно страны региона являются основными рынками для продукции аргентинской промышленности, тогда как в торговле с остальным миром страна имеет скорее сырьевую специализацию.

Бразилия является вторым государством в Латинской Америке по размеру торговли промышленными товарами, однако из-за опережающих ее по темпам роста сырьевого экспорта (металлы, с-х сырье) и импорта (энергоносители) доля первых в суммарном объеме внешней торговли снижается. Вследствие этого у Бразилии отсутствует положительная динамика взвешенного ИГЛ в торговле со всем миром.

Ранжирование остальных стран-членов ALADI по величине ИГЛ коррелирует с товарной структурой их внешней торговли: страны с преимущественно сырьевым экспортом имеют низкие показатели ВОТ (Венесуэла, Парагвай, Боливия, Эквадор), страны с более развитым промышленным производством занимают средние позиции (Уругвай, Колумбия, Перу).

Таблица 3.2

Средневзвешенные ИГЛ для торговли стран-членов ALADI с основными партнерами

Страна	Партнер	1970	1980	1990	2000	2010	2013
Аргентина	Мир	н.д.	н.д.	0.073	0.152	0.162	н.д.
	ALADI	0.050	0.077	0.129	0.286	0.355	0.375
	Mercosur	0.054	0.096	0.192	0.352	0.458	0.497
Бразилия	Мир	н.д.	н.д.	0.1	0.148	0.12	н.д.
	ALADI	0.047	0.051	0.096	0.253	0.293	0.283
	Mercosur	0.057	0.069	0.155	0.334	0.430	0.469
Парагвай	Мир	н.д.	н.д.	0.008	0.028	0.021	н.д.
	ALADI	0.023	0.010	0.015	0.041	0.063	0.072
	Mercosur	0.025	0.011	0.017	0.044	0.082	0.090
Уругвай	Мир	н.д.	н.д.	0.06	0.108	0.082	н.д.
	ALADI	0.021	0.068	0.136	0.202	0.150	0.155
	Mercosur	0.022	0.087	0.152	0.244	0.216	0.218

Продолжение таблицы 3.2

Мексика	Мир	н.д.	н.д.	0.22	0.413	0.295	н.д.
	ALADI	0.065	0.087	0.063	0.171	0.174	0.174
	NAFTA	0.117	0.075	0.255	0.485	0.410	0.431
	AP	0.020	0.026	0.038	0.206	0.093	0.148
Колумбия	Мир	н.д.	н.д.	0.028	0.068	0.08	н.д.
	ALADI	0.026	0.044	0.063	0.185	0.133	0.140
	AP	0.014	0.033	0.034	0.153	0.143	0.197
	CAN	0.024	0.048	0.094	0.219	0.190	0.181
Перу	Мир	н.д.	н.д.	0.016	0.042	0.057	н.д.
	ALADI	0.005	0.014	0.013	0.057	0.089	0.099
	AP	0.005	0.031	0.030	0.088	0.143	0.172
	CAN	0.001	0.023	0.016	0.057	0.126	0.129
Чили	Мир	н.д.	н.д.	0.025	0.052	0.035	н.д.
	ALADI	0.007	0.003	0.026	0.046	0.037	0.094
	AP	0.008	0.019	0.023	0.175	0.107	0.132
Боливия	Мир	н.д.	н.д.	0.003	0.052	0.019	н.д.
	ALADI	0.006	0.005	0.004	0.028	0.017	0.010
	CAN	0.005	0.013	0.002	0.041	0.010	0.010
Эквадор	Мир	н.д.	н.д.	0.01	0.054	0.036	н.д.
	ALADI	0.021	0.013	0.010	0.109	0.084	0.089
	CAN	0.032	0.029	0.018	0.173	0.147	0.148
Венесуэла	Мир	н.д.	н.д.	0.052	0.046	0.015	н.д.
	ALADI	0.008	0.021	0.040	0.12	0.029	0.019
	CAN	0.016	0.043	0.100	0.199	0.061	0.050
Куба	Мир	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
	ALADI	0.001	0.001	0.001443	0.006	0.009	0.008
Панама	Мир	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
	ALADI	0.077	0.044	0.052	0.058	0.056	0.036

Источник: расчеты автора, ALADI (2000, 2012)

Чем можно объяснить динамику показателей ВОТ в торговле с миром в странах Латинской Америки, а также их межстрановые различия? Исходя из теоретических представлений, а также наиболее распространенных в литературе подходов к объяснению этих явлений, стоит выделить несколько основных гипотез:

- 1) величина индекса положительно коррелирована с величиной экономики конкретной страны;
- 2) динамика ИГЛ отрицательно коррелирована с долей сырьевых товаров в отраслевой структуре внешней торговли страны;

3) динамика индекса отрицательно связана с показателями торговой и производственной специализации конкретной страны.

Первая гипотеза следует из теоретических представлений о внутриотраслевой торговле и была множество раз выявлена эмпирическим путем. Однако следует учитывать ее ограничения и условность. Очевидно, что показатели ВВП или совокупного объема торговли способны объяснить лишь межстрановые различия в величине ВОТ, при этом нет оснований полагать, что абсолютные размеры экономики конкретной страны определяют временную динамику ИГЛ. Попытки составления регрессионных моделей методом анализа временных рядов или фиксированных эффектов, где указанные величины служили бы в качестве зависимой и объясняющей переменной, не совсем соответствуют экономической логике и здравому смыслу. Оправданнее было бы применение методов межгрупповой оценки (between-effects) или перекрестной выборки (cross-section), которые оценивают именно различия «между» странами, приводя внутригрупповую динамику к средним значениям.

Для отражения экономической величины страны возможно использование как показателей ВВП, так и общего объема экспорта и импорта. Абсолютные значения этих величин нецелесообразно включать в модель, так как возникает проблема нестационарности. ВВП и объем торговли большинства стран в последние десятилетия росли даже в постоянных ценах, несмотря на некоторые колебания в периоды кризисов. Поэтому для целей исследования будут подсчитаны относительные показатели доли каждой страны в суммарных региональном ВВП (GDPshare) и региональном объеме торговли (EIshare). Необходимо отметить, что в экономической литературе по данной тематике распространено использование предложенного еще Б. Балашем показателя для размера экономик торгующих сторон, в нем применяются логистические преобразования суммарного ВВП двух партнеров²³⁰. Однако в случае данного

²³⁰ Balassa, B., Bauwens L. Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and Multi-Industry Framework. The Economic Journal, Vol. 97, №388, 1987. Pp. 923-939.

исследования подобные преобразования не требуются (так как не преобразуется и зависимая переменная – ИГЛ).

В отличие от первой группы показателей, характеризующих размер экономик, можно ожидать, что соотношение сырьевой/промышленной торговли способно влиять не только на межстрановые различия, но и определять динамику ИГЛ. Доля промышленных/сырьевых товаров в торговле может быть показана и как доля в структуре экспорта (ResExShare), и как доля в структуре экспорта и импорта (ResEIShare). Для применения и первого, и второго показателя могут быть приведены свои аргументы с точки зрения того, какие аспекты хозяйственной структуры конкретной страны они отражают. Однако окончательный выбор из двух альтернатив будет осуществляться исходя из соответствия требованиям стационарности.

Торговая специализация страны может быть эффективно показана с помощью коэффициента абсолютной специализации (индекс Хиршмана-Герфиндаля, AS_i), который распространен при характеристике структуры промышленности:

$$AS_i = \sqrt{\sum_{k=1}^M z_{ik}^2 / M}$$

где: $z_{ik} = x_{ik} / \sum_k x_{ik}$

где: x_{ik} – объем экспорта отрасли k страны I ;

M – число отраслей.

Если страна i специализируется в торговле на экспорте продукции только одной отрасли k , то коэффициент абсолютной специализации будет равен $1/M^{1/2}$. В обратном случае (экспортируется продукция всех отраслей в равном объеме) он будет стремиться к значению $1/M$.

Перед построением и анализом эконометрических моделей, где в качестве зависимой переменной используется ИГЛ, необходимо дать пояснения по ряду

связанных с этим сложностей. Проанализировав работы по данной тематике, укрупненно можно выделить три проблемы: ограниченность значений ИГЛ; тестирование на стационарность временных рядов с показателями ВОТ; проблема возможной эндогенности ряда объясняющих переменных.

В ряде работ (Sanguinetti, Traistaru, Mertincus, 2004; Longhi, Traistaru, Nijkamp, 2003), где в качестве зависимой переменной используются показатели специализации или ИГЛ, значения которых варьируются в интервале $[1;0]$, применяют определенные логистические трансформации, мотивируя это тем, что ограничения по значениям приводят к усеченным регрессиям (truncated regression). Это утверждение представляется не совсем верным, так как в данном случае выборка значений зависимой переменной осуществляется из всех значений, а не только тех, которые удовлетворяют априорным ограничениям. Скорее о применении логит-трансформаций следует говорить по причине того, что модель может предсказывать значения зависимой переменной, выпадающие за рамки допустимых границ значений ($[0;1]$ или $[0;100]$). Соответственно, использование стандартного метода МНК (OLS) может давать смещенные оценки. Б. Балаша для решения этой проблемы предлагал использование метода нелинейных наименьших квадратов (NLS), фактически приводя модель к классической логит-регрессии. Этот метод получил широкое распространение среди экономистов. Суть преобразований модели отражена в формуле:

$$\text{ВОТ}_{it} = \frac{1}{1 + \exp(-\beta' X_{it})} + \varepsilon_{it}$$

По вопросу обязательности логистических преобразований среди экономистов отсутствует единство, однако большинство из них соглашаются, что использование обычного метода МНК оправдано в случае, если исследователь не ставит цель определения прогнозных значений индексов ВОТ.

Допустимость использования МНК отмечал и сам Б. Балаша, указывая, что оба способа дают близкие оценки²³¹.

Показатели ВОТ в большинстве стран региона росли с середины XX в. до последних десятилетий, соответственно можно ожидать, что страновые временные ряды с индексами Грубеля-Ллойда будут иметь единичный корень (будут нестационарны). Для тестирования на наличие единичного корня используются три наиболее распространенных теста: Levin-Li-Chu test (LLC), Harris-Tzavalis test (HT) и Breitung test. Первый тест наиболее распространен среди исследователей, однако следует учитывать, что его мощность повышается при $N/T \rightarrow 0$, то есть при увеличении временного периода с одновременным сокращением числа панелей (стран). Тест HT, напротив, эффективен при фиксированном T с одновременным увеличением числа панелей, что более подходит к условиям данного исследования.

При тестировании взвешенного ИГЛ на длинных временных рядах (в период с 1970 по 2010 гг.) большинство тестов показывают наличие единичного корня. Однако эту проблему можно решить путем подбора оптимальной длины временных рядов, при которой проблема нестационарности исчезает. Это объясняется тем, что начиная с 90-х гг. XX в. показатели ВОТ во многих странах перестали стабильно расти и испытывали сильные колебания. Тестирование различных временных отрезков показало, что начиная с середины 80-х гг. XX в. нестационарность показателей ВОТ исчезает, поэтому в рамках данного исследования будут использоваться период с 1985 по 2010 года.

Результаты тестирования остальных показателей на наличие единичного корня приведено в таблице 3.3. Как отмечалось ранее, для отражения относительных размеров экономики страны возможно использование показателей ее доли в суммарном региональном ВВП или суммарном объеме

²³¹ Balassa B. Intra-Industry Specialization. A cross-country analysis. European Economic Review 30, 1986. P.33

региональной торговли. LLC-test указывает на стационарность обоих альтернативных показателей, NT-test менее однозначен. Общепринятого решения проблемы выбора показателя и временного периода для использования в модели не существует, в данном случае будет полагаться, что возможно использование всех четырех вариантов комбинаций.

Более сложная ситуация складывается с показателем абсолютной специализации экспорта. LLC-test и Breitung-test однозначно указывают на нестационарность, однако NT-test свидетельствует об обратном. Учитывая то, что мы полагаем NT-test как более точный в условиях фиксированного T, а также то, что альтернатив данному показателю не существует, можно оправдать его включение в модель.

Таблица 3.3

Показатели критических статистик тестов на единичный корень различных показателей в периоды с 1985 по 2010 гг. и 1990 по 2010 года*

Показатель	Вид теста на единичный корень					
	Levin-Li-Chu		Harris-Tzavalis		Breitung	
	85-10	90-10	85-10	90-10	85-10	90-10
ИГЛ	-2,73 ¹	-2,27 ¹	-1,52 ¹⁰	-2,76 ¹	0,13	-0,66
Коэф. абсол. специализации экспорта	-0,51	-0,58	-6,16 ¹	-2,53 ¹	-1,23	-1,3 ¹⁰
Доля страны в ВВП	-3,67 ¹	-2,36 ¹	-1,54 ¹⁰	-1,2	0,94	1,02
Доля страны в экспорте и импорте	-2,83 ¹	-5,98 ¹	0,31	-2,06 ⁵	-0,66	-0,18
Доля сырья в экспорте	-0,63	-1,76 ⁵	-1,22	-1,62 ⁵	-0,21	0,15
Доля сырья в экспорте и импорте	-2,31 ¹	-2,13 ¹	-3,75 ¹	-4,73 ¹	-0,31	-0,92
Доля сырьевого экспорта в ВВП	0,78	0,44	-1,27	1,15	-1,71 ⁵	-1,81 ⁵

* - нулевая гипотеза (H_0) во всех тестах – панели содержат единичный корень.
1, 5, 10 – H_0 отвергается на 1, 5 и 10% уровнях значимости соответственно.

Из трех альтернативных показателей, характеризующих насколько экономика той или иной страны является «сырьевой», наилучшие результаты

тестов соответствуют доле сырьевых товаров в общем объеме экспорта и импорта, поэтому именно этот коэффициент будет использоваться в модели.

Проблема в эконометрической оценке методом наименьших квадратов взаимозависимости ИГЛ и доли сырья в общем объеме торговли заключается в их возможной взаимообусловленности, что способно нарушить условие экзогенности объясняющей переменной. При повышении (снижении) доли сырья в объеме торговли будут снижаться (повышаться) взвешенные показатели BOT. В результате оценка методом МНК может приводить к корреляции остатков с независимой переменной, что нарушает одно из условий Гаусса-Маркова и делает оценки смещенными. Однако тестирование такой модели показало, что в реальности $E(Rshare_{it}; \varepsilon_{it})=0$, то есть риском эндогенности объясняющих переменных можно пренебречь.

Учитывая изложенные выше гипотезы и ограничения, для общего показателя BOT будут специфицированы следующие варианты моделей:

$$BOT_{it} = \alpha + \beta_1 ResElshare_{it} + \beta_2 AS_{it} + \beta_3 Elshare_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$BOT_{it} = \alpha + \beta_1 ResElshare_{it} + \beta_2 AS_{it} + \beta_3 GDPshare_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Под показателем BOT_{it} в данной модели понимается агрегированный средневзвешенный ИГЛ для торговли отдельной страны со всем миром.

Результаты оценок различными методами за два периода представлены в таблице 3.4. Метод фиксированных эффектов (Fixed effects) показывает внутригрупповую оценку, при этом мало информативен относительно межгрупповых различий. Для оценки последних применяется метод межгрупповой оценки (Between effects), который является, по сути, обычной МНК-регрессией индивидуальных средних зависимой переменной по индивидуальным средним объясняющих переменных.

Таблица 3.4

Оценки коэффициентов восьми вариантов моделей

	Fixed effects (FE)		Between effects (BE)	
	1985-2010	1990-2010	1985-2010	1990-2010
Константа	0,189 (0,034) ¹	0,16 (0,03) ¹	0,12 (0,13)	0,09 (0,13)
ResEIshare	-0,319 (0,08) ¹	-0,23 (0,06) ¹	-0,20 (0,32)	-0,09 (0,31)
AS	0,83 (1,59)	-0,17 (2,75)	-0,65 (6,78)	-3,15(6,96)
EIshare	0,195 (0,152)	0,26 (0,13) ¹⁰	0,48 (0,18) ⁵	0,53 (0,19) ⁵
R ² within/between	0,53/0,82	0,34/0,86	0,43/0,84	0,25/0,87
Константа	0,21 (0,049) ¹	0,18 (0,06) ¹	0,26 (0,13)	0,27 (0,13) ¹⁰
ResEIshare	-0,326 (0,85) ¹	-0,25 (0,07) ¹	-0,57 (0,31)	-0,58 (0,31)
AS	-0,86 (2,22)	-1,31 (3,46)	3,17 (8,83)	1,49 (9,89)
GDP share	0,045 (0,39)	0,14 (0,21)	0,28 (0,18)	0,27 (0,20)
R ² within/between	0,50/0,72	0,27/0,77	0,49/0,76	0,26/0,77

^{1, 5, 10} – коэффициент значим на 1, 5 и 10% уровнях соответственно. В скобках приведены стандартные ошибки (в случае модели FE – robust std. errors)

Выбор методов оценки обусловлен их параметрами. В модели с фиксированными эффектами отмечается высокая корреляция между фиксированными индивидуальными эффектами и объясняющими переменными: $\text{corr}(u_i, Xb) = 0.553$. Это особенность не позволяет применять метод случайных эффектов (random effects), где эта корреляция полагается равной нулю. При межгрупповой оценке комбинированные ошибки ($u_i + e_i$) слабо коррелированы с объясняющими переменными. При использовании метода фиксированных эффектов применялись стандартные ошибки в форме Уайта для состоятельности оценки методом МНК при возможной гетероскедастичности случайных ошибок модели.

Результаты внутригрупповой оценки с фиксированными эффектами демонстрирует высокую статистическую значимость показателя доли сырья в общем объеме торговли, причем внутригрупповой R² для него превышает 50%. Это дает основание подтвердить гипотезу, что взвешенный ИГЛ отрицательно связан с долей сырьевых товаров в структуре торговли. Причем сравнение результатов оценки FE с оценкой BE показывает влияние доли сырья именно на динамику ВОТ отдельной страны, в рамках межгрупповой оценки этот

показатель оказался статистически незначимым, то есть он не способен объяснить различия в индексе Грубеля-Ллойда между странами региона.

Доля страны в региональном объеме экспорта и импорта, как и предполагалось ранее, хорошо объясняет межстрановые различия в показателях ВОТ, при этом слабо влияет на внутривнутристрановую динамику. Положительные значения коэффициентов при показателе подтверждают гипотезу о связи размера торговли и величины ВОТ.

Степень специализации в торговле не продемонстрировала сколько-нибудь статистически значимого влияния на показатели ВОТ ни в одном из двух методов оценки.

3.3. Внутриотраслевая торговля в Меркосур

Связь внутриотраслевой торговли и торговой либерализации (или экономической интеграции) является многоаспектной темой, на которую можно смотреть с позиции различных концепций и подходов. Следует отметить, что в настоящее время в исследованиях этих взаимосвязей отсутствуют единство подходов и какая-либо общепринятая методология анализа. Оценивать воздействие торговой либерализации на показатели ВОТ можно с различных позиций: динамика торговых потоков; изменения отраслевой структуры хозяйства вследствие динамических и статических эффектов интеграции; выстраивание трансграничных производственных цепочек и др.

Торговая либерализация почти всегда подразумевает расширение внутривнутриотраслевых торговых потоков вследствие устранения тарифных и нетарифных ограничений. Если рост экспорта и импорта происходит синхронно в рамках отдельной отрасли, то показатели ВОТ не претерпят существенных изменений, и оценить эффект интеграции будет сложно. Частично эту проблему может решить использование индекса маржинальной ВОТ, о котором речь шла ранее. Так как он улавливает именно добавочный, возросший объем

экспорта и импорта, то и оценивать он будет именно внутриотраслевую торговлю, возникшую благодаря либерализации²³².

В главе I рассматривались различные подходы и концепции, объясняющие динамику хозяйственной структуры стран, участвующих в интеграционном объединении. Согласно современным взглядам на внутриотраслевую торговлю, теория сравнительных преимуществ плохо объясняет ее динамику, соответственно способна мало что сказать о влиянии на нее торговой либерализации. Ряд исследователей, впрочем, отмечают, что это неверно применительно к вертикальному типу ВОТ, где сильная ценовая диверсификация отдельных товаров внутри одной отрасли позволяет воспринимать их как принципиально разные, и рикардианские подходы как раз способны эффективно описывать этот тип торговли. С позиций Новой теории торговли экономическая интеграция должна способствовать расширению рынков, что открывает новые возможности для внутриотраслевой специализации. Показатели ВОТ при этом должны испытывать рост. Понять реальную картину взаимосвязи двух явлений поможет лишь эмпирический анализ на примере конкретных интеграционных объединений Латинской Америки.

Теоретическая неопределенность относительно прогнозирования взаимосвязи торговой либерализации и ВОТ дополнительно затрудняется сложностями с отражением торговой либерализации через систему показателей, которые можно было бы эффективно использовать в эмпирических моделях. Большинство исследователей в качестве прокси-переменных для отражения эффектов интеграции используют тарифные и нетарифные ограничения (вторые объективно сложнее выразить количественно), фиктивные переменные (участие/неучастие в блоке). В случае наличия более расширенных данных к объясняющим переменным могут быть

²³² Andresen M.A. Op.cit. (2003). P.10

отнесены ПИИ, рыночная структура и т.д. Однако подобная статистическая информация доступна лишь для развитых стран, например ЕС, для развивающихся государств ассортимент доступной информации гораздо уже. Французские исследователи Л. Фонтанье, П. Экошар и Г. Голье в своей наиболее известной работе по связи региональной интеграции и внутриотраслевой торговли использовали сравнение индексов Грубеля-Ллойда для торговли внутри зоны и с остальным миром²³³.

Результаты большинства эмпирических исследований по теме связи торговой интеграции и показателей ВОТ демонстрируют положительную связь между двумя явлениями. Основные работы посвящены анализу ситуации в ЕС и НАФТА, в последние годы появляется все больше работ по интеграционным блокам Юго-Восточной Азии. Интеграционные объединения Латинской Америки пока не становились объектами подробного анализа с точки зрения взаимосвязи интеграции и внутриотраслевой торговли, кроме, быть может, нескольких поверхностных исследований в рамках более общих работ.

Анализ динамики средневзвешенных ИГЛ по основным интеграционным объединениям Латинской Америки (см. таблицу 3.5) показывает, что единая динамика у них отсутствует.

Во-первых, по аналогии с подходом Л. Фонтанье, П. Экошара и Г. Голье стоит обратить внимание на соотношение показателей ВОТ во внутрирегиональной (внутризональной) торговле и торговле со всем миром. Для большинства крупных интеграционных объединений мира (ЕС, НАФТА, АСЕАН) характерна более интенсивная внутриотраслевая торговля внутри зоны, чем с внешним миром²³⁴. Среди латиноамериканских объединений на протяжении большей части времени их функционирования это было характерно лишь для Mercosur и CAN. В ALADI превышение внутрирегиональных показателей ВОТ произошло лишь во второй половине

²³³ Ecohard P., Fontagne L., Gaulier G., Zignago S. Intra-industry trade and regional integration. University Library of Munich, Munich, 2005. – 44 p.

²³⁴ Ibidem. p.18

2000-х годов. Главный вклад в это внесла торговля внутри стран-участников Mercosur. Страны, сформировавшие в 2012 г. Тихоокеанский альянс, из-за слабой внутренней торговли имели и существенно более низкие, чем мировые, показатели ВОТ. Однако после создания блока внутриотраслевая торговля резко выросла, особенно на фоне снижающихся показателей торговли с миром.

Таблица 3.5

Агрегированные средневзвешенные ИГЛ для основных латиноамериканских интеграционных объединений

Объединение	Партнер	1985	1990	2000	2010	2013
ALADI	Мир	0.077	0.108	0.274	0.168	н.д.
	ALADI	0.044	0.071	0.188	0.195	0.196
Mercosur	Мир	0.051	0.089	0.145	0.126	н.д.
	Mercosur	0.109	0.160	0.328	0.420	0.441
AP	Мир	0.053	0.066	0.232	0.123	н.д.
	AP	0.025	0.031	0.165	0.118	0.161
CAN	Мир	0.021	0.036	0.053	0.044	н.д.
	CAN	0.026	0.064	0.171	0.131	0.127

Mercosur от других субрегиональных интеграционных блоков Южной Америки отличает одна важная особенность: в него входят две крупнейшие, промышленно-развитые экономики региона – Бразилия и Аргентина. Очевидно, что крупный по объемам и диверсифицированный по структуре двусторонний торговый обмен предопределяет высокие показатели ВОТ всего Mercosur.

Для всех стран-участниц Mercosur характерны более высокие значения взвешенного ИГЛ для внутризональной торговли, чем для торговли со всем миром. Это может говорить о более «индустриальном» характере внутризонального товарообмена, то есть более высокой доле в нем промышленных товаров, чем в торговле с остальным миром. Данный факт давно отмечался множеством исследователей и зачастую преподносится как одно из достижений Mercosur.

Анализ страновых различий взвешенных показателей ВОТ внутри Mercosur не преподносит никаких сюрпризов, так как их характер полностью определяется уровнем развития стран-участниц и отраслевой структурой экспорта и импорта (см. таблицу 3.6). Если для двусторонней торговли между Бразилией и Аргентиной взвешенные показатели ВОТ достигают высоких даже для развитых стран значений в 47-48%, то для Парагвая ситуация обратная – значения крайне низкие (всего 9% в 2013 году). Это объясняется специализацией последнего на экспорте сырьевых товаров при низком уровне поставок промышленных товаров.

Таблица 3.6

Средневзвешенные ИГЛ внутризональной торговли Mercosur

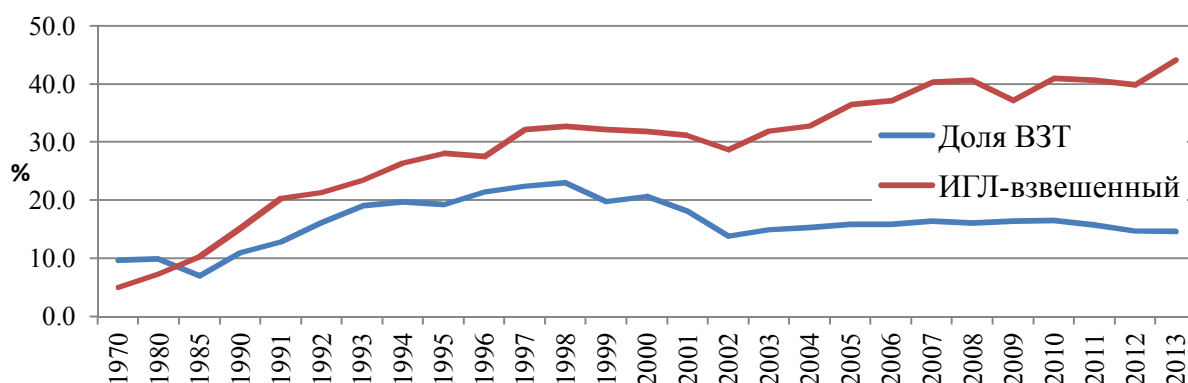
Страна	Индекс	1985	1990	2000	2010	2013
Аргентина	ИГЛ	0.130	0.191	0.352	0.458	0.497
	<i>Доля страны, %</i>	<i>35.0</i>	<i>32.1</i>	<i>44.1</i>	<i>41.7</i>	<i>40.7</i>
Бразилия	ИГЛ	0.103	0.155	0.334	0.430	0.469
	<i>Доля страны, %</i>	<i>44.6</i>	<i>45.2</i>	<i>44.4</i>	<i>44.8</i>	<i>44.9</i>
Парагвай	ИГЛ	0.022	0.017	0.043	0.082	0.090
	<i>Доля страны, %</i>	<i>9.2</i>	<i>9.4</i>	<i>4.3</i>	<i>7.5</i>	<i>8.3</i>
Уругвай	ИГЛ	0.112	0.152	0.244	0.216	0.218
	<i>Доля страны, %</i>	<i>11.2</i>	<i>13.3</i>	<i>7.2</i>	<i>6.0</i>	<i>6.1</i>

Анализ показателей ВОТ в странах Mercosur интересен тем, что раскрывает новые аспекты интеграционного процесса. В литературе в последние годы распространено мнение, что торговая интеграция внутри блока испытывает стагнацию, если не кризис. В качестве основного довода часто приводится отсутствие роста доли внутризональной торговли – самой распространенной характеристики степени интегрированности. Действительно, страны Mercosur, испытав значительный рост этого показателя в период с 1985 по 1998 гг., затем стабилизировали его на уровне 15% (см. рисунок 3.1), что значительно ниже аналогичных показателей других интеграционных проектов в

мире (ЕС, НАФТА, АТЭС и др.). Но несмотря на стагнацию абсолютных значений торговли, рост взвешенных показателей ВОТ может указывать на изменение качественных параметров этого торгового обмена. Отметим, что аналогичный процесс роста показателей ВОТ был свойственен ведущим мировым интеграционным проектам (ЕС, НАФТА).

Рисунок 3.1

Доля внутризональной и внутриотраслевой торговли в Mercosur



Стабильный рост взвешенной внутриотраслевой торговли внутри Mercosur происходит на фоне снижающегося аналогичного показателя в торговле блока со всем миром. Если следовать наиболее распространенным среди исследователей представлениям о природе внутриотраслевой торговли, то рост ее доли свидетельствует о «зрелости» товарного обмена и выстраивании более эффективной системы внутриотраслевой специализации хозяйства блока.

Информативным может быть сравнение взвешенного и невзвешенного (по отраслям) индексов Грубея-Ллойда. Как отмечалось ранее, взвешенный показатель лучше отражает реальный вклад отдельных отраслей в итоговый индекс, тогда как невзвешенный позволяет охарактеризовать ситуацию в отраслях с небольшими объемами торговли. Сопоставление двух показателей по странам Mercosur позволяет выявить важную особенность: несмотря на стабильный рост взвешенных индексов по всем участникам (кроме Уругвая), невзвешенный индекс с момента создания таможенного союза в 1995 г.

снижался (см. рисунок 3.2). Причем подобная динамика была характерна именно для торговли внутри стран Mercosur, в торговле с другими странами-членами ALADI уровень невзвешенного ИГЛ был существенно ниже, однако он преимущественно рос вплоть до настоящего времени.

В научной литературе по данной тематике не содержится примеров интерпретации расхождений между двумя вариантами ИГЛ. Подробного анализа их динамики также обнаружить не удалось. Тем не менее можно предложить несколько альтернативных способов объяснения изменений показателей ВОТ:

- 1) изменение доли сырьевых товаров;
- 2) циклические проявления в торговом обмене;
- 3) увеличение сальдо внешней торговли между странами, как в целом, так и по отдельным типам отраслей;
- 4) развитие системы внутрizonальной специализации, вызванное интеграционными процессами.

Рисунок 3.2

Невзвешенный ИГЛ во внутрizonальной торговле стран-членов Mercosur в номенклатуре SITC (5 digit)

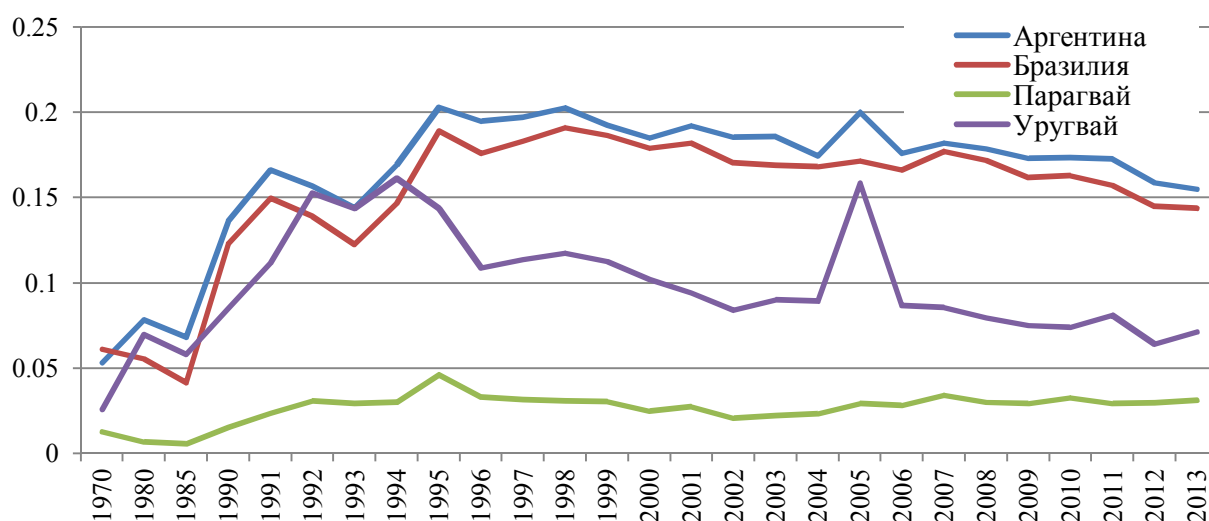
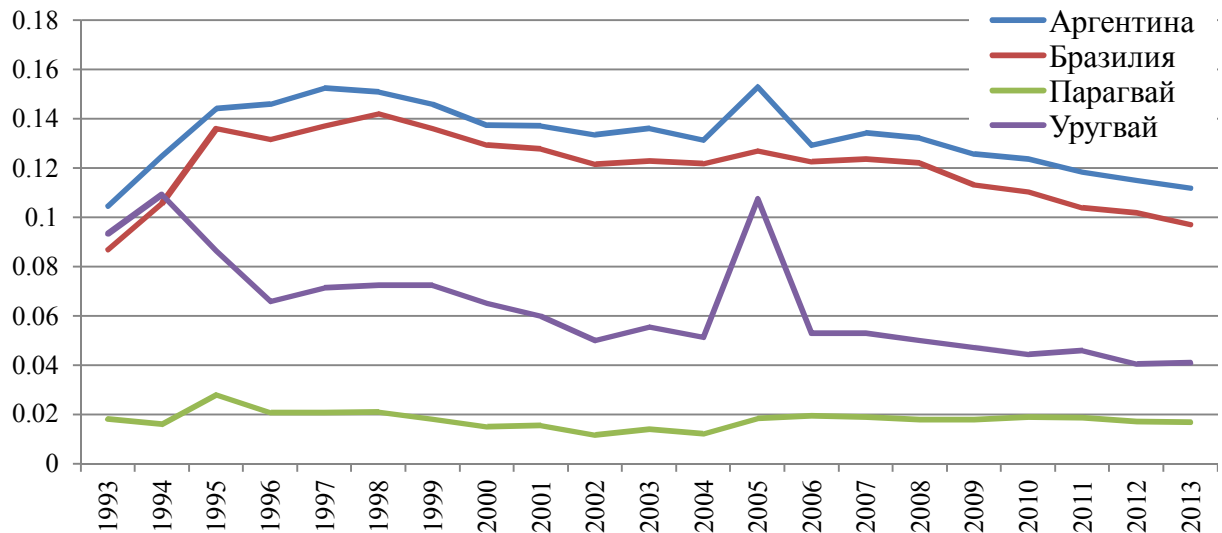


Рисунок 3.3

Невзвешенный ИГЛ во внутрizonальной торговле стран-членов Mercosur в номенклатуре HS (6 digit)



Доля сырьевых товаров в структуре торговли может сильно влиять на показатели ВОТ, что демонстрирует ранее приведенный анализ факторов динамики ИГЛ в торговле латиноамериканских стран со всем миром. Возможно было бы ожидать, что сырьевая торговля влияет и на динамику ВОТ внутри Mercosur. Однако для сопоставления показателей сырьевой торговли (доля, объемы) и невзвешенных или взвешенных индексов Грубеля-Ллойда требуется более глубоко проанализировать природу их связи. Предположим, что страна наращивает объемы своего сырьевого экспорта или импорта, при этом абсолютно не меняя параметры (объемы, номенклатурное разнообразие) своей «несырьевой» торговли. Тогда стоит ожидать, что невзвешенный ИГЛ, не учитывающий различия в объемах торговли между отраслями, должен остаться неизменным, а взвешенный индекс будет снижаться, так как сырьевая торговля, как отмечалось ранее, обычно односторонняя. В Mercosur, как видно из таблицы 3.7, в торговле между Бразилией и Аргентиной происходило изменение абсолютных стоимостных объемов торговли сырьевыми товарами, выраженных в постоянных ценах. После роста в 80-х и 90-х гг. XX в.

последовало существенное сокращение взаимной торговли сырьем в начале 2000-х гг. вследствие экономического кризиса.

Таблица 3.7

Объем торговли сырьевыми товарами и их доля в внутризональной торговле Mercosur (в млн. долл., пост. цены 2005 г.)

Страна		1980	1990	2000	2005	2010	2013
Аргентина	Торговля	3 347.0	1 459.1	5 155.3	3604.6	4 839.5	3 867.0
	Доля	47.0%	45.8%	31.3%	19.8%	18.8%	15.6%
Бразилия	Торговля	2 586.8	2 785.2	5 895.0	3341.7	5 650.6	5 487.5
	Доля	44.7%	47.8%	31.5%	18.9%	20.0%	19.0%
Парагвай	Торговля	225.8	415.7	684.0	964.1	1 784.4	1 920.1
	Доля	52.5%	61.1%	51.1%	43.9%	51.2%	50.7%
Уругвай	Торговля	294.7	416.7	818.0	620.8	1 174.8	1 276.4
	Доля	39.3%	38.1%	33.6%	27.3%	33.5%	35.5%

При этом рост торговли промышленными товарами опережал сырьевой, поэтому доля последнего в общем объеме двусторонней торговли двух стран снижалась. Основной вклад в снижение объемов сырьевой торговли внес рост энергонезависимости Бразилии, выразившийся в падении объемов нефтяного импорта из Аргентины. В последующие годы стоимость сырьевых экспорта и импорта вновь росла, прежде всего за счет взаимных поставок сельскохозяйственного сырья, однако это не сумело скорректировать основной тренд – товарообмен между Аргентиной и Бразилией приобретал все более «индустриальный» характер. Сырьевая специализация Уругвая и Парагвая во внутриблоковой торговле с момента создания Mercosur почти не изменилась. Объемы торговли сырьем в постоянных ценах стабильно росли, доля данной группы товаров колебалась незначительно.

Снижение доли сырьевых товаров в структуре внутризональной торговли в Аргентине и Бразилии ожидаемо должно было приводить к устойчивому росту взвешенных показателей ВОТ, что и происходило в реальности. Между двумя

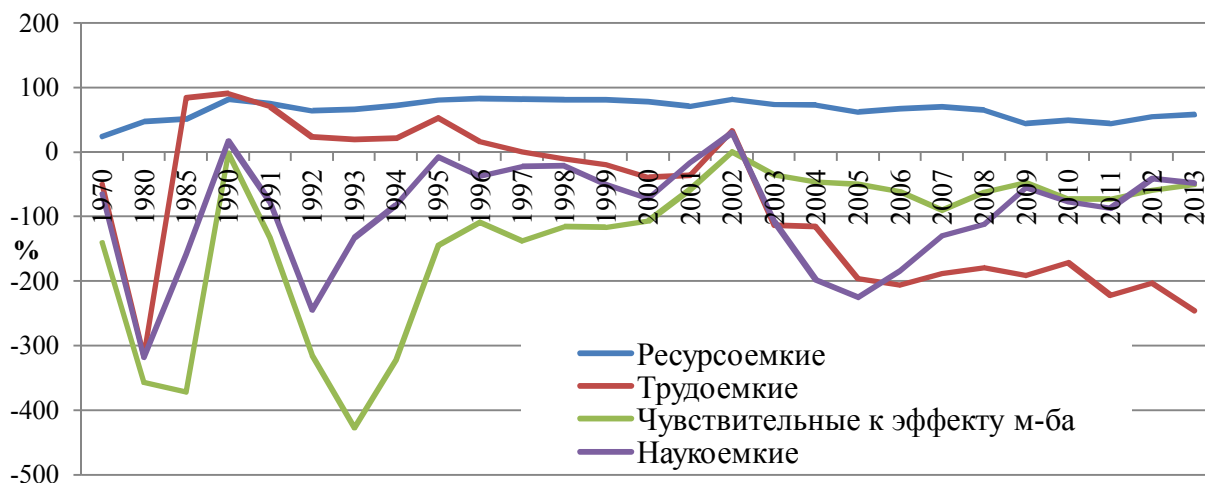
показателями прослеживается очевидная отрицательная связь, хотя для более точных выводов необходимо проведение регрессионного анализа (см. далее). Однако ресурсный фактор никак не способен объяснить изменения невзвешенного индекса, прежде всего его снижение после середины 90-х гг. XX века. Для объяснения динамики второго типа показателя необходим поиск иных влияющих факторов.

Как говорилось ранее, ряд исследователей (А. Акино и др.) отмечали возможную отрицательную связь между общим показателем ВОТ и величиной сальдо внешней торговли. Несмотря на то, что дальнейшие исследования показали отсутствие существенного смещения оценок ВОТ из-за наличия торгового профицита/дефицита, необходимо более детально рассмотреть структуру сальдо по типам отраслей. Действительно, возможна ситуация, когда равномерное увеличение сальдо по всем отраслям способно снижать суммарный показатель ВОТ для двусторонней торговли. Так как ВОТ наиболее распространена в чувствительных к эффекту масштаба или высокотехнологичных отраслях (по классификации UNCTAD), целесообразно рассмотреть величину сальдо между крупнейшими странами Mercosur (Бразилия и Аргентина) не в целом для всего товарного обмена, а именно для указанных двух типов отраслей. Относительный размер сальдо Аргентины в торговле с Бразилией представлен на рисунке 3.4.

Как следует из анализа графика, наибольшие величины торгового дефицита в указанных ранее двух типах отраслей были характерны в период конца 80-х – начала 90-х гг. XX в., когда показатели ВОТ испытывали сильный рост. В последующий период ситуация была обратная: дефицит сокращался при одновременном падении ВОТ, что противоречит ожидаемым с точки зрения подхода А. Акино результатам. Это позволяет исключить возможность влияния внешнеторгового сальдо на динамику показателей ВОТ.

Рисунок 3.4

Сальдо торгового баланса Аргентины в торговле с Бразилией по типам отраслей (в % к объему экспорта Аргентины)



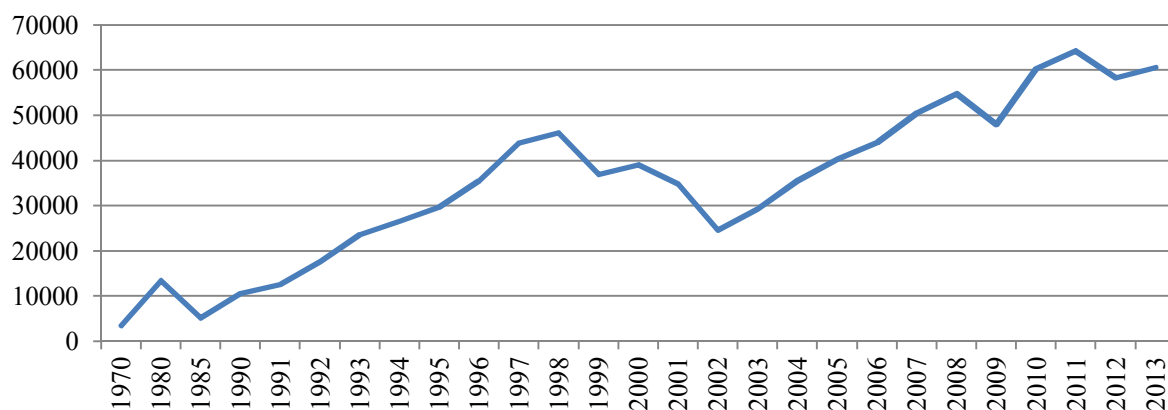
Цикличность в динамике ВОТ – тема практически неизученная в мировой научной литературе. Очевидно, что макроэкономические циклы могут проявляться и в динамике товарного обмена, то есть должны влиять на абсолютные объемы торговли (в постоянных ценах). На протяжении исследуемого периода (с середины 80-х гг. до настоящего времени) страны Mercosur испытывали макроэкономические потрясения, наиболее сильными из которых стал кризис конца 90-х гг. в Бразилии и начала 2000-х гг. в Аргентине. Этот спад четко проявляется на графике абсолютных объемов экспорта и импорта внутри группы в постоянных ценах 2005 г. (см. рисунок 3.5.).

Само по себе влияние абсолютных объемов торговли на динамику ВОТ может быть разнообразным. Казалось бы, расширение торговли скорее всего приведет к росту номенклатурного разнообразия и к увеличению случаев внутриотраслевой торговли, выраженной как во взвешенных, так и в невзвешенных индексах Грубеля-Ллойда. Однако на практике все зависит от отраслевой структуры товарного обмена. Если рост торговли происходит в отраслях, имеющих высокие показатели ВОТ, то средневзвешенные показатели ВОТ будут расти при неизменных невзвешенных. Если рост приходится на новые отрасли, то может быть обратная ситуация: рост невзвешенных индексов

при неизменности или снижении взвешенных и т.д. Более четко ответить на вопрос о влиянии макроэкономической цикличности, выраженной в динамике абсолютных объемов торговли, на показатели ВОТ поможет анализ с помощью эконометрической модели.

Рисунок 3.5

Объемы внутрizonальной торговли в Mercosur в постоянных ценах 2005 г.
(в млн долл.)



В модели в качестве зависимых переменных будут представлены взвешенный и невзвешенный ИГЛ, подсчитанные для Mercosur в целом. При этом невзвешенный индекс взвешен по странам, то есть при суммировании вес отдельных страновых индексов определяется с учетом вклада страны в общий объем внутрizonальных экспорта и импорта, но не взвешен по отраслям. В качестве объясняющих переменных будут использоваться три показателя: логарифм абсолютного объема внутрizonальной торговли (в постоянных ценах); доля сырьевых товаров в экспорте и импорте; коэффициент абсолютной специализации экспорта. Общий вид двух моделей представлен ниже:

$$\text{срвВОТ}_t = \alpha + \beta_1 \text{ResElshare}_t + \beta_2 \text{ASE}_t + \beta_3 \text{LnVolEl}_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\text{срВОТ}_t = \alpha + \beta_1 \text{ResElshare}_t + \beta_2 \text{ASE}_t + \beta_3 \text{LnVolEl}_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

где: срвВОТ_t – средневзвешенный ИГЛ;

срВОТ_t – невзвешенный ИГЛ;

$ResEIshare_t$ – доля сырьевых товаров в общем объеме экспорта и импорта;

ASE_t – коэффициент абсолютной специализации экспорта;

$LnVolEI_t$ – натуральный логарифм стоимости экспорта и импорта в постоянных ценах 2005 года.

В данном случае модель сознательно не строится методом панельных данных для страновых показателей. В ситуации с Mercosur большинство используемых показателей нестационарны (кроме коэф. абсолютной специализации). То есть модель должна быть построена в первых разностях (D1), что делает невозможным межстрановые сравнения. В этих условиях использование простой линейной регрессии с временными рядами для группы в целом более предпочтительно.

Результаты эконометрического анализа двух вариантов модели представлены в таблице 3.8. Из них следует, что из предложенных ранее версий только одна способна объяснить динамику взвешенного ИГЛ. Коэффициенты при переменной «Стоимость экспорта и импорта» имеют высокую статистическую значимость (1%-уровень), что указывает на влияние макроэкономической цикличности на взвешенные показатели ВОТ. Доля сырьевых товаров в экспорте и коэффициент абсолютной специализации значимого влияния на взвешенный показатель ВОТ не оказывают.

Несмотря на то, что результаты регрессионного анализа не выявили значимой связи между невзвешенными показателями ВОТ и тремя предложенными объясняющими переменными, в т.ч. коэффициентом абсолютной специализации, версия о влиянии изменений в системе специализации торговли и хозяйства вследствие торговой интеграции и либерализации все равно представляется наиболее перспективной для анализа. Для удобства целесообразно выделить два этапа эволюции невзвешенного показателя внутриотраслевой торговли: до середины 90-х гг. XX в. и последующий период. Эти два этапа отличаются знаком динамики индекса: до

середины 90-х гг. он рос, после испытывал спад. Факторы, влиявшие на уровни ВОТ в эти два периода также различаются.

Таблица 3.8

Оценки коэффициентов двух вариантов модели

	срВОТ (1)	срВОТ (2)
Константа	0,006 (0,003) ⁵	0,0001 (0,0028)
ResEIshare (D1)	-0,168 (0,122)	-0,078 (0,127)
ASE (D1)	-5,764 (11,044)	-10,201 (7,498)
Ln VolEI (D1)	0,072 (0,025) ¹	0,019 (0,028)
R ²	0,495	0,195

^{1, 5, 10} – коэффициент значим на 1, 5 и 10% уровнях соответственно. В скобках приведены стандартные ошибки (robust std. errors)

В качестве начальной точки первого периода развития внутриотраслевой торговли можно определить середину 80-х гг., когда после снижения торговли между будущими членами Mercosur в результате экономического спада первой половины 80-х гг. удалось перейти к устойчивому ее росту. Повышение показателей ВОТ в этот период вряд ли возможно объяснить лишь с помощью усиления роли эффекта масштаба в системе региональной внутриотраслевой специализации, как это принято в Новой теории торговли. Очевидно, что процесс адаптации данной системы специализации в условиях расширения рынков не может проявиться в краткосрочный период времени. Рост внутриотраслевой торговли на данном этапе скорее был связан с эффектом «низкой базы», когда после крайне ограниченной в объемах и ассортименте торговли между странами вследствие снятия ограничений в торговле, индустриализации, экономического роста, диверсификации национальных экономик происходит расширение ассортимента торгуемых товаров. Объем торговли в период с 1980 по 1995 гг. вырос в 2,2 раза.

Рост взаимного товарообмена сопровождался усилением конкуренции между производителями из разных стран в рамках одной отрасли. Подобное усиление конкуренции, которое неизбежно отражается в росте показателей

ВОТ, связано со стремлением производителей нарастить объемы производства, чтобы получить ту самую экономию на масштабе. Потенциально после резкого роста ВОТ в начале процесса интеграции может происходить последующая корректировка, так как хозяйственные комплексы стран-участниц будут стремиться найти новую точку равновесия, заключающуюся в определении рынком наиболее конкурентоспособных производителей (и уходе с него более слабых) и сохранении того уровня внутриотраслевой конкуренции, который будет соответствовать уровню развития потребительских предпочтений. Кроме того, можно предположить, что внутриотраслевая торговля может быть вызвана и иными причинами, в т.ч. и географическими, когда в ряде приграничных районов выгоднее импортировать определенный товар из близкорасположенных районов соседней страны, чем закупать его у национальных поставщиков, но значительно удаленных. Такие явления, очевидно, могут быть распространены в торговле между крупными странами, такими, как Бразилия и Аргентина.

Приводя подобные объяснения роста ВОТ на первом этапе, невольно задаешься вопросом, почему рост всех показателей внутризональной торговли начался в середине 80-х гг., еще до формального учреждения Mercosur в 1991 году? Ключевым для объяснения этого парадокса является тот факт, что существенное сокращение тарифных ограничений произошло еще во второй половине 80-х гг. – начале 90-х гг. XX в. (см. таблицу 3.9) в рамках предшествующих Mercosur соглашений 1986 г. между Бразилией и Аргентиной, трехстороннего соглашения 1988 г. между Бразилией, Аргентиной и Уругваем и др. Процесс либерализации продолжался и в дальнейшем, в т.ч. за счет устранения различных групп исключений, однако такого резкого снижения тарифов уже не было.

Таблица 3.9

Средневзвешенные преференциальные тарифы в торговле между странами будущего Mercosur (в %)

Страна	Партнер	1985	1988	1991	1994
Аргентина	Бразилия	36.6	24.4	7.2	5.1
	Парагвай	35.2	22.2	7.8	7.6
	Уругвай	36.0	20.8	8.1	10.7
Бразилия	Аргентина	51.9	30.9	10.0	3.2
	Парагвай	49.9	28.3	10.8	4.4
	Уругвай	51.1	25.1	10.7	4.9
Парагвай	Аргентина	19.9	19.2	13.3	7.0
	Бразилия	19.9	19.2	13.8	7.0
	Уругвай	19.7	19.0	13.4	6.9
Уругвай	Аргентина	34.6	21.1	15.5	12.0
	Бразилия	34.6	22.0	15.8	10.0
	Парагвай	33.3	22.5	14.8	9.1

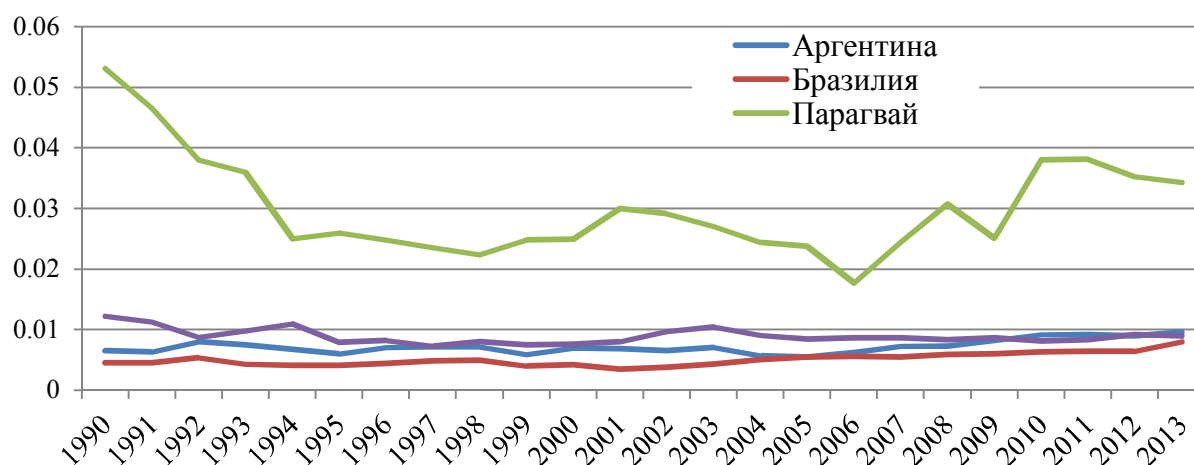
Источник: The New Regionalism in the Americas: The Case of Mercosur, 2001

Прекращение роста невзвешенного ИГЛ произошло в 1995 г., когда был формально запущен таможенный союз Mercosur. Совпадение во времени этих двух событий не обязательно означает связь между ними, тем более что сам процесс введения ЕВТ был растянут на 5-10 лет. Кроме того, если произвести альтернативные расчеты ИГЛ в номенклатуре HS (Harmonized system) 6 digit, которая содержит более 5 тыс. товарных позиций, то динамика ВОТ будет представляться несколько иной: в 1995 г. произошло резкое замедление роста индексов у Бразилии и Аргентины, однако сохранился медленный рост, спад же начался в 1997 году (см. рисунок 3.3.). В Уругвае снижение началось в 1994 году. Небольшие расхождения в динамике показателей ВОТ, подсчитанных на основе разных номенклатур, говорят о том, что при их анализе стоит уделять внимание скорее общим тенденциям, которые схожи, нежели чем конкретным датам или уровням значений, зависящим от статистических параметров учета торговли.

Если на первом этапе до середины 90-х гг. активный рост внутрizonальной торговли приводил к увеличению взвешенных и невзвешенных ИГЛ, то какие факторы привели к снижению последних на втором этапе? Представляется, что лучше всего эти явления можно описать через изменения в системе торговой и хозяйственной специализации стран-участниц Mercosur. Как отмечалось выше, после роста ВОТ в первые годы интеграции может последовать ее корректировка вследствие ухода с регионального рынка менее эффективных производителей, т.е. страны должны стремиться концентрировать экспорт в тех отраслях, где слабее конкуренция со стороны импорта. Это должно приводить к усилению межотраслевой специализации стран-участниц, что теоретически отразится на изменении статистических показателей. Однако ранее уже приводилась попытка оценить связь между невзвешенными индексами Грубеля-Ллойда и коэффициентом абсолютной специализации. Результаты в этом случае демонстрируют отсутствие взаимосвязи. Сопоставление графиков коэффициентов абсолютной специализации (см. рисунок 3.6) и невзвешенных индексов ВОТ подтверждает, что их взаимосвязь неочевидна.

Рисунок 3.6

Коэффициенты абсолютной специализации внутрizonального экспорта стран-членов Mercosur



И для Аргентины, и Бразилии характерен рост коэффициентов абсолютной специализации, но только начиная с первой половины 2000-х годов. До этого в

период с середины 80-х гг. XX в. значения показателей были относительно стабильны. Но коэффициент абсолютной специализации не всегда способен отражать изменения в весах отдельных отраслей. Допустим, что две отрасли за одинаковый период изменили свои веса, например, первая отрасль увеличила его с 0,1 до 0,2, а вторая, напротив, уменьшила с 0,2 до 0,1. Итоговое значение коэффициента абсолютной специализации осталось неизменным, однако очевидно, что отраслевая структура характеризуемой совокупности (в данном случае экспорта) изменилась. К сожалению, в научной литературе отсутствуют общепринятые коэффициенты, которые бы хорошо описывали подобные «горизонтальные» сдвиги в специализации. Можно было бы предложить несколько вариантов расчета подобных показателей, например, путем суммирования квадратов отклонений весов каждой отрасли на определенный момент времени от их средних значений за некий период или от значений предшествующего периода. Однако этот метод обладает большим количеством недостатков. Например, он не совсем точно отражает реальную картину изменений в периоды, когда число отраслей, участвующих в расчете, значительно растет и, соответственно, невозможно вычленить вклад в итоговый показатель именно сдвигов в специализации «старых» отраслей. Подобная ситуация, например, была характерна для торговли внутри стран Mercosur в период до 1995 г., когда активно расширялась номенклатура товарного обмена.

Возможно предположить, что именно «горизонтальные» сдвиги в специализации экспорта стран-членов Mercosur при относительно стабильных коэффициентах абсолютной специализации привели к развороту динамики невзвешенного ИГЛ в середине 90-х гг. XX века. Этот вывод вытекает из анализа отраслевого (номенклатурного) разнообразия внутризональной торговли. Из данных таблицы 3.10 следует, что общее число отраслей, участвующих в товарном обмене стран объединения росло до начала 90-х гг. XX в., после чего оно стабилизировалось. Принципиально отметить, что в двух крупнейших экономиках субрегионального блока – Бразилии и Аргентине –

номенклатурное покрытие взаимного экспорта достигло примерно 2/3 от предельного числа позиций, что само по себе предопределяет рост числа пересечений в рамках одной отрасли. Синхронно с ростом номенклатурного разнообразия происходило сокращение числа отраслей с односторонней торговлей, т.е. тех, для которых ИГЛ равен нулю (кроме Парагвая). Процесс сокращения «нулевых» отраслей и в Аргентине, и в Бразилии происходил до 1995 г., после чего их число стабилизировалось. В Уругвае и Парагвае их число также снижалось до середины 90-х гг., однако после их значения вернулись к уровням начала 80-х годов.

Таблица 3.10

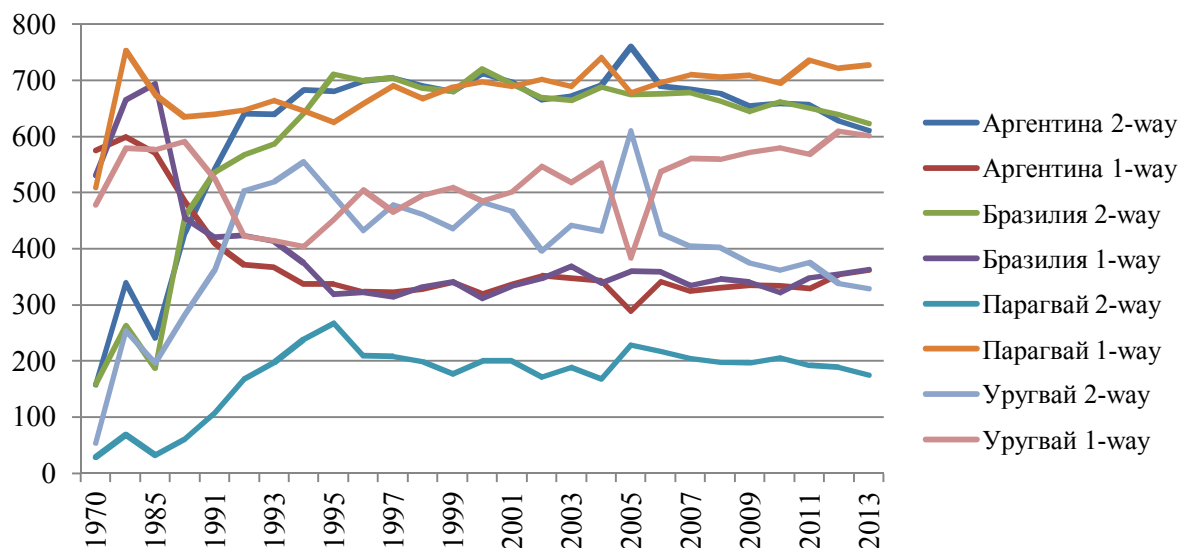
Количество номенклатурных позиций (SITC 5-digit), участвующих в экспорте, а также соответствующих определенным значениям невзвешенного ИГЛ во внутризональной торговле стран-членов Mercosur

Страна	Индекс	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Аргентина	Всего	939	812	912	1017	1033	1049	993	973
	ИГЛ=0	599	571	485	337	320	289	334	362
	ИГЛ>0	340	241	427	680	713	760	659	611
	ИГЛ>0,5	52	43	91	160	156	169	139	114
Бразилия	Всего	929	882	913	1030	1032	1035	985	986
	ИГЛ=0	666	694	456	319	312	360	323	363
	ИГЛ>0	263	188	457	711	720	675	662	623
	ИГЛ>0,5	31	26	80	140	147	146	135	92
Парагвай	Всего	822	708	696	894	898	907	901	902
	ИГЛ=0	753	675	635	626	698	678	695	727
	ИГЛ>0	69	33	61	268	200	229	206	175
	ИГЛ>0,5	3	5	6	21	10	12	20	21
Уругвай	Всего	833	774	875	946	968	994	942	931
	ИГЛ=0	579	577	592	452	485	384	580	602
	ИГЛ>0	254	197	283	494	483	610	362	329
	ИГЛ>0,5	42	30	49	104	64	122	51	53

Ответом на вопрос, что может быть причиной уменьшения показателей ВОТ при относительно стабильном коэффициенте абсолютной специализации экспорта и фиксированном номенклатурном разнообразии, является предположение о горизонтальных сдвигах в специализации, когда отрасли «меняются местами» с точки зрения своих весов. То есть происходит снижение специализации экспорта в тех отраслях, где характерны высокие значения ИГЛ, и одновременное усиление специализации на менее конкурирующих с импортом позициях. Подтверждением этого служат результаты декомпозиции отраслей по величине значения ИГЛ (см. Приложение 2). Из них следует, что в Аргентине и Бразилии после 1995 г. происходил рост числа отраслей, для которых значения укладываются в интервал $0 - 0,1$, при этом численность отраслей с более высокими значениями снижалась.

Рисунок 3.7

Количество отраслей, участвующих во внутрizonальной односторонней (1-way) и внутриотраслевой (2-way) торговле в странах Mercosur (номенклатура SITC 5-digit)



Интересным представляется анализ с помощью показателей торговой и промышленной специализации того, насколько в рамках интеграционного процесса в Mercosur реализовалось предсказываемое многими теориями и

подходами усиление модели «центр-периферия» (см. раздел 1.1). Как объясняли это явление теоретики НЭГ, изменение баланса центробежных и центростремительных сил в процессе интеграции и действие динамических факторов, прежде всего эффекта масштаба, приводит к концентрации экономической активности в крупнейшей стране и росту разрыва в уровне благосостояния с малыми, периферийными государствами. Описание поведения хозяйственного комплекса интегрируемой зоны с помощью динамических факторов в корне отличается от методики статических эффектов, оперирующих в основном понятиями «создание-отклонение торговли». В данном разделе ставится задача анализа именно с помощью динамических факторов.

Прежде чем переходить к анализу центр-периферийных явлений стоит попытаться четко определить суть понятия «центр-периферия». Можно выделить несколько трактовок этого понятия. В мир-системном, политэкономическом подходе, или в теориях зависимости под ним подразумевается комплексное, глобальное понятие, включающее большое количество экономических, социальных, политических признаков. Также существует более узкое эконом-географическое понимание термина, первые подобные определения принадлежали географам Дж. Фридману и Торстену Хагерстранду. Дж. Фридман определял модель «Центр-периферия» как систему, где центр объединяет наиболее передовые технологические и социальные достижения, в то время как периферия – совокупность отдаленных и слаборазвитых территорий с замедленной модернизацией, служащей источником ресурсов и потребителем инноваций²³⁵. Однако данное определение все равно отличается комплексность, так как включает технологическое и социальное развитие. Очевидно, что для целей нижеприведенного анализа даже подобное понимание слишком широко. Так

²³⁵ Friedmann J. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. MIT Press, Cambridge, 1966. — 279 p.

как предполагается изучить исключительно динамику промышленного комплекса, то такие сферы, как услуги, финансы и др. не будут рассмотрены. При этом допускается, что страны, которые приобрели признаки периферийности в своем промышленном комплексе, могли компенсировать разрыв за счет развития иных сфер хозяйства, как это произошло со многими малыми странами ЕС (Люксембург, Монако, Швейцария и др.) или отчасти с Уругваем. Ключевым признаком реализации модели центр-периферия в данном исследовании – усиление неравенства в распределении производственных благ и развитии структуры торговли промышленными товарами.

Усиление разрыва между центром и периферией может выражаться во многих формах:

- 1) изменение показателей концентрации хозяйства всей зоны и специализации малых стран (ее усиление);
- 2) усиление специализации и структуры внутрizonальных торговых потоков между странами центра и периферии;
- 3) изменения в распределении факторов производства (рабочая сила, капитал, и др.).

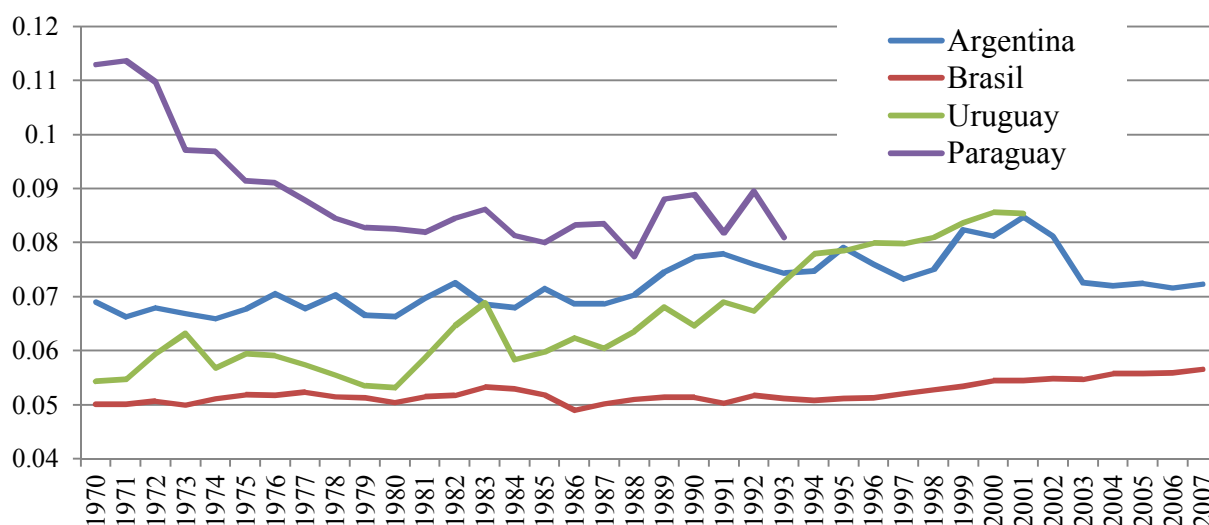
Анализ центрo-периферийных явлений в Mercosur через динамику показателей промышленного производства стран-участниц имеет ряд существенных ограничений. Во-первых, отсутствует подробная промышленная статистика по малым странам за большие временные промежутки, прежде всего по Парагваю (см. таблицу 3.1). Во-вторых, из-за низкой доли внутрizonальной торговли (в среднем 15% в последние годы) невозможно выделить именно ее влияние на хозяйственный комплекс, состояние которого определяется в первую очередь значительно большей торговлей с остальным миром.

На рисунке 3.8 представлена динамика показателя абсолютной специализации промышленного производства стран Mercosur. Данные указывают на усиление специализации хозяйств Уругвая, Аргентины и Бразилии начиная с конца 80-х гг. – начала 90-х гг. XX в., то есть в период

старта либерализации внутрizonальной торговли. С одной стороны эти изменения укладываются в логику динамических подходов, когда интеграция сопряжена с усилением специализации хозяйств. Однако в этот же период времени все страны Mercosur проводили политику повышения внешнеторговой открытости, заключавшейся в снижении среднего уровня таможенных тарифов в торговле со всем миром, а позже и во вступлении в ВТО. Не стоит забывать и о влиянии изменений в экономической и промышленной политиках стран Mercosur в 90-е гг. XX в., когда произошел отход от модели импортзамещающей индустриализации, был допущен иностранный капитал, а многие неэффективные предприятия обанкротились.

Рисунок 3.8

Коэффициенты абсолютной специализации промышленного производства стран Mercosur



Однако само по себе усиление специализации не свидетельствует о негативном эффекте усиления неравенства. С одной стороны оно может быть следствием потери страной части своих отраслей, но также способно отражать общее повышение эффективности хозяйства зоны в рамках новой схемы разделения труда. С данной точки зрения важно дополнять анализ специализации изучением динамики коэффициентов концентрации. Наиболее

распространенным является еще один вариант индекса Хиршмана-Герфиндаля – коэффициент абсолютной концентрации (AC):

$$AC_i = \sqrt{\sum_{k=1}^N s_{ik}^2 / N}$$

где: $s_{ik} = x_{ik} / \sum_i x_{ik}$

где: x_{ik} – объем экспорта отрасли к страны I;

N – число стран.

Этот тип показателей (рис. 3.9), как и коэффициент абсолютной специализации, также требует критического подхода. Действительно, начиная с 90-х гг. происходило усиление концентрации хозяйства, что может свидетельствовать о реализации модели «центр-периферия» вследствие экономической интеграции. Однако невозможно доказать, что эти изменения вызваны именно влиянием интеграции, а не повышением общей внешнеторговой открытости. К тому же на этот период пришлось усиление роли Бразилии как региональной державы, по показателям роста она существенно превосходила своих партнеров по Mercosur, в т.ч. Аргентину. Не стоит видеть в подобном возвышении Бразилии именно проявление ее «центральности» вследствие региональной интеграции, от которой страна мало зависит. Более вероятной причиной динамичного роста стала более грамотная политика руководства и эффективная интеграция страны в мировой рынок.

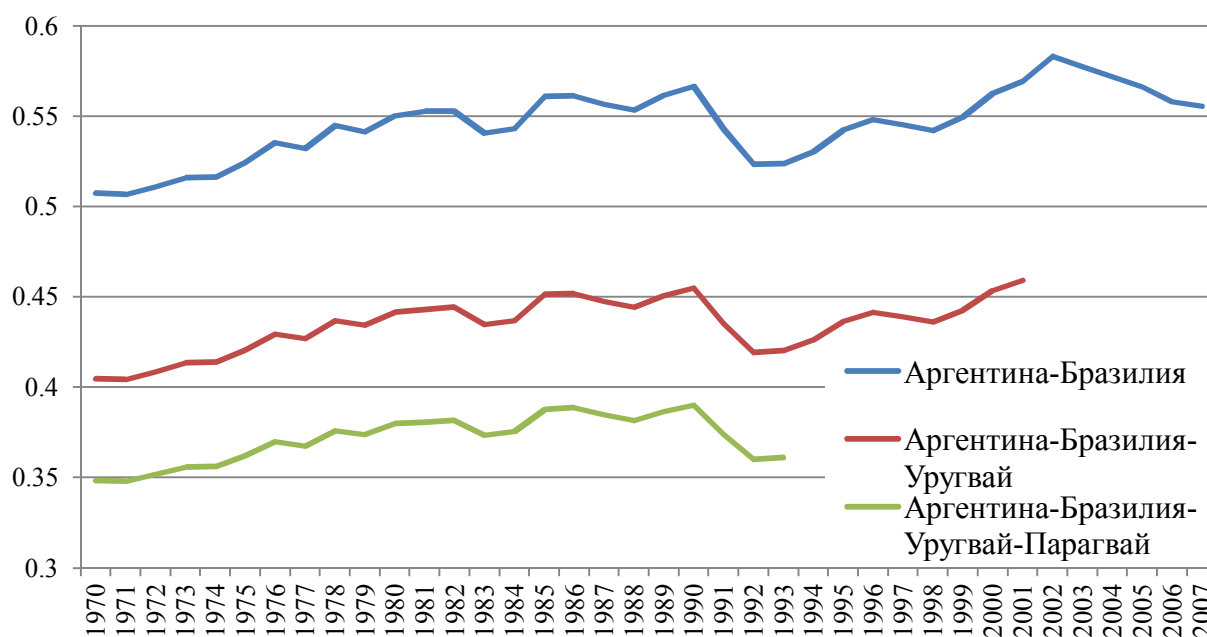
В ранее упоминаемой работе Дж. Трэйстери, К. Вольпе Мартинкуса и П. Сангинетти (2004) для исключения влияния различий в экономическом размере стран Mercosur использовался коэффициент относительной концентрации, корректирующий отраслевые показатели на величину различий в общих объемах экономики²³⁶. Однако к недостаткам данного подхода относится как раз игнорирование данным методом расчетов проявлений модели «центр-

²³⁶ Sanguinetti P., Traistaru L., Volpe Martincus C. Op.cit. (2004). P.30

периферия». Исходя из вышесказанного стоит признать, что применительно к странам Mercosur использование показателей абсолютной или относительной специализации и концентрации промышленности в целом методологически неоправданно, так как совпадение по времени внутрizonальной и односторонней многосторонней либерализации вкупе с низкими показателями внутрирегиональной торговли не позволяют отделить влияние одного фактора от другого. Использование же подобных методик для анализа ЕС, напротив, было целесообразно, так как доля внутрizonальной торговли превышает 60%, а снижение барьеров во внутренней торговле было разнесено по времени с проведением многосторонней либерализации.

Рисунок 3.9

Коэффициенты абсолютной концентрации промышленности (для трех групп стран)



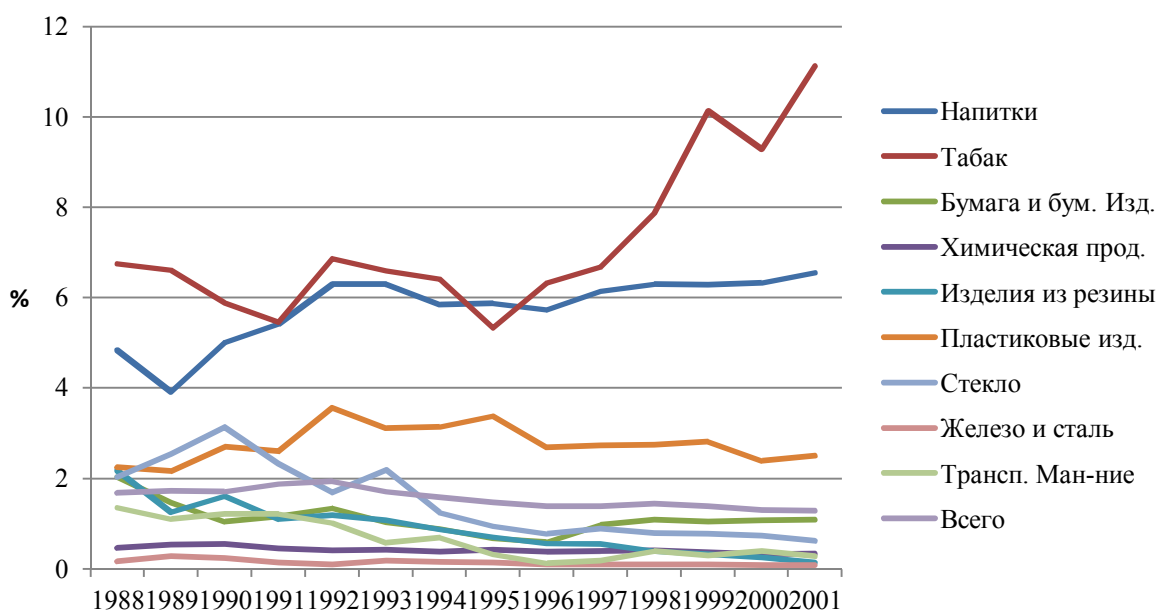
Ограничения в использовании комплексных показателей, характеризующих состояние всего хозяйственного комплекса Mercosur, не означают невозможность изучения отдельных отраслей, зависящих именно от регионального рынка. Ввиду недоступности подробной промышленной

статистики по Парагваю после 1993 г. подобное исследование будет проведено лишь по Уругваю.

В целом для хозяйства Уругвая было характерно снижение ориентированности на рынок Mercosur, доля которого в общем объеме экспорта снизилась с примерно 50% в середине 90-х гг. до 26% в 2013 году. Однако ряд отраслей уругвайской промышленности по-прежнему сильно зависят от рынков стран-партнеров по объединению. Для анализа было отобрано 9 отраслей в классификации ISIC Rev. 2, для которых доля рынка Mercosur в экспорте превышает 80%. Динамика доли Уругвая в общем объеме производства данных отраслей в целом по Mercosur представлена на рисунке 3.10.

Рисунок 3.10

Доля Уругвая в общем объеме производства отдельных отраслей Mercosur (без Парагвая)



Уругваю после создания Mercosur удалось усилить свои позиции в региональном хозяйстве по ряду продовольственных товаров (напитки и табак), но в отраслях с более высоким уровнем передела (бумага и бумажные изделия, транспортное машиностроение, стекло и др.) доля страны стабильно сокращалась. Учитывая, что указанные производства зависят только от рынка

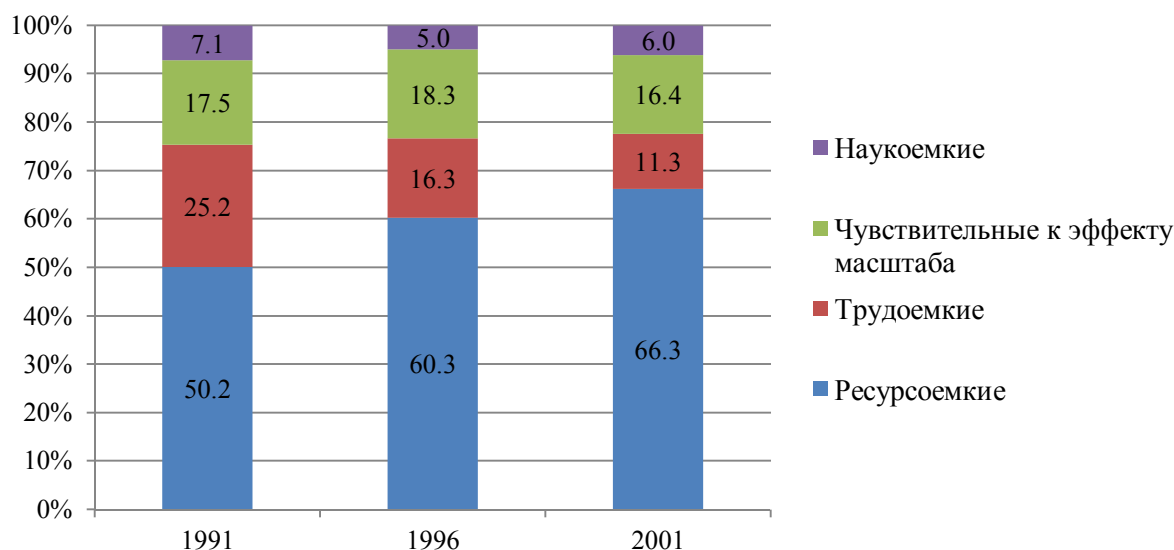
Mercosur, можно сделать вывод, что Уругвай закрепил свое положение как производителя в основном сырьевых товаров с низкой добавленной стоимостью, не сумев конкурировать с бразильским и аргентинским экспортом более технологически-сложных отраслей. Важно отметить, что аналогичные структурные сдвиги произошли и в тех отраслях, которые направляют свою продукцию в основном на мировые рынки (доля внутрizonального экспорта менее 40%). Односторонняя либерализация в рамках ВТО привела к росту доли Уругвая в производстве сырьевых товаров с низкой добавленной стоимостью (пищевая и кожевенная промышленность, деревообработка) при ослаблении позиций в более сложных отраслях. Исходя из вышеприведенного поверхностного анализа промышленной статистики Уругвая по отдельным отраслям, можно предположить, что в Mercosur реализовались все признаки модели «центр-периферия»: в системе разделения труда внутри блока Уругвай трансформировался в производителя преимущественно сырьевых товаров при существенном ослаблении собственного более технологически-сложного производства. Эти результаты дополнительно подтверждаются и сдвигами в структуре промышленного производства: доля ресурсоемких отраслей выросла при одновременном уменьшении веса наукоемких, трудоемких и чувствительных к эффекту масштаба отраслей (см. рисунок 3.11).

Однако при рассмотрении модели «центр-периферия» в Mercosur не стоит ограничиваться лишь восприятием Бразилии и Аргентины как центра, а Парагвая и Уругвая как периферии. Необходимо проанализировать и изменения в системе взаимоотношений Аргентины с Бразилией. Бразильский промышленный потенциал после создания объединения имел более высокие темпы роста, чем в Аргентине, в результате доля первого государства в совокупном валовом объеме производства пары стран росла (65% в 1991 г. и 75% в 2007 г.). Однако, в силу описанных ранее причин данные показатели не могут быть достоверными индикаторами влияния интеграции на промышленные показатели. Целесообразно по аналогии с Уругваем

проанализировать долю Аргентины лишь в тех отраслях, которые сильно ориентированы на зональный рынок.

Рисунок 3.11

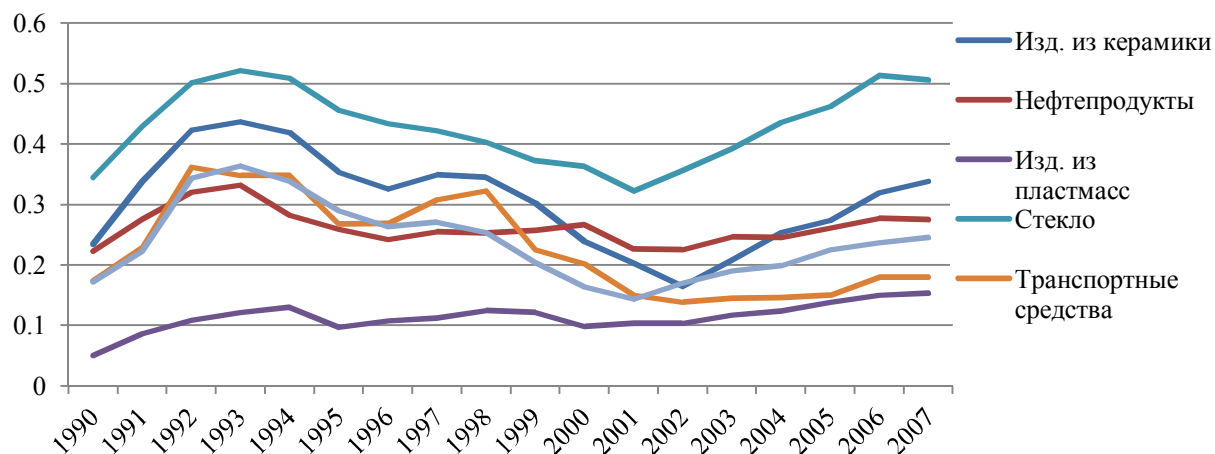
Доля отраслей по типам в валовом объеме производства промышленности Уругвая



Для анализа было отобрано 6 отраслей в классификации ISIC Rev. 2, для которых доля рынка Mercosur в экспорте превышает 60%. Динамика доли Аргентины в общем объеме производства данных отраслей в целом по Аргентине и Бразилии представлена на рисунке 3.12. Из графика видно, что аргентинским производителям стекла, керамики, пластмассовых изделий удалось сохранить, но не нарастить долю, однако в более технически-сложных отраслях (автомобилестроение) значение Аргентины существенно снизилось. Провал значений в конце 90-х гг. - начале 2000-х гг. был вызван финансовой политикой аргентинского руководства, когда искусственная привязка курса песо к доллару на фоне дешевого бразильского реала привела к потере ценовой конкурентоспособности национальных производителей. Девальвация песо в 2001 г. почти в три раза снизила его курс, что позволило стране вернуть свои позиции на рынках соседа по большинству товаров.

Рисунок 3.12

Доля Аргентины в общем объеме производства отдельных отраслей Аргентины и Бразилии



Судить о «периферийности» той или иной страны, основываясь лишь на данных промышленной статистики, не совсем корректно, так как она не достаточно подробна, чтобы говорить о ее технологическом, модернизационном потенциале. В Латинской Америке есть пример Чили, которая также специализировалась на поставках на мировой рынок преимущественно сырьевых товаров. Однако эта стратегия позволила добиться высоких темпов экономического роста и вовсе не указывала на превращение этой страны в периферию мирового хозяйства. К тому же, оценивая положение Уругвая в Mercosur с помощью показателей доли в зональных объемах производства, всегда присутствуют искажения, вносимые другими странами-участницами, прежде всего Бразилией. Для более полной характеристики положения малых стран внутри Mercosur целесообразно проанализировать структуру торговых потоков и показатели их специализации, что позволяет более точно и без искажений определить качественные параметры хозяйства.

Парагвай и Уругвай, также как Бразилия и Аргентина, испытали спад невзвешенных показателей внутриотраслевой торговли после середины 90-х гг. XX века (см. рисунок 3.2). В Парагвае невзвешенные значения ИГЛ даже в своих максимальных значениях в 1995 г. (0,046) оставались очень низкими, что

позволяет говорить о практически полном отсутствии внутриотраслевой торговли. В Уругвае, как в стране, обладавшей более развитым, чем в Парагвае, промышленным комплексом, значения и динамика ВОТ в пиковые периоды (0,16 в 1994 г.) были сопоставимы с бразильскими и аргентинскими, что указывало на определенную «зрелость» товарообмена со странами-партнерами. Однако тем существеннее выглядит падение показателей Уругвая в последующие годы, значения которых стали сопоставимы с уровнями менее развитых в промышленном отношении стран региона, таких, как Боливия, Эквадор, Перу.

Однако общий ИГЛ мало что говорит о структуре внутриотраслевой торговли. Декомпозиция взвешенных и невзвешенных индексов Грубеля-Ллойда, а также структура внутризональных товарных потоков по типам отраслей (классификация UNCTAD) представлены в Приложении 3. Так как согласно современным представлениям о природе внутриотраслевой торговли она связана с получением эффекта масштаба, то в структуре невзвешенных показателей ВОТ стран Mercosur (кроме Парагвая) ожидаемо преобладают чувствительные к нему отрасли (в основном химическая промышленность). При анализе взвешенных показателей ВОТ проявляются различия между странами: в Бразилии и Аргентине на первое место выходят наукоемкие, высокотехнологичные отрасли (в основном автомобилестроение и производство автокомпонентов), в Парагвае и Уругвае – чувствительные к масштабу. Данные отличия между странами объясняются различающейся структурой внутризональных товарных потоков.

Применительно к тематике периферийности малых стран Mercosur стоит обозначить схожесть ситуации в Уругвае и Парагвае. Как отмечалось выше, динамика показателей ВОТ Уругвая на начальных этапах интеграции была очень схожа с Аргентиной и Бразилией, в их структуре преобладали наукоемкие отрасли. Однако слабая конкурентоспособность уругвайской технологически сложной промышленной продукции негативно сказалась на

внутриотраслевой торговле с более крупными партнерами: взвешенные и невзвешенные ИГЛ резко снизились. В результате основной вклад в показатели ВОТ Уругвая в последние годы вносят отрасли с меньшей добавленной стоимостью: целлюлозно-бумажная, металлообрабатывающая, химическая промышленности. Если в Бразилии и Аргентине количество отраслей, участвующих во внутриотраслевой торговле, начиная с 1990 г. значительно превышает одностороннюю торговлю, то в Уругвае, несмотря на схожую динамику в начале 90-х гг., в середине 2000-х гг. сложилась обратная ситуация (см. рисунок 3.7). Из вышесказанного можно сделать вывод, что Уругвай, несмотря на равные стартовые условия с крупными странами-партнерами, из-за слабой конкурентоспособности многих производств не смог эффективно встроиться в систему внутриотраслевой специализации Mercosur, сконцентрировавшись на экспорте более простой продукции.

Парагвай, несмотря на различные «стартовые условия» с Уругваем, в ходе своего развития в Mercosur приобрел схожие характеристики внешней торговли с Уругваем. С точки зрения внутриотраслевой специализации, Парагвай, как и Уругвай, не смог эффективно встроиться в новую систему разделения труда в Mercosur, ИГЛ остаются очень низкими, в их структуре преобладают ресурсно-ориентированные и трудоемкие отрасли. Однако у страны имеются и определенные достижения: благодаря наличию богатых природных ресурсов (лесных, водных, агроклиматических), а также реализации крупных гидроэнергетических проектов, страна достигла успехов в развитии ряда химических и деревообрабатывающих производств. К ним относятся производство различных полимеров, пластмасс, целлюлозы, бумаги, лекарственных препаратов. В результате Парагвай сумел существенно нарастить экспорт этих видов продукции в страны-партнеры по Mercosur, причем по общему объему внутрizonальных поставок в 1994 г. страна сумела опередить Уругвай.

Анализ внутрizonальных торговых потоков в Mercosur позволяет сделать следующие выводы относительно реализации модели «центр-периферия»:

1) Аргентина и Бразилия сумели закрепить свое «центральное» положение в блоке, создав двустороннюю эффективную систему внутриотраслевой специализации в отраслях с высокой добавленной стоимостью;

2) Аргентина, несмотря на то, что в целом ее структура производства уступает бразильской с точки зрения доли отраслей с высокой добавленной стоимостью, сумела получить в странах Mercosur емкий рынок для продукции наукоемких отраслей. В иерархии всего объединения позицию Аргентины можно охарактеризовать как «полуцентральную»;

3) Уругвай, несмотря на высокий промышленный потенциал в начале процесса интеграции, из-за низкой конкурентоспособности ряда своих отраслей не сумел эффективно встроиться в систему внутриотраслевого разделения труда блока. Страна продолжает участвовать в зональных производственных цепочках в автомобилестроении, однако масштабы этих производств не сопоставимы с уровнями Бразилии или Аргентины. В результате позицию Уругвая можно охарактеризовать как периферийную, со специализацией на отраслях с низкой добавленной стоимостью.

4) Парагвай также не смог встроиться в систему внутриотраслевой специализации более крупных стран, прежде всего из-за слабого уровня промышленного развития. Однако страна сумела эффективно интегрироваться в межотраслевое разделение труда, создав на своей территории ряд обрабатывающих отраслей, ориентированных на зональный рынок. Это позволяет говорить об определенных достижениях этой страны в процессе интеграции в Mercosur, несмотря на очевидно сохраняющееся периферийное положение в блоке.

Изменения в межотраслевой специализации стран Mercosur в ходе процесса интеграции сопровождались усилением внутриотраслевого

разделения труда, как предсказывается Новой теорией торговли. Но для того, чтобы более детально проанализировать как соотносились эти два типа процессов необходимо разделить внутриотраслевую торговлю на два типа: вертикальную и горизонтальную. Большинство современных исследователей по данной тематике склонны считать, что именно горизонтальный тип ВОР отражает реальную внутриотраслевую специализацию, вызванную повышением эффективности за счет эффекта масштаба.

В большинстве работ, посвященных анализу вертикального и горизонтального типов внутриотраслевой торговли, принято использовать стандартные границы отклонений в соотношениях удельной стоимости экспорта и импорта. Обычно это диапазоны от 0,85 до 1,15 или 0,75 до 1,25. Границы диапазонов были выведены исследователями эмпирическим путем по опыту анализа торговли внутри ЕС или развитых стран, но применительно к развивающимся экономикам их использование может давать существенные искажения. На соотношение удельных стоимостей импорта и экспорта влияют колебания валютных курсов двух стран-партнеров, внутри стран Mercosur их нестабильность традиционно достаточно высока. Анализ графиков соотношений экспорта и импорта основных товаров показывает, что границы их колебаний значительно шире, чем стандартно рекомендуемые, и вместо них стоит использовать диапазоны от 0,5 до 1,5. В противном случае возможны частые ситуации, когда один и тот же товар год от года будет относиться то к вертикальному, то к горизонтальному типу ВОР, что не позволяет правильно интерпретировать полученные результаты. Соответственно, далее при расчетах показателей вертикальной и горизонтальной ВОР для всех стран Mercosur будут использоваться именно расширенные границы значений.

Анализ соотношения двух типов ВОР указывает на уникальную особенность Mercosur – превалирование горизонтального типа над вертикальным и при взвешенном, и при невзвешенном варианте подсчета. В большинстве научных работ по этой теме горизонтальный тип ВОР

традиционно воспринимается как свойственный скорее развитым странам, развивающиеся страны же напротив характеризуются доминированием вертикального типа²³⁷. Надо признать, что в какой-то степени подобные результаты можно объяснить описанной выше более мягкой методикой отнесения к тому или иному типу ВОТ. Если при расчетах воспользоваться более узкими границами значений (0,75 и 1,25), то полученные показатели все равно будут указывать на преобладание горизонтального типа ВОТ, за исключением периода с 1998 по 2004 гг., который характеризовался сильными колебаниями курса бразильского реала к аргентинскому песо.

Невзвешенные и взвешенные ИГЛ для вертикальной и горизонтальной ВОТ стран Mercosur приведены в таблицах 3.11 и 3.12. Поверхностный анализ двух типов показателей позволяет сделать вывод, что в Бразилии, Аргентине и Уругвае горизонтальный тип ВОТ превалирует в обоих вариантах подсчета. Это указывает на то, что и в структуре номенклатуры, без учета абсолютных объемов торговли, преобладают отрасли с однородными ценовыми качествами товаров. Для Парагвая преобладание вертикальной ВОТ, особенно в структуре взвешенного ИГЛ, ожидаемо и связано с торговой и промышленной специализацией страны внутри Mercosur.

С теоретической точки зрения важна схожесть динамики вертикального и горизонтального невзвешенных показателей ВОТ. Ряд исследователей по этой теме склонны воспринимать вертикальную ВОТ не совсем как полноценную внутриотраслевую торговлю, так как в ней товары хоть и относятся к одной номенклатурной позиции, все же отличаются по своей стоимости, соответственно являются разными. Однако тот факт, что оба типа ВОТ развиваются по одинаковой двухэтапной модели (рост, затем стагнация) позволяет рассматривать внутриотраслевую торговлю во всех своих проявлениях как единый процесс со своей внутренней логикой.

²³⁷ Fontagné L., Freudenberg M., Gaulier G. Op.cit. (2006). P.8

Таблица 3.11

Взвешенные ИГЛ для вертикальной и горизонтальной ВОТ внутри стран Mercosur

Страна	Тип ВОТ	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Аргентина	Вертик.	0.021	0.065	0.097	0.063	0.078	0.059	0.046
	Гориз.	0.109	0.126	0.236	0.289	0.322	0.399	0.452
Бразилия	Вертик.	0.018	0.050	0.089	0.061	0.070	0.056	0.048
	Гориз.	0.085	0.105	0.204	0.274	0.304	0.374	0.420
Парагвай	Вертик.	0.020	0.006	0.015	0.028	0.047	0.065	0.068
	Гориз.	0.003	0.012	0.019	0.015	0.020	0.017	0.022
Уругвай	Вертик.	0.004	0.016	0.015	0.017	0.023	0.016	0.014
	Гориз.	0.020	0.017	0.038	0.037	0.042	0.032	0.033

Таблица 3.12

Невзвешенные ИГЛ для вертикальной и горизонтальной ВОТ внутри стран Mercosur

Страна	Тип ВОТ	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Аргентина	Вертик.	0.035	0.069	0.090	0.077	0.104	0.071	0.066
	Гориз.	0.044	0.077	0.105	0.100	0.106	0.097	0.090
Бразилия	Вертик.	0.020	0.060	0.086	0.077	0.071	0.063	0.064
	Гориз.	0.032	0.082	0.112	0.090	0.090	0.095	0.084
Парагвай	Вертик.	0.005	0.009	0.030	0.016	0.020	0.026	0.024
	Гориз.	0.002	0.009	0.022	0.022	0.023	0.019	0.020
Уругвай	Вертик.	0.030	0.049	0.075	0.062	0.090	0.045	0.041
	Гориз.	0.040	0.052	0.086	0.062	0.085	0.045	0.049

Более глубоко динамику вертикальной и горизонтальной ВОТ внутри Mercosur можно понять благодаря декомпозиции двух показателей по типам отраслей. Результаты этих расчетов по четырем странам представлены в Приложении 4. Структура вертикального и горизонтального типа ВОТ в невзвешенном индексе Грубеля-Ллойда для всех четырех стран блока примерно одинакова: явно проявилось преобладание отраслей, чувствительных к эффекту масштаба (кроме Парагвая, где в некоторые периоды преобладали

трудоемкие отрасли). Это позволяет сделать вывод, что в Аргентине, Бразилии и Уругвае число номенклатурных позиций равномерно распределено между вертикальным и горизонтальным типами ВОР. Однако более индикативно сравнение взвешенных вариантов показателей. В Бразилии и Аргентине большая часть горизонтальной ВОР осуществляется продукцией наукоемких отраслей, причем их вес стабильно рос после преодоления странами кризисных явлений начала 2000-х годов. В товарной структуре этих поставок (см. Приложение 5) основная доля приходится на готовые изделия, такие, как легковые и грузовые автомобили, автопокрышки, парфюмерия и косметика. При использовании более подробного номенклатурного деления (например HS 6 digit) видно, что поставляемые легковые автомобили относятся к одному классу по литражу (объем двигателя до 2 л.), соответственно, внутриотраслевая торговля вызвана поставками различных марок при схожих технических параметрах авто.

В структуре вертикальной ВОР Аргентины и Бразилии с середины 2000-х гг. на первое место вышла продукция отраслей, чувствительных к эффекту масштаба, прежде всего химической и целлюлозно-бумажной. Обе страны в последние десятилетия активно развивали собственные химические комплексы. При этом Аргентина опиралась на собственное нефтехимическое сырье, Бразилия его в основном импортировала. Сохраняется присутствие в вертикальном типе ВОР и наукоемких отраслей. Однако представлены они в основном различными видами автокомпонентов (подшипники, детали двигателей, проводка и др.), а не готовыми изделиями. Различия в их удельной стоимости скорее всего вызваны особенностями отнесения тех или иных спецификаций отдельных деталей к одним номенклатурным позициям.

Отраслевая структура вертикальной и горизонтальной ВОР Парагвая со странами Mercosur обусловлена внешнеторговой специализацией страны. Как отмечалось ранее, Парагвай сумел нарастить производство и поставки химической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей,

именно они преобладают в структуре вертикальной ВОТ. Среди конкретных товаров в топ-10 входят: пластмассовые изделия, полимеры, бумага и картон, лекарственные препараты (см. Приложение 5). Также высока доля сырьевых товаров: соя, кукуруза, кожа. В структуре горизонтальной ВОТ Парагвая преобладают готовые изделия трудоемких отраслей: трикотаж, обувь, ткани.

Химическая и целлюлозно-бумажная промышленность Уругвая хоть и уступает по темпам своего развития остальным трем странам Mercosur, тем не менее определяет отраслевое «лицо» вертикальной и горизонтальной ВОТ страны. Местным производителям не удастся нарастить свою долю на рынках объединения из-за конкуренции более крупных производителей, прежде всего из Аргентины и Бразилии. Показатели взвешенного ИГЛ в вертикальной и горизонтальной ВОТ для этого типа отраслей (чувствительных к эффекту масштаба) стагнируют в течение всего периода существования Mercosur. Аналогично обстоят дела и в наукоемких производствах. Уругвай сохраняет небольшие объемы сборки легковых и грузовых автомобилей, но его доля в общерегиональном объеме производства сокращается. Именно наукоемкие и чувствительные к эффекту масштаба отрасли и определяют динамику взвешенных показателей ВОТ в остальных странах блока. Кризис этих производств в Уругвае приводит к тому, что эта страна единственная из всего союза испытывает стагнацию взвешенных индексов Грубеля-Ллойда, как вертикального, так и горизонтального.

3.4. Альтернативные модели внутриотраслевой торговли (на примере Андского сообщества наций и Тихоокеанского альянса)

Анализ динамики ВОТ в странах Mercosur позволяет заключить, что во всех странах объединения реализуется схожая модель двухэтапной внутриотраслевой специализации. На первом этапе сразу после начала торговой либерализации происходит рост невзвешенных и взвешенных индексов Грубеля-Ллойда, при этом рынок определяет наиболее эффективных

производителей, вытесняя менее конкурентоспособных. Это приводит ко второму этапу процесса: снижению невзвешенных показателей ВОТ за счет ослабления конкуренции экспорта из стран в отдельных отраслях, но за счет роста объема взаимных поставок в тех отраслях, где внутриотраслевая специализация оказалась эффективна, растут взвешенные ИГЛ. Однако необходимо задаться вопросом: является ли эта двухэтапная модель универсальной и реализуется ли она в других интеграционных объединениях ЛКА?

Практически синхронно с развитием Mercosur в регионе происходило становление (модернизация) другого субрегионального торгового блока – **Андского сообщества наций** (до 1995 г. – Андская группа). Создание зоны свободной торговли в объединении произошло в 1992 г. (Эквадор вступил в нее в 1993 г.), а к 1995 г. начал действовать таможенный союз. Несмотря на сложности в процессах торговой интеграции, странам-участницам удалось менее чем за десятилетие увеличить внутрizonальный товарооборот более чем в 5 раз²³⁸. Одновременно с формированием зоны свободной торговли CAN Колумбия и Венесуэла производили либерализацию в рамках Группы трех, куда помимо этих двух стран входила Мексика. Новое соглашение начало действовать с 1 января 1995 года.

В отличие от Mercosur страны CAN демонстрируют различную динамику взвешенных и невзвешенных показателей ВОТ (см. таблицу 3.13, рисунок 3.13). Венесуэла, Колумбия и Боливия имели схожий с Бразилией или Аргентиной характер изменения невзвешенных показателей: резкий рост в начале процесса либерализации торговли с последующим спадом. В Эквадоре он рос еще до момента вступления в ЗСТ, затем стабилизировался, в Перу происходило его стабильное увеличение. В среднем невзвешенные ИГЛ во всех странах CAN, кроме Колумбии и Венесуэлы, оставались очень низкими, не превышая

²³⁸ Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. Под ред. А.Н. Глинкина. М.: ИЛА РАН, 1999. С.117

значения 0,1. Взвешенные показатели имеют ожидаемо несколько большие значения, однако их динамика в целом повторяет невзвешенный аналог, что отличает CAN от Mercosur.

Прежде чем анализировать причины подобной динамики показателей ВОТ в CAN, стоит выделить ряд ключевых особенностей и отличий данного объединения:

- низкий уровень внутрizonальной торговли, который в последние годы не превышает 7-8% (см. рисунок 3.14);
- невысокий уровень индустриального развития стран-участниц относительно более крупных стран ЛКА, таких, как Аргентина, Бразилия, Мексика;
- слабый уровень физической интеграции между странами.

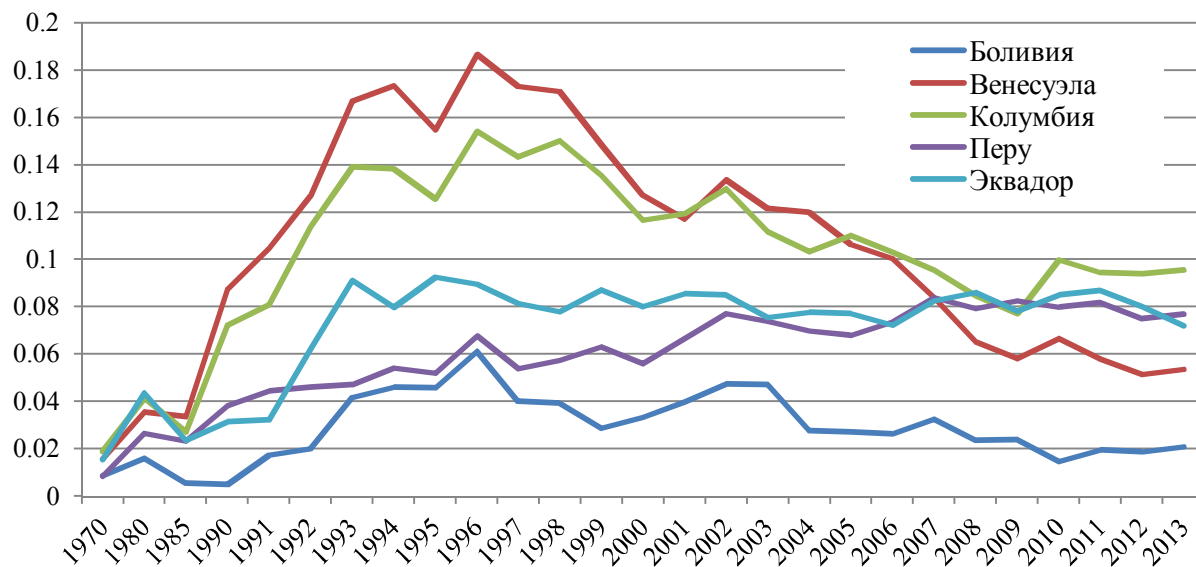
Таблица 3.13

Средневзвешенные ИГЛ внутрizonальной торговли и доля стран-членов CAN в объеме торговли

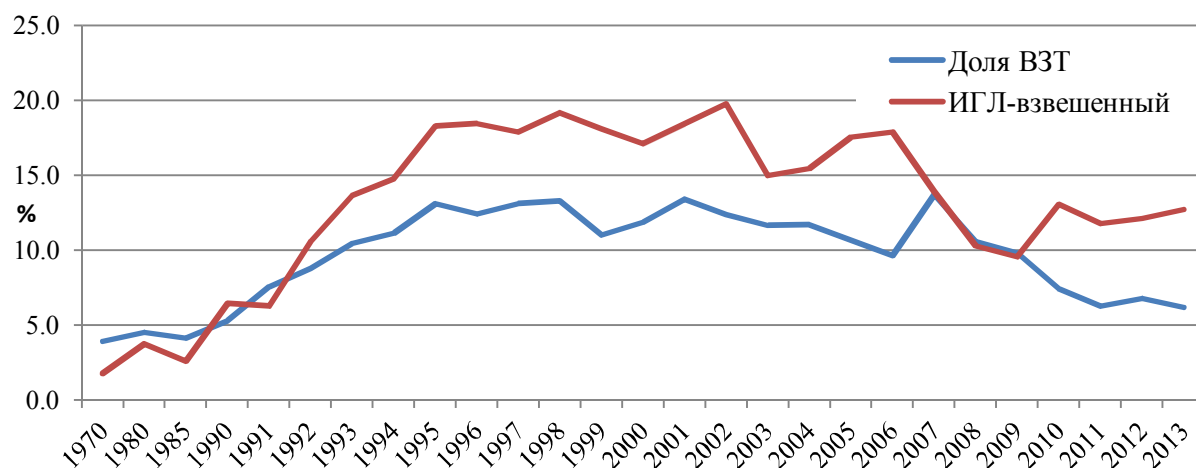
Страна	Индекс	1985	1990	2000	2010	2013
Боливия	ВОТ	0.006	0.005	0.033	0.015	0.021
	<i>Доля страны, %</i>	2.8	3.6	4.9	4.5	4.8
Венесуэла	ВОТ	0.034	0.088	0.127	0.067	0.054
	<i>Доля страны, %</i>	16.6	23.6	22.0	22.8	23.5
Колумбия	ВОТ	0.027	0.072	0.117	0.100	0.096
	<i>Доля страны, %</i>	43.2	34.9	36.6	25.4	26.9
Перу	ВОТ	0.023	0.038	0.056	0.080	0.077
	<i>Доля страны, %</i>	25.6	23.6	19.4	22.7	24.7
Эквадор	ВОТ	0.023	0.031	0.080	0.085	0.072
	<i>Доля страны, %</i>	11.7	14.3	17.0	24.6	20.1

Рисунок 3.13

Невзвешенный ИГЛ во внутризональной торговле стран-членов САН в номенклатуре SITC (5 digit)

**Рисунок 3.14**

Доля внутризональной и внутриотраслевой торговли в Андском сообществе наций



Также изучение внутриотраслевой торговли в САН имеет ряд сложностей. Если внутри Mercosur большинство двусторонних вариантов торговли имели схожую динамику взвешенных и невзвешенных показателей ВОТ (кроме пары Парагвай-Уругвай), то в САН вариаций гораздо больше, и характеристики внутриотраслевой специализации между различными парами стран очень

неоднородны. Также стоит учитывать присутствие в блоке Венесуэлы, правдивость торговой статистики которой вызывает определенные сомнения (страна не отражает в ней торговлю нефтью и нефтепродуктами). Однако эту проблему удастся частично решить, используя данные не венесуэльских властей, а стран-партнеров.

В связи с вышесказанным для целей анализа целесообразно делать акцент не на изучении показателей ВОТ в торговле отдельной страны со всем объединением, а рассматривать двусторонние торговые взаимоотношения. Взвешенные и невзвешенные ИГЛ для торговли пар стран внутри CAN приведены в Приложении 6.

Отдельно стоит рассмотреть пример Венесуэлы, так как модель внутриотраслевой специализации этой страны является наиболее специфичной в объединении. На положение в CAN и характеристики внутриотраслевой торговли Венесуэлы влияли следующие обстоятельства:

- страна вышла из блока в 2007 г. в знак протеста против сепаратных торговых переговоров о ЗСТ, проводимых Колумбией и Перу с США;
- Венесуэла в 2000-х гг. испытала сильное сокращение объемов производства в ряде отраслей промышленности, что было вызвано проводимой в стране экономической политикой;
- несмотря на сложный характер политических отношений и периодически вводимые ограничения в торговле, Колумбия остается важнейшим партнером Венесуэлы в блоке (62% торгового оборота в 2013 году).

На начальных этапах интеграции в CAN и в рамках Группы трех, Венесуэла реализовывала схожую модель внутриотраслевой специализации, что и в Бразилии, Аргентине и Уругвае. В первую очередь это касается ее торговли с Колумбией – наиболее промышленно развитой страной в CAN. В начале процесса торговой либерализации (конец 80-х – начало 90-х гг.) происходил резкий рост взвешенных и невзвешенных индексов Грубеля-

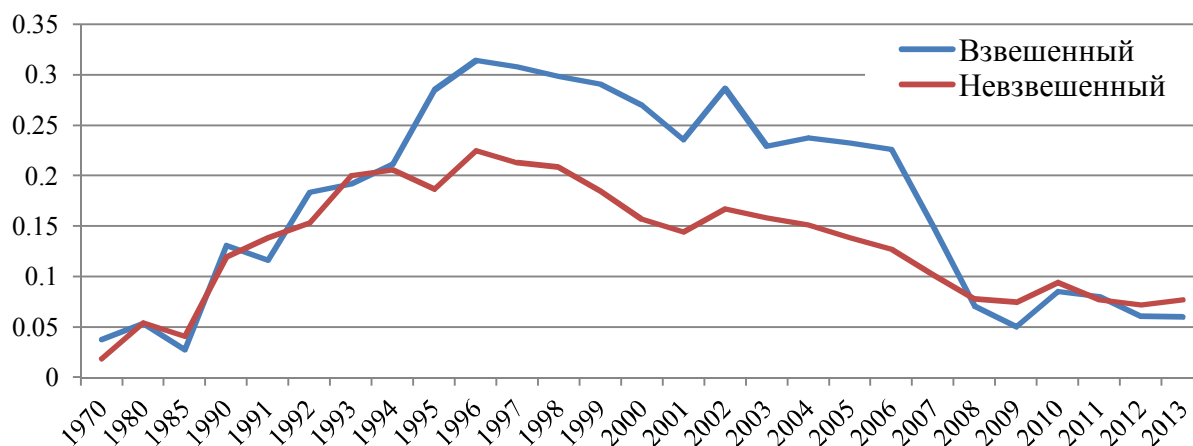
Ллойда в двусторонней торговле, уровни которых достигали очень высоких значений, сравнимых с показателями пары Бразилия – Аргентина (см. рисунок 3.15). В структуре внутриотраслевой торговли преобладали отрасли, чувствительные к эффекту масштаба (металлургия, химическая промышленность), и наукоемкие (автомобилестроение, электроника и др.).

После 1996 г. в двусторонней торговле началось снижение невзвешенного показателя ВОР, что по аналогии с Mercosur могло указывать на завершение первого этапа внутриотраслевой специализации. Однако в данном случае последовало синхронное снижение также и взвешенного ИГЛ, т.е. эффективная система внутриотраслевой специализации не была выстроена. Это происходило на фоне стабильных объемов взаимной торговли (см. рисунок 3.16), что указывает на то, что двусторонний товарообмен становился все более межотраслевым. Если в первой половине 90-х гг. среди основных товаров, поставляемых Венесуэлой в Колумбию, были легковые, грузовые автомобили и автобусы, то к концу 2000-х гг. они были вытеснены продукцией черной и цветной металлургии и нефтепродуктами. В Венесуэле реализовалась классическая проблема большинства сырьевых экономик – потеря конкурентоспособности местной обрабатывающей промышленности на фоне увеличения доходов от экспорта сырья. Венесуэла, бывшая 4-ым по важности автопроизводителем в Латинской Америке в 70-80-х гг. XX в., практически полностью потеряла весь свой производственный потенциал. Объем производства автомобилей в 2014 г. составил всего 6161 машину²³⁹. Растущее колумбийское машиностроение напротив, все больше нуждалось в поставках из Венесуэлы проката черных и цветных металлов. Сложившийся в результате характер торговой и промышленной специализации двух стран позволяет охарактеризовать его как реализацию модели «центр-периферия».

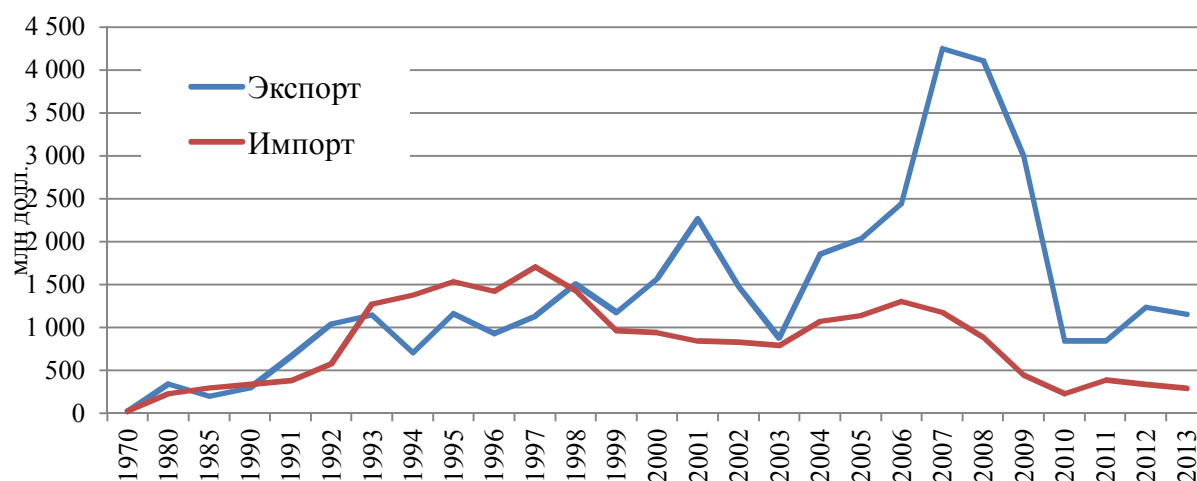
²³⁹ Wall Street Journal – <http://www.wsj.com/articles/in-venezuela-old-cars-become-investment-vehicles-1405972426>

Рисунок 3.15

ИГЛ в двусторонней торговле Венесуэлы и Колумбии

**Рисунок 3.16**

Объемы торговли Колумбии и Венесуэлы (в пост. ценах 2005 г.)



Кризис венесуэльской обрабатывающей промышленности отразился и на показателях ВОТ в торговле с другими странами CAN. Их уровень был относительно низким (не более 0,1 для невзвешенного показателя), к тому же начиная с конца 90-х гг. происходило снижение как взвешенных, так и невзвешенных вариантов. В рамках CAN Венесуэла закрепила свою роль поставщика ресурсно-ориентированной продукции. Однако было бы некорректно говорить о том, что деградация ряда отраслей венесуэльской промышленности стало следствием лишь торговой либерализации в рамках CAN. Конкуренентоспособность венесуэльских производств всегда была слабее,

чем у некоторых других стран региона (прежде всего Колумбии), во многом из-за слабых стимулов к инвестированию в модернизацию мощностей и повышение производительности. Однако страна обладала и рядом фундаментальных преимуществ, которые в случае проведения грамотной государственной политики могли бы стать драйверами промышленного развития: емкость внутреннего рынка, близость поставщиков сырья и наличие развитой промышленной базы. В условиях преференциальной интеграции в рамках CAN или Группы трех по привлекательности в глазах иностранных инвесторов Венесуэла была сравнима с Колумбией и существенно обгоняла такие страны, как Эквадор или Перу. Критическую роль в судьбе венесуэльской обрабатывающей промышленности сыграл экономический и промышленный курс правительства Уго Чавеса, который включал в себя национализацию большинства отраслей, максимизацию госрегулирования, негативную для бизнеса ценовую и валютную политику. В результате страна не смогла реализовать свой изначальный потенциал в рамках интеграционного блока, что, в частности, отразилось в том факте, что менее экономически развитый Эквадор опередил ее по объему выпуска легковых и грузовых автомобилей²⁴⁰. Анализ взвешенных и невзвешенных вариантов ИГЛ Венесуэлы демонстрирует сильную схожесть с ситуацией в Уругвае, где также после роста всех типов показателей в первые годы либерализации затем последовал их резкий спад, так как Уругвай не смог эффективно встроиться в систему внутриотраслевой специализации блока, прежде всего из-за слабой конкурентоспособности своего машиностроения. Однако прямые параллели между этими двумя странами не совсем корректны: Уругвай является небольшим государством, которое по численности высококвалифицированных кадров и диверсифицированности промышленности сильно уступает своим более крупным соседям. Венесуэла, являясь второй крупнейшей экономикой CAN (после Колумбии), имела явно

²⁴⁰ Automotive Facts and Figures. South America (excluding Brazil). KPMG's Global Automotive Practice, May 2014.P.6

большой потенциал для закрепления своего центрального положения в блоке. Возможно предположить, что если бы не негативное влияние политики правительства, страна могла бы повторить модель внутриотраслевой специализации Mercosur с ростом взвешенных показателей ВОТ на втором этапе.

Если отклонение Венесуэлы от двухэтапной модели внутриотраслевой специализации объясняется влиянием госрегулирования, то о чем говорит опыт интеграции остальных стран САН? Изучение внутриотраслевой торговли Боливии, как самой малой и слаборазвитой страны САН, не представляет особого интереса, так как в структуре ее производства и экспорта доминируют сырьевые товары и продукты их первичной переработки, т.е. те отрасли, которые базируются на естественных преимуществах и вносят минимальный вклад во внутриотраслевую торговлю. Уровни как взвешенного, так и невзвешенного индексов Грубеля-Ллойда Боливии на всех этапах интеграции были очень низкими, в среднем не превышая 0,05-0,06, что позволяет говорить о практически полном отсутствии внутриотраслевой торговли.

Пример Колумбии, Перу и Эквадора представляет гораздо больше интереса, так как эти страны хоть и имеют на международном рынке в основном сырьевую специализацию, но все же обладают достаточно крупными машиностроительным и химическим секторами. Андские страны, прежде всего Колумбия и Эквадор, являются крупными производителями легковых и грузовых автомобилей, автокомпонентов, которые в основном предназначены для национальных рынков или для экспорта в страны-партнеры по САН или ЛКА. В Перу, которая также являлась производителем легкового и грузового автотранспорта, в середине 2000-х гг. все сборочные предприятия были закрыты из-за неэффективности производства. Страна сделала ставку на снижение ввозных пошлин на импортные автомобили. Так как Колумбия, Перу и Эквадор обладают собственными мощностями по добыче и переработке нефти и газа, в них широко представлены химические производства с

различной степенью передела: от сырья до готовых изделий. Стоит отметить, что Эквадор ориентирует почти весь свой экспорт подобной продукции на внутризональный рынок, в то время как колумбийские и перуанские товары конкурентоспособны на региональном и международном рынках.

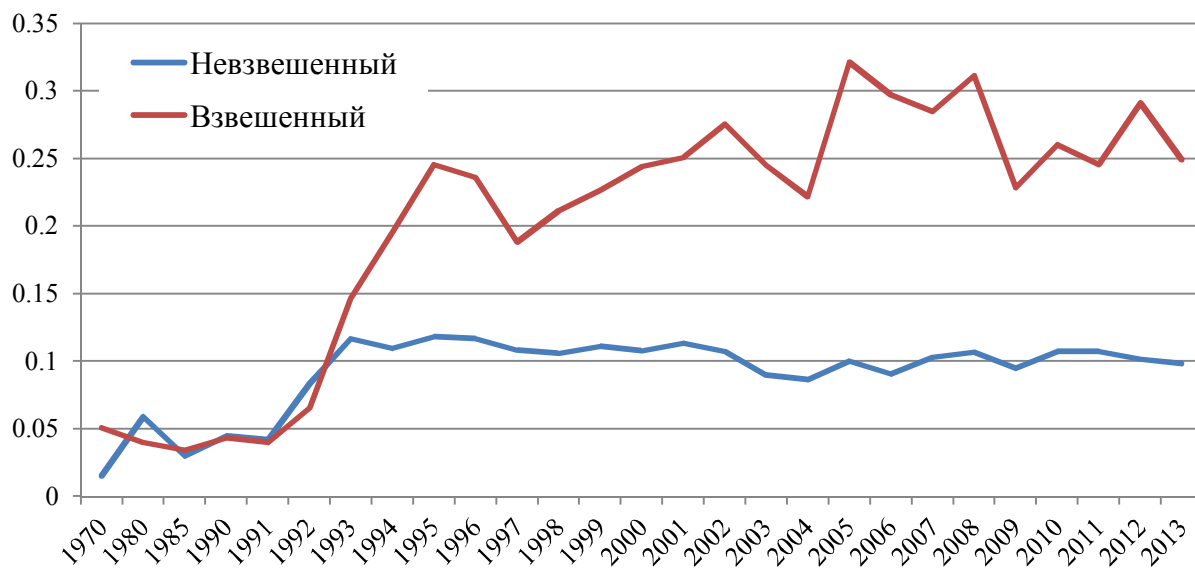
В двусторонней торговле Эквадора с Колумбией в общих чертах была реализована аналогичная Mercosur двухэтапная модель внутриотраслевой специализации. Огромное влияние на нее оказало принятие в 1993 г. между этими двумя странами и Венесуэлой Соглашения о взаимодополняемости в автомобильном секторе (Complementarity Agreement in the Automotive Sector). В результате в 1993-1994 г. эквадорский автомобильный экспорт в страны CAN вырос в 10 раз, а в Колумбию – более чем в 20 раз. Именно автопромышленность (производство легковых, грузовых автомобилей, автобусов и автозапчастей) стала драйвером роста показателей ВОТ в двусторонней торговле, невзвешенные значения которой выросли с 0,04 в 1991 г. до 0,12 в 1993 г. (см. рисунок 3.17). Столь быстрый рост и стабилизация показателей ВОТ произошли как раз в период формального присоединения Эквадора к ЗСТ CAN в 1993 году. То есть, в отличие от стран Mercosur, процесс поиска нового равновесия на рынке произошел практически одномоментно, а не занял 5-6 лет.

Возможными объяснениями столь стремительного роста и стабилизации невзвешенного ИГЛ являются следующие факторы:

- относительно небольшие размеры промышленного сектора Эквадора, его слабая диверсификация;
- ограниченность товарной номенклатуры эквадорского экспорта в Колумбию, общее число поставляемых позиций не превышало 300-400, в отличие от 900-1000 отраслей в торговле Бразилии и Аргентины;
- большое количество исключения из режима ЗСТ, предоставленных Эквадору как одной из беднейших стран блока.

Рисунок 3.17

Взвешенный и невзвешенный ИГЛ в двусторонней торговле Колумбии и Эквадора



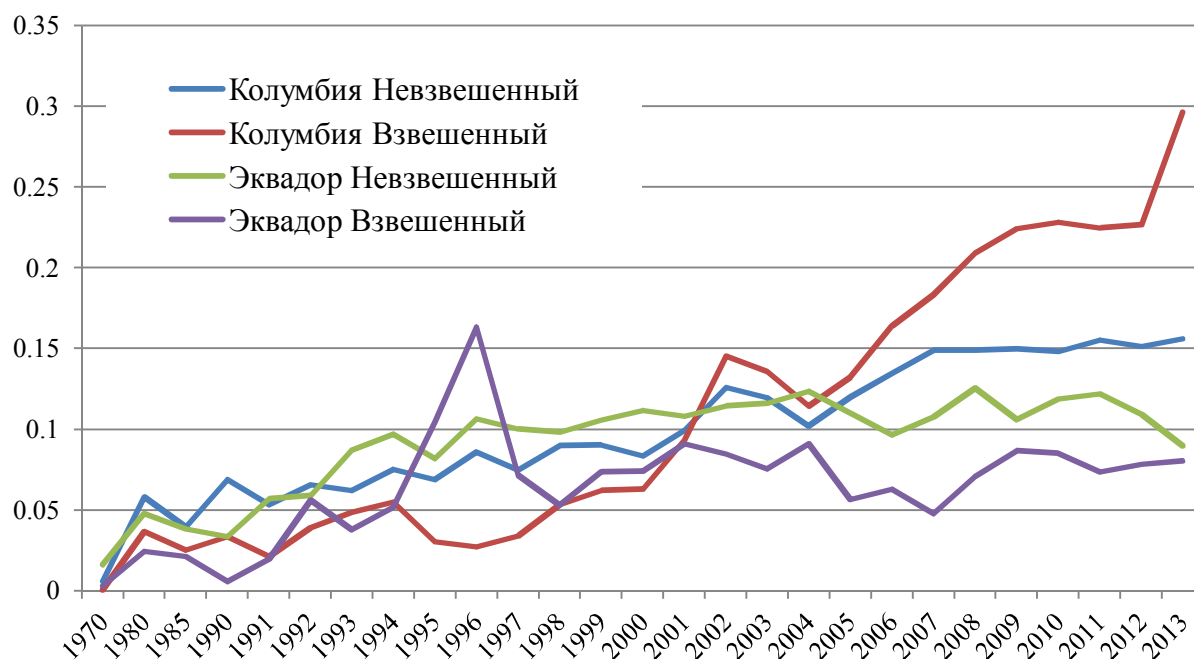
В результате Эквадор смог быстро встроиться в систему внутриотраслевой специализации с Колумбией в тех отраслях, в которых его производители были конкурентоспособны при одновременном снижении уровня конкуренции со стороны импорта в менее эффективных отраслях из-за режима исключений. Рост товарооборота с Колумбией в автомобилестроении и химической промышленности позволил существенно нарастить взвешенный ИГЛ, что позволяет говорить о том, что между странами сложилась более не менее эффективная система внутриотраслевого разделения труда. Также возможно предположить, что если бы Эквадор проводил более полную либерализацию своей торговли со странами-партнерами по блоку, а также учитывая более слабую в сравнении с Колумбией конкурентоспособность местной промышленности, то невзвешенный показатель ВОТ испытал бы более сильный и продолжительный рост в начале процесса интеграции с последующей более сильной корректировкой по уругвайскому сценарию.

Совершенно иначе процессы внутриотраслевой специализации протекали в торговле Перу со странами CAN. Прежде чем переходить к анализу динамики

показателей ВОР, стоит обозначить те сложности, с которыми столкнулась страна в ходе интеграции в CAN. В 1992 г. в период правления президента Фухимори Перу отменила только что введенный преференциальный режим в торговле с CAN из-за острейшего экономического и политического кризиса. В дальнейшем ситуация дополнительно осложнялась из-за пограничного конфликта с Эквадором, в результате страна не принимала участия в работе руководящих органов CAN до 1995 г., а торговая либерализация была отложена²⁴¹. Перу выбрала путь регулирования торговли через систему двусторонних соглашений со странами CAN, которые содержали большое количество исключений. По завершению фазы острого кризиса в середине 90-х гг. перуанская экономика перешла к росту и диверсификации, внутрizonальная торговля была либерализована.

Рисунок 3.18

Взвешенный и невзвешенный ИГЛ в торговле Перу с Колумбией и Эквадором



²⁴¹ Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. Под ред. А.Н. Глинкина. М.: ИЛА РАН, 1999. С.115

Перу в настоящее время не является автопроизводителем, однако продолжает экспортировать небольшое количество автомобилей в другие страны CAN, причем со второй половины 2000-х гг. объемы поставок стабильно растут. Этот экспорт состоит из двух основных компонентов: поддержанные авто и реэкспортируемые новые машины, прежде всего из Китая. Перу не участвует в зональном Соглашении о взаимодополняемости в автомобильном секторе, поэтому имеет более низкие ввозные пошлины на поддержанные авто из других стран мира, определенная часть которых затем поставляется в страны-партнеры по CAN. В последние годы Перу стал крупным импортером новых китайских автомобилей, так как это единственная страна в блоке, имеющая соглашение о свободной торговле с Китаем. Соответственно, Перу стал идеальным местом «входа» на зональный рынок для производителей из азиатской страны, определенная часть новых авто также поставляется в соседние страны.

Сочетание ограниченной и растянутой во времени либерализации Перу внутризональной торговли вкупе с отложенным на десятилетие наращиванием экспорта высокотехнологичных и чувствительных к эффекту масштаба товаров привело к специфичному протеканию процессов внутриотраслевой специализации. В начале развития интеграции не были созданы условия для максимально полного поиска оптимальных схем специализации, так как государство искусственно ограничивало конкуренцию со стороны импорта, в результате рост взвешенных и невзвешенных показателей ВОР происходил медленно. К тому моменту, когда Перу достигла высокого уровня открытости в торговле с CAN и когда спустя небольшой промежуток времени стоило ожидать достижения предела роста невзвешенного ИГЛ (по аналогии с Mercosur или парой Эквадор-Колумбия), начал действовать новый фактор – рост экспорта автомобилей, ставший драйвером дополнительного прироста показателей ВОР. К тому же с конца 90-х гг. Перу начали активно осваивать имеющиеся запасы углеводородов, что стало толчком для развития

нефтеперерабатывающей, газохимической и нефтехимической отраслей. Увеличение экспорта новых для Перу товаров химической продукции также стало дополнительным фактором роста показателей ВОТ в 2000-х годах. В результате Перу стала единственным примером модели специализации, при которой происходит одновременный рост взвешенных и невзвешенных показателей ВОТ²⁴².

Как отмечалось ранее при анализе вертикальной и горизонтальной ВОТ в Mercosur, нестабильность взаимных курсов валют стран-участниц объединения способна сильно исказить реальную картину ценовой сегрегации торгуемых товаров. Применительно к Mercosur на основе анализа отклонений в удельной стоимости различных товаров было принято решение расширить ценовой коридор со стандартно применяемых 0,25 до 0,5. Однако аналогичный анализ по странам CAN продемонстрировал, что подобные меры не способны повысить точность расчетов, так как по отдельным товарам диапазон изменений удельной стоимости значительно превышает значение 0,5. В результате для оценки вертикальной и горизонтальной ВОТ будет применяться стандартный коэффициент отклонения 0,25 (0,75 – 1,25).

В отличие от Mercosur, где горизонтальная ВОТ неожиданно превышает вертикальную в невзвешенном и взвешенном индексах Грубеля-Ллойда, в странах CAN ситуация более типичная для развивающихся экономик – преобладает вертикальная ВОТ. Значения вертикальной и горизонтальной ВОТ в двух вариантах подсчета представлены в таблицах 3.14 и 3.15.

Результаты декомпозиции вертикального и горизонтального индексов Грубеля-Ллойда по типам отраслей представлены в Приложении 7. В целом структура двух типов ВОТ в странах CAN очень схожа с той, что характерна для Mercosur: преобладание отраслей, чувствительных к масштабу в горизонтальном и вертикальном невзвешенном показателе, высокая доля

²⁴² Более подробно о подобной модели внутриотраслевой специализации см. раздел 3.10.

наукоемких производств в структуре горизонтальной торговли во взвешенном показателе (кроме Боливии).

Таблица 3.14

Взвешенные ИГЛ для вертикальной и горизонтальной ВОТ внутри стран Андского сообщества наций

Страна	Тип ВОТ	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Боливия	Вертик.	0.005	0.005	0.034	0.025	0.022	0.012	0.016
	Гориз.	0.001	0.000	0.018	0.015	0.013	0.006	0.010
Венесуэла	Вертик.	0.026	0.071	0.104	0.092	0.070	0.057	0.048
	Гориз.	0.012	0.018	0.052	0.049	0.041	0.021	0.012
Колумбия	Вертик.	0.023	0.058	0.089	0.081	0.076	0.070	0.067
	Гориз.	0.013	0.022	0.057	0.051	0.053	0.049	0.049
Перу	Вертик.	0.016	0.032	0.059	0.052	0.058	0.055	0.057
	Гориз.	0.011	0.010	0.039	0.038	0.035	0.048	0.046
Эквадор	Вертик.	0.020	0.031	0.079	0.068	0.067	0.061	0.060
	Гориз.	0.007	0.007	0.030	0.030	0.025	0.032	0.030

Таблица 3.15

Невзвешенные ИГЛ для вертикальной и горизонтальной ВОТ внутри стран Андского сообщества наций

Страна	Тип ВОТ	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Боливия	Вертик.	0.007	0.002	0.025	0.037	0.017	0.006	0.005
	Гориз.	0.018	0.000	0.006	0.004	0.009	0.004	0.005
Венесуэла	Вертик.	0.021	0.029	0.094	0.118	0.110	0.048	0.043
	Гориз.	0.003	0.071	0.123	0.080	0.068	0.012	0.007
Колумбия	Вертик.	0.024	0.034	0.108	0.129	0.160	0.106	0.096
	Гориз.	0.004	0.060	0.119	0.089	0.071	0.084	0.085
Перу	Вертик.	0.021	0.023	0.067	0.078	0.148	0.104	0.096
	Гориз.	0.005	0.003	0.030	0.043	0.047	0.095	0.101
Эквадор	Вертик.	0.027	0.031	0.149	0.134	0.221	0.084	0.101
	Гориз.	0.007	0.006	0.065	0.090	0.068	0.131	0.122

Особенностью андских стран является заметное повышение роли трудоемких отраслей во всех странах, кроме Венесуэлы. Данные из Приложения 8 демонстрируют, что в последнее десятилетие в товарной структуре ВОТ Колумбии, Перу и Боливии появилась продукция швейной и обувной отраслей, в то время как ранее эти страны специализировались в основном на производстве натуральных или синтетических тканей и пряжи.

Также данные Приложения 8 подтверждают тезис о деградации товарной структуры внутрizonальной торговли Венесуэлы. Если в середине 90-х гг. в топ-10 товаров по весу в вертикальной и горизонтальной ВОТ занимала продукция автопрома, то в 2011-2013 гг. она была полностью вытеснена более простыми товарами добывающей, химической и металлургической промышленности с меньшей добавленной стоимостью. Данные по Перу иллюстрируют парадоксальность ситуации с внешнеторговой специализацией этой страны: в середине 90-х гг., когда страна обладала собственными автосборочными мощностями, их продукция не включалась даже в Топ-10 товаров по весу в ВОТ. Тем не менее, в конце 2000-х гг., уже после закрытия большинства сборочных предприятий, грузовые и легковые автомобили заняли первые позиции в данном рейтинге. В целом эволюция товарной и отраслевой структуры вертикальной и горизонтальной ВОТ в странах САН указывает на определенные достижения региональной интеграции, которая привела к усложнению внутрizonальной торговли, ставшей одним из драйверов технологического развития хозяйства блока.

Интеграционное объединение **Тихоокеанский альянс (АР)** было создано в 2012 г., т.е. как полноценный блок оно функционирует в течение 3-х лет. Этот срок явно слишком короток для того, чтобы проявились видимые эффекты от торговой либерализации, что ставит под сомнение необходимость анализа внутриотраслевой специализации в нем. Однако ряд черт и свойств стран, входящих в новый блок, делают его интересным для рассмотрения. Во-первых, АР объединяет страны, придерживающиеся открытой внешнеторговой

политики, направленной на непреференциальную либерализацию. Страны-члены являются лидерами в Латинской Америке по количеству соглашений о свободной торговле с региональными и внерегиональными партнерами, свыше 90% их торговли осуществляется в режиме ЗСТ (в Колумбии – 81%). Во-вторых, несмотря на формальное учреждение блока в 2012 г., все его страны к моменту его создания уже имели двусторонние торговые соглашения (см. таблицу 3.16). К тому же, учитывая указанную приверженность стран-участниц принципам свободной торговли, даже до подписания соглашений о ЗСТ страны стремились избегать введения высоких тарифных ограничений на взаимный товарообмен. Снижение тарифных ограничений во внутрizonальной торговле не является основной целью Тихоокеанского альянса. Основные цели блока – снижение нетарифных ограничений, введение кумулятивных правил происхождения товаров, а также содействие эффективной интеграции стран-участниц в глобальные цепочки стоимости в АТР.

Таблица 3.16

Система торговых соглашений между странами-членами АР

Страны	Вид соглашения, год вступления в силу
Колумбия-Мексика	Соглашение о зоне свободной торговле, 1994 г. в рамках Группы трех
Колумбия-Перу	Зона свободной торговли CAN, 1992 г.
Колумбия-Чили	Соглашение о зоне свободной торговле, 2009 г.
Мексика-Перу	Соглашение о зоне свободной торговле, 2011 г.
Мексика-Чили	Соглашение о зоне свободной торговле, 1999 г.
Перу-Чили	Соглашение о зоне свободной торговле, 2009 г.

Уровень внутрizonальной торговли в странах АР является самым низким среди интеграционных блоков Южной Америки, хотя в последнее десятилетие отмечался его стабильный рост до уровня 4,2% в 2011 году (см. рисунок 3.19). Слабый рост доли ВЗТ не говорит о слабости торговых связей, с 1990 г. объем товарооборота (в постоянных ценах) вырос более чем в 11 раз. Страны блока

традиционно были ориентированы на экспорт в динамично растущие экономики АТР, резкий рост поставок в Китай в последнее десятилетие неизбежно отразился на росте доли внерегиональной торговли.

Динамика показателей ВОР в АР является уникальной для интеграционных объединений ЛКА. Если в Mercosur и CAN невзвешенный ИГЛ испытывал стагнацию или снижение после резкого роста в начале процесса интеграции, то в АР он поступательно растет вплоть до н.в. (см. рисунок 3.19). Причем удивительным фактом является практически полное совпадение данных показателей, рассчитанных индивидуально для торговли каждой страны-участницы с объединением в целом (см. рисунок 3.20). Подобную синхронность очень сложно объяснить с точки зрения экономической сущности явления, так как все страны блока сильно отличаются друг от друга по размеру и уровню развития и имеют различную отраслевую структуру торговли. Возможные подозрения относительно статистической природы этого явления были проверены путем перерасчета показателей ВОР на основе других видов торговых номенклатур (HS 6 digit, ISIC rev.2) или источников данных (UN Comtrade Database, национальные статистические агентства). Результаты дополнительных расчетов подтверждают сильную схожесть страновых показателей, которую можно считать случайным совпадением. Дополнительным подтверждением этого факта могут служить отдельные расчеты невзвешенных индексов Грубеля-Ллойда для всех пар двусторонних товарообменов между странами-участницами. Хотя стабильный рост показателя характерен абсолютно для всех пар стран, однако их уровни заметно различаются (см. Приложение 9). Ожидается более высокие уровни ИГЛ характерны для торговли двух наиболее промышленно развитых стран блока – Мексики и Колумбии. Однако сравнимые показатели достигаются и во взаимном товарообмене соседствующих Перу и Чили, хотя эти страны имеют сырьевую специализацию хозяйств.

Если анализировать отраслевую структуру показателей ВОТ стран АР, то можно выделить два основных типа специализации. Мексика традиционно является крупнейшим в блоке поставщиком наукоемкой продукции (электротехника, автотранспорт и др.), опережая другие страны блока по объемам ее экспорта более чем в 10 раз (см. Приложение 10). Однако начиная с 2011 г. колумбийским производителям удалось существенно нарастить экспорт в эту страну. В результате в структуре взвешенного ИГЛ Колумбии и Мексики на наукоемкую продукцию приходится почти 50%. Основу внутриотраслевой торговли АР составляют отрасли, чувствительные к эффекту масштаба: химическая и металлургическая промышленность. После перехода к открытой модели внешнеторговой политики все страны блока сумели существенно нарастить производство и экспорт не только традиционных сырьевых товаров, но и продуктов их переработки (см. Приложение 11). Как отмечалось ранее, чувствительные к масштабу отрасли традиционно играют большую роль в динамике внутриотраслевой торговли.

Рисунок 3.19

Доля внутризональной и внутриотраслевой торговли в Тихоокеанском альянсе

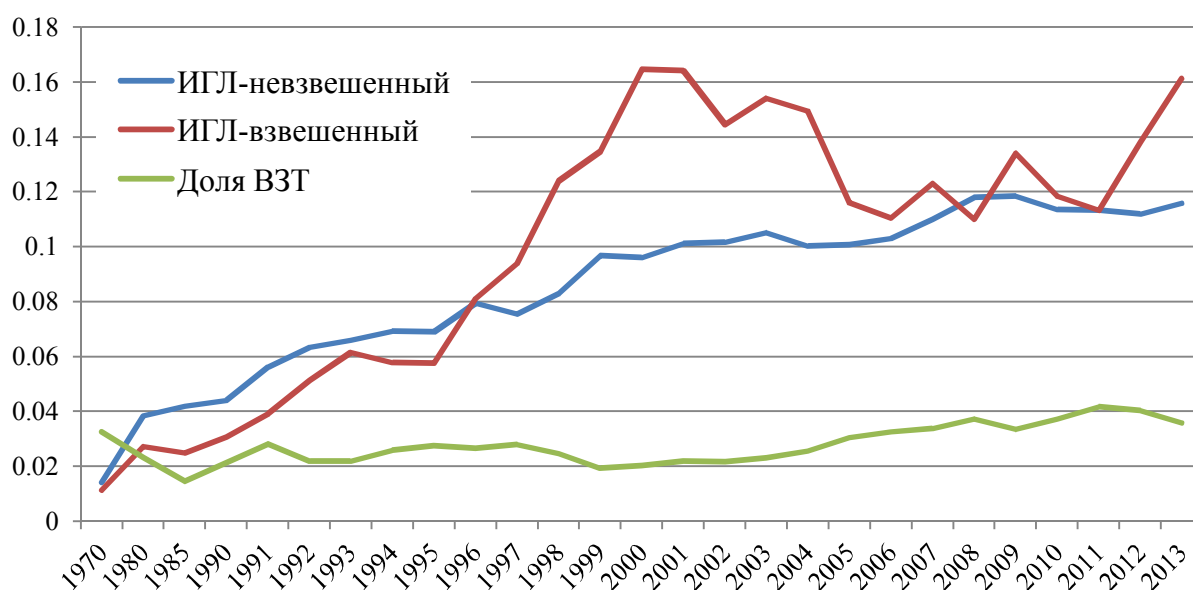
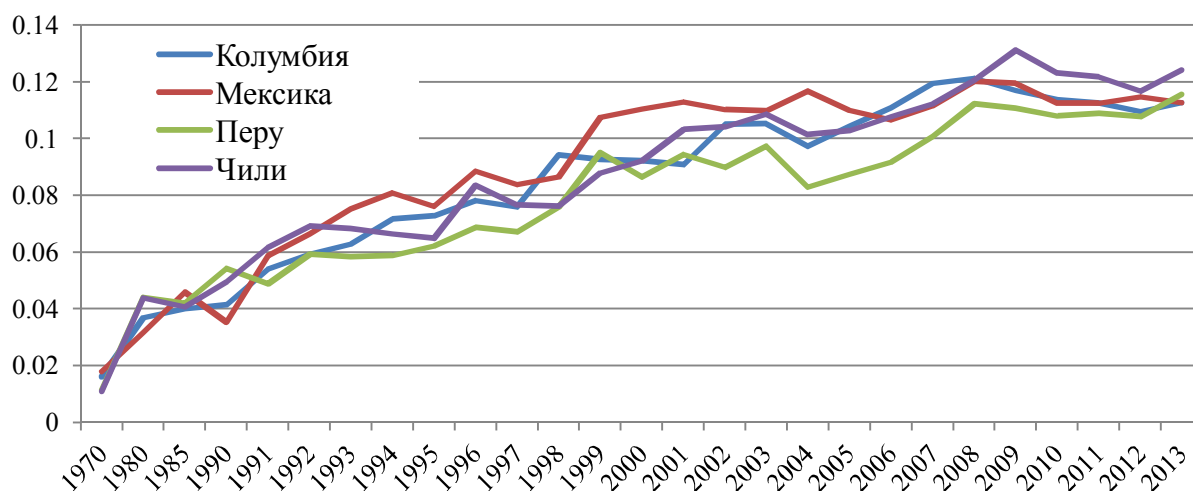


Рисунок 3.20

Невзвешенные ИГЛ для внутрizonальной торговли стран-участниц

**Таблица 3.17**

Взвешенный ИГЛ во внутрizonальной торговле стран-членов Тихоокеанского альянса

Страна	Индекс	1985	1990	2000	2010	2011	2012	2013
Колумбия	ВОТ	0.028	0.034	0.153	0.143	0.129	0.160	0.197
	<i>Доля страны, %</i>	<i>34.3</i>	<i>30.3</i>	<i>20.5</i>	<i>24.3</i>	<i>27.6</i>	<i>28.5</i>	<i>26.4</i>
Мексика	ВОТ	0.020	0.038	0.206	0.093	0.095	0.143	0.148
	<i>Доля страны, %</i>	<i>23.3</i>	<i>18.6</i>	<i>30.7</i>	<i>29.7</i>	<i>28.6</i>	<i>27.4</i>	<i>28.5</i>
Перу	ВОТ	0.021	0.030	0.088	0.143	0.142	0.142	0.172
	<i>Доля страны, %</i>	<i>21.7</i>	<i>24.3</i>	<i>19.2</i>	<i>17.6</i>	<i>17.1</i>	<i>18.2</i>	<i>19.1</i>
Чили	ВОТ	0.028	0.023	0.175	0.107	0.097	0.107	0.132
	<i>Доля страны, %</i>	<i>20.8</i>	<i>26.8</i>	<i>29.7</i>	<i>28.4</i>	<i>26.6</i>	<i>26.0</i>	<i>25.9</i>

Однако при рассмотрении отраслевого наполнения внутрizonальной торговли в АР необходимо учитывать отличия в развитии сотрудничества в рамках блока от других интеграционных объединений ЛКА. В Mercosur и CAN были созданы сегменты производства, ориентированные почти полностью на внутренние рынки объединений и не способные конкурировать на глобальном уровне. Примерами подобных производств могут быть автомобилестроение в Эквадоре, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность в Уругвае и

Парагвае и др. Регулирование таких чувствительных производств осуществлялось как правило посредством отдельных отраслевых соглашений, что косвенно признавало их важность для обеспечения развития хозяйства и занятости в странах-участницах. Так как АР оформился как блок лишь в 2012 г., а также учитывая особенности подхода тихоокеанских стран ЛКА к проведению промышленной и торговой политики, подобных регионально-ориентированных отраслей хозяйства в объединении не сформировалось. Подавляющее большинство отраслей имеют уровни внутрizonальной торговли ниже 0,4-0,5 (в Мексике ниже 0,1). Однако слабая ориентированность стран АР на свой внутренний рынок одновременно может свидетельствовать и о большом потенциале дальнейшего наращивания взаимных поставок.

Вышеприведенный анализ динамики показателей ВОТ АР ставит вопрос об объяснении причин их стабильного роста, что отличает данное объединение от других союзов региона. Для ответа на этот вопрос стоит еще раз обратиться к теории внутриотраслевой торговли, что будет приведено в следующем разделе.

Как отмечалось в разделе про теоретические основы ВОТ, ее уровень напрямую зависит от уровня развития торгующих стран, а конкретнее от величины промышленного экспорта, прежде всего в высокотехнологичных и чувствительных к масштабу отраслях. Однако второй стороной на торговых рынках выступает потребительский спрос, качество и уровень развития которого сильно отличается в зависимости от экономического развития стран. Очевидным является тот факт, что потребители в странах ЕС или США требуют большего разнообразия и выбора по различным товарным позициям, чем жители развивающихся стран, так как разнообразие есть функция от величины спроса или емкости рынка. Поэтому рынки отдельных товаров развитых стран способны «вместить» большее количество производителей и поставщиков, удерживая при этом более высокий уровень конкуренции. Региональные рынки развивающихся стран значительно менее емкие,

соответственно и максимальное число игроков на них будет меньше. Важно учитывать также уровень конкуренции со стороны производителей из третьих стран. Для иллюстрации вышесказанного можно привести альтернативное представление ИГЛ как условной функции $f(x)$, основными переменными которой будут размер промышленного производства (торговли) двух стран и уровни развития потребительских рынков:

$$f(P_i P_j, U_i, L_i^j, D_i^j) = ИТ_i^j$$

где: P_i и P_j – абсолютные размеры производства или экспорта двух сторон;
 U_i и U_j – переменные, характеризующие емкость рынков и предельный уровень конкуренции на нем;

L_i^j – переменная, характеризующая степень либерализации торговли;

D_i^j – переменная, характеризующая географическую близость между странами.

Сделаем следующие допущения:

- величина ИТ положительно связана с переменными P и U ;
- максимальная степень либерализации торговли соответствует значению $L_i^j=1$, минимальная – $L_i^j=0$, связь с ИТ положительная;
- под географической близостью D можно понимать не только физическое расстояние между странами, но и степень транспортной связности, например, максимальную пропускную способность транспортных коммуникаций.

Для отражения сравнительного размера объема производства или торговли двух стран вместо P_i и P_j можно использовать преобразования, предложенные Б. Балаша и Л. Бауэнсом в 1988 г. для сравнения ВВП²⁴³:

$$GDPD_{ijt} = 1 + \frac{[\omega \ln \omega + (1 - \omega) \ln(1 - \omega)]}{\ln 2}$$

где:

²⁴³ Balassa, B., Bauwens L. Changing Trade Patterns in Manufactured Goods: An Econometric Investigation. North-Holland, Amsterdam, 1988. P.78

$$\omega = \frac{GDP_i}{GDP_i + GDP_j}$$

Очевидно, что функция f , описывающая динамику внутриотраслевой торговли, может содержать гораздо больше переменных, например, степень взаимодополняемости экономик, внешнеторговое сальдо, уровень диверсификации однотипных товаров по цене (вертикальная ВОТ) и др. Но ключевой особенностью этой функции является наличие у нее предела $ИТ^{Max}$ при стремлении $L_i^j \rightarrow 1$ (при фиксированных P и U), что соответствует, к примеру, созданию зоны свободной торговли между партнерами:

$$\lim_{L_i^j \rightarrow 1} f(P_i P_j, U_i U_j, L_i^j, D_i^j) = ИТ^{Max}$$

Если использовать данную функцию для отображения взвешенного ИГЛ, то механизм достижения ей предела будет отличаться от невзвешенного, рассматриваемого далее. Важным допущением для невзвешенного ИГЛ является то, что состояние, при котором достигается предел функции ВОТ f , не обязательно является равновесным, так как часть производителей, получивших доступ на рынок, из-за неконкурентоспособности способны его покинуть, при этом внутри блока могут отсутствовать новые поставщики, способные заполнить освободившуюся нишу. Примерами таких ситуаций является опыт Mercosur, где после достижения пика невзвешенного ИГЛ последовал плавный спад показателя. Как утверждалось в разделе 1.1., в ходе интеграции прежде изолированных экономик должно произойти четкое разделение труда, то есть число фирм в каждой стране сократится, но те оставшиеся производства, которые впишутся в новую структуру специализации, вырастут в размерах и повысят свою эффективность. Хотя, как отмечалось в разделе 1.4., проблема взаимосвязи уровня конкуренции на объединяемых рынках и эффекта масштаба пока еще требует дополнительного изучения.

Также необходимо понимать роль статистического фактора, а именно тип используемой товарной номенклатуры, так как при росте подробности

отраслевого деления достижение предельного значения будет наступать позднее, а его значения будут ниже. Конкретные коэффициенты при переменных функции f , форма их зависимости (линейная, нелинейная), а также значения $ИТ^{Max}$ для различных торговых блоков могут быть оценены через эконометрический анализ, который должен строиться на основе данных множества различных интеграционных союзов не только ЛКА, но и всего мира. Однако это может стать темой нового дополнительного исследования, так как в данной работе подобная задача не ставится.

Поверхностный анализ показателей ВОТ многих пар стран или интеграционных объединений из других регионов мира подтверждает корректность предположения о существовании предела невзвешенного ИГЛ и его связи с предложенными переменными. Например, в торговле между Германией и Францией пик значений был достигнут в начале 90-х гг. на уровне 0,49, в торговле между Мексикой и США – в 1997 г. (0,35), Францией и Великобританией – в 2000 г. (0,45), между США и Японией – в конце 90-х гг. (0,31), США и Канадой – в 2000 г. (0,48) и др. Также можно привести примеры, когда страны еще не достигли предельного уровня ВОТ: Италия и Испания (0,39 в 2013 г.), Китай и США, страны Восточной и Западной Европы и др.

При практическом изучении процессов специализации внутри различных интеграционных блоков выявляется ряд особенностей, которые могут влиять на достижение функцией ВОТ f своих условных пределов:

- Либерализация L может проходить как практически одномоментно, так и быть сильно растянута во времени, например, при сохранении большого количества исключений из режима свободной торговли или при предоставлении льготных периодов менее развитым странам. В последнем случае период достижения предельного значения $ИТ^{Max}$ также будет растянут. В Латинской Америке было множество примеров именно подобной длительной либерализации;

- Так как практически во всех странах мира происходит экономический рост и развитие промышленности, переменные P при анализе предела функции f неверно воспринимать как статические. Увеличение размеров промышленного производства (торговли) P будет повышать предельные значения $ИТ^{Max}$.

Для оценки влияния переменной P на значения $ИТ^{Max}$ необходимо более подробно рассмотреть ее внутреннее содержание. Упрощенно переменную P можно представить как самостоятельную функцию $g(x)$, основными переменными которой станут абсолютный объем производства (экспорта) V и характеристика степени диверсификации N :

$$g(V_i, N_i) = P_i$$

Простейшим показателем, характеризующим степень диверсификации N , является номенклатурное разнообразие, т.е. число отраслей, участвующих в производстве или экспорте. Применительно к внутриотраслевой торговле очевидно, что на величину ее невзвешенного показателя степень диверсификации N влияет гораздо больше, чем абсолютные объемы V . Так как ранее отмечалась положительная связь между значениями $ИТ$ и P , то корректно следующее утверждение:

$$\lim_{N \rightarrow 1} f(g(V_{ij}, N_{ij}), U_i U_j, L_i^j, D_i^j) = ИТ^{Max}$$

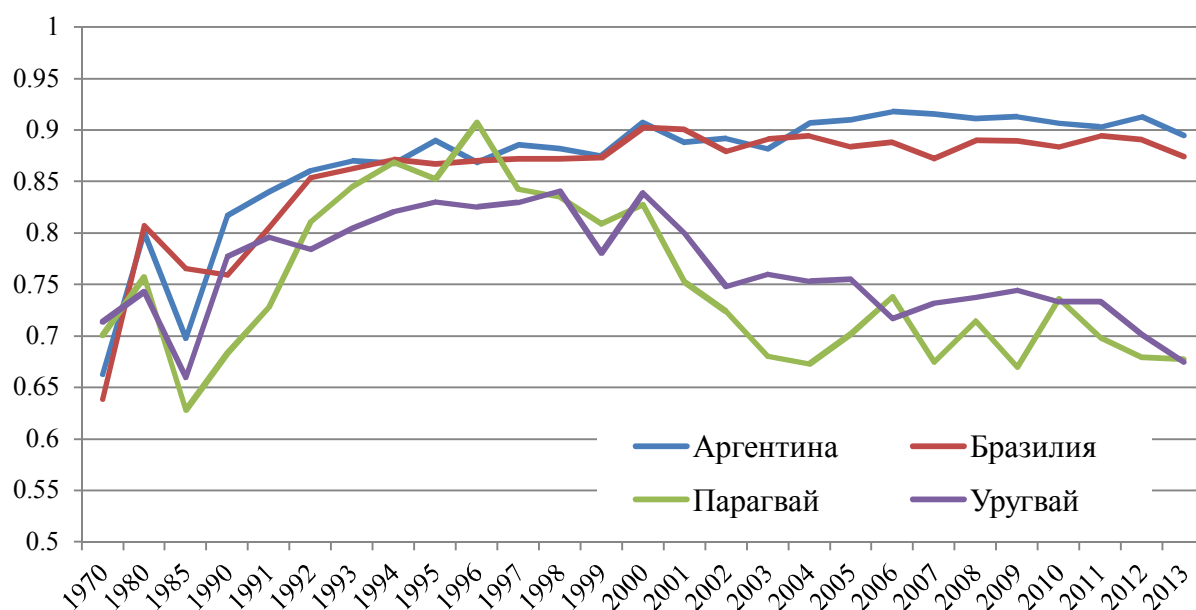
где: N – доля отраслей, участвующих в торговле, в общем числе отраслей в номенклатуре (значения от 0 до 1).

Соответственно, при одновременном росте переменных N и L будет повышаться и предельное значение $ИТ^{Max}$. Аналогичное предположение верно и для переменной U , т.е. ее рост также способен дополнительно повысить значения $ИТ^{Max}$. Но понимание под переменной N доли участвующих отраслей от общего числа отраслей в номенклатуре не совсем удобно, так как практически ни одна страна не производит весь ассортимент товаров. Альтернативной и более удобной формой переменной N может быть показатель доли номенклатуры, используемой страной i в торговле с конкретным

партнером/объединением j , от общего числа отраслей в торговле данной страны i со всем миром. Интерпретировать такой вариант отражения степени диверсификации можно как степень использования потенциально доступного разнообразия, т.е. чем больше отраслей, не задействованных на момент времени во внутризональной торговле, тем больше у страны ресурс для их включения в торговлю в будущем, что потенциально способно повысить и показатели ВОТ. Значения этого показателя для стран Mercosur и Тихоокеанского альянса приведены на рисунках 3.21 и 3.22.

Рисунок 3.21

Доля номенклатурных позиций, задействованных во внутризональной торговле, от участвующих в торговле со всем миром в странах Mercosur (номенклатура SITC 5-digit)

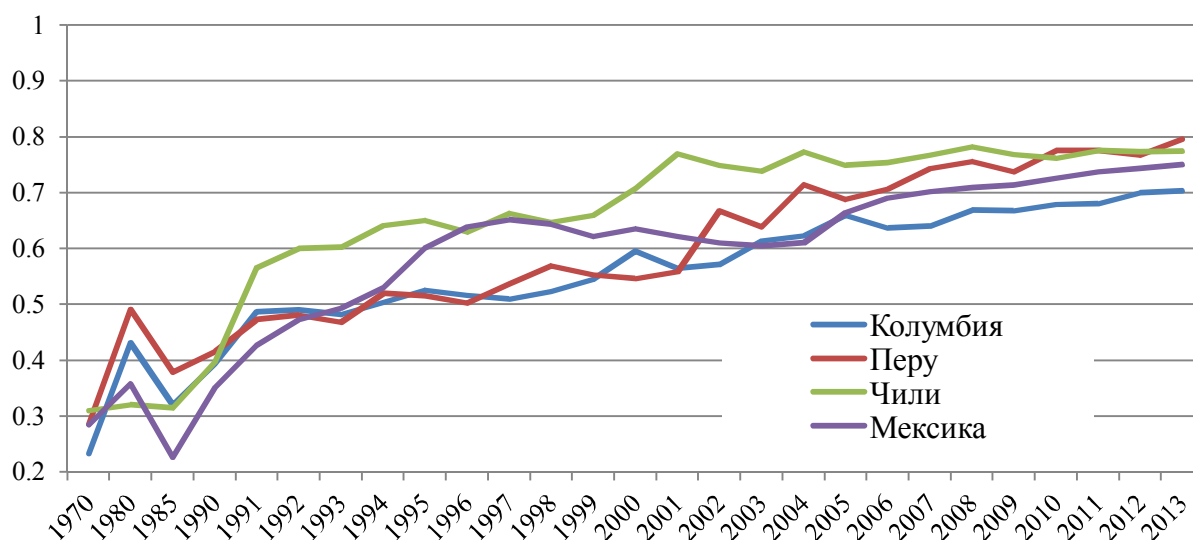


Как видно из графиков, в странах Mercosur максимальное включение всех доступных отраслей во внутризональную торговлю произошло достаточно быстро еще на начальных процессах интеграции. Так, уже в 1993 г. у всех стран, кроме Парагвая, эта доля превышала 85%, а после 2000 г. – 90%. При этом у Парагвая и Уругвая из-за более слабой конкурентоспособности хозяйства росло число отраслей, вытесняемых с внутризонального рынка, что

отражает описанные ранее процессы реализации модели «центр-периферия». Быстрая максимизация значений N , а также относительно короткий срок либерализации L в Mercosur как раз и привели к тому, что предельное значение $ИТ^{Max}$ было достигнуто в течение нескольких лет после старта либерализации.

Рисунок 3.22

Доля номенклатурных позиций, задействованных во внутризональной торговле, от участвующих в торговле со всем миром в странах Тихоокеанского альянса (номенклатура SITC 5-digit)



Страны AP начали либерализацию внутризональной торговли в разное время, однако общей для них чертой является гораздо более медленная диверсификация ее структуры. К настоящему моменту доля отраслей, участвующих в ВЗТ, достигла 70-80%, что ниже значений в Mercosur даже в первые годы интеграции. Однако, учитывая динамику роста N , можно ожидать, что в ближайшее десятилетие страны AP достигнут уровня в 90%, т.е. резерв для дальнейшей диверсификации поставок будет исчерпан. Завершение либерализации внутризональной торговли L вкуче с достижением предела диверсификации N будет означать и достижение максимальных, предельных значений $ИТ^{Max}$. Ориентиром конкретных величин этого показателя может служить уровень невзвешенного ИГЛ в торговле между Колумбией и Венесуэлой, достигнутый в 1996 г. (0,23), что объясняется схожестью размеров

и характеристик экономик этих двух стран со странами AP. Однако необходимо иметь в виду, что одним из центральных элементов стратегии AP является поддержка создания региональных цепочек стоимости (см. раздел 2.3). Потенциально успешное формирование таких трансграничных производственных систем способно значительно повысить как текущие, так и предельные показатели внутриотраслевой и внутрizonальной торговли, что подтверждается опытом АСЕАН.

Результаты изучения динамики внутриотраслевой торговли в странах и объединениях Латинской Америки подтверждают еще один тезис, полученный в работах по изучению внутриотраслевой и межотраслевой специализации в странах ЕС. Наиболее известное подобное исследование М.Брюлхарта и Й.Торстенссона упоминалось в разделе 1.1.²⁴⁴ Как и в ЕС, в целом уровень специализации в латиноамериканской промышленности вырос, особенно в 1990-е годы. При этом в тех отраслях, где сильнее проявляется эффект масштаба, более выражено проявилась специализация и концентрация производства в более крупных и развитых странах центра (Бразилия, Аргентина, Колумбия, Мексика), в то время как экономики периферийных стран заняли нишу в отраслях с более слабым эффектом масштаба. При этом поиск этой системы внутрорегиональной специализации не был одномоментным, так как периферийные страны также предпринимали попытки встроиться в систему внутриотраслевого разделения труда, что отражалось во временном росте их невзвешенных и взвешенных индексов Грубеля-Ллойда (см. пример Уругвая, Венесуэлы, Боливии). Однако слабая конкурентоспособность их хозяйств вкупе с усилением модели «центр-периферия» привели к постепенной переориентации этих стран преимущественно на межотраслевую специализацию в торговле с более крупными странами.

²⁴⁴ Brülhart M., Torstensson J. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union. CEPR Discussion Papers №1435, 1998. – 41 p.

Проведенное исследование позволяет выделить три типа внутриотраслевой специализации в странах и объединениях ЛКА:

- Модель Mercosur (относительно «зрелая интеграция»), когда после достижения предела невзвешенного показателя ВОТ происходит его плавная коррекция. На первом этапе в начале либерализации происходит усиление конкуренции между производителями из стран блока, вследствие чего растут невзвешенные и взвешенные показатели ВОТ. На втором этапе рынок определяет наиболее эффективных игроков в каждой отрасли, из-за чего некоторое количество менее конкурентоспособных фирм могут покинуть рынок (коррекция невзвешенного ИГЛ). При этом происходит формирование эффективной системы внутриотраслевой специализации в ряде чувствительных к эффекту масштаба отраслей, благодаря росту взаимной торговли в которых происходит рост взвешенных показателей ВОТ. Принципиальной особенностью является условие достижения максимальной либерализации ($L \rightarrow 1$) и максимизация номенклатурного разнообразия ($N \rightarrow 90-100\%$). Данная модель свойственна странам с крупными и конкурентоспособными на зональном уровне промышленными комплексами. Примерами являются пары Бразилии и Аргентины или торговля Мексики со странами НАФТА. С определенными оговорками к нему можно отнести и торговлю Колумбии с Эквадором.

- Модель Тихоокеанского альянса. Страны стремительно наращивают объемы и номенклатурное разнообразие взаимной торговли, вследствие чего стабильно растут показатели ВОТ (как невзвешенные, так и взвешенные). Но из-за более поздних сроков начала либерализации и темпов диверсификации экспорта еще не достигнут предел внутриотраслевой специализации. Можно ожидать, что по достижению предельных значений невзвешенного ИГЛ, завершению поиска нового равновесного состояния и последующему созданию эффективной системы внутризонального разделения труда, этот тип в целом повторит динамику модели Mercosur, хотя на это и потребуется больше времени.

- И, наконец, периферийная модель. Как и в модели Mercosur, через некоторое время после старта либерализации происходит достижение пиковых значений невзвешенного показателя ВОР, но затем следует его значительный спад. При этом не происходит создания эффективной системы внутриотраслевой специализации, значения взвешенного ИГЛ также снижаются. Причинами спада являются слабая конкурентоспособность местных производителей. За страной закрепляется периферийное положение в блоке с преимущественно межотраслевой специализацией. Примерами подобной модели в ЛКА являются Уругвай, Парагвай, Венесуэла, Боливия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая интеграция – один из ключевых факторов динамики современной мир-системы, определяющий текущие и будущие перспективы экономического развития практически всех стран мира, в той или иной степени включенных в механизмы мировой экономики. Формирование в начале XXI в. новых глобальных трансконтинентальных мегаблоков, которые, безусловно, будут определять самочувствие всех стран, даже не участвующих в них, требует развития наших представлений о самом явлении интеграции.

Анализ нескольких блоков теорий и концепций, как напрямую, так и косвенно затрагивающих проблемы интеграции, позволяет сделать следующие выводы:

- Экономическая интеграция – комплексное явление, которое сложно оценивать лишь с точки зрения узких теорий торговли. Ценными для более глубокого понимания процессов интеграции являются смежные теории и подходы, такие как новая экономическая география, концепция глобальных цепочек стоимости, теория конкурентоспособности и др.

- Множество современных концепций и теорий интеграции способны объяснить различные аспекты одного явления, но при этом давая зачастую диаметрально противоположные выводы об эффектах, механизмах и результатах интеграции. К настоящему времени не выработано единого, общепринятого подхода к изучению экономической интеграции.

- Базирующиеся на общем «теоретическом фундаменте» Новая экономическая география и Новая теория торговли значительно обогатили представления о тех процессах, которые происходят на межнациональном и внутринациональном уровнях после начала торговой либерализации. Один из ключевых выводов из данных подходов – интеграция ведет к воссозданию в новых условиях модели «центр-периферия», что способно повысить общую

эффективность зоны, но несет риски для менее развитых стран оказаться на периферии.

- Очень ценными с точки зрения понимания эффектов интеграции оказались эмпирические исследования различных блоков и объединений. Основными объектами исследования в таких работах были ЕС и NAFTA, так как по ним существуют большие массивы статистических данных, к тому же масштаб и глубина интеграции позволили ярко проявиться различным пространственным и структурным эффектам. К сожалению, латиноамериканские блоки (кроме упомянутой NAFTA) изучены гораздо слабее. Имеющиеся работы либо затрагивают узкие аспекты сотрудничества, либо страдают от несовершенства методики и дефицита данных.

- Активно развивающаяся в последние годы концепция глобальных цепочек стоимости дает возможность взглянуть на роль основных акторов хозяйственной деятельности – крупные фирмы и ТНК. Мировой опыт интеграции демонстрирует, что крупный капитал зачастую стремится активно участвовать в выработке стратегий регионального сотрудничества. Производители заинтересованы в двух одновременно противоположных вещах: расширении рынков для достижения эффекта масштаба и в сохранении определенного уровня протекционизма и ограничения конкуренции. В то же время интересы национальных или наднациональных органов управления зачастую диаметрально расходятся с интересами ТНК, т.е. процесс взаимодействия двух сторон воспринимается как торг. Концепция глобальных цепочек стоимости содержит конкретные рекомендации государствам и блокам по повышению эффективности своего взаимодействия с ТНК для одновременного повышения своей привлекательности для инвестиций и достижения собственных целей развития.

- Предсказываемые динамическими подходами выгоды от усиления специализации и концентрации хозяйственной активности в руках нескольких наиболее эффективных фирм с позиций теорий конкурентоспособности

являются палкой о двух концах. Из этого следует вывод о необходимости проведения единой антимонопольной политики в рамках блока, а также решения задачи повышения его внешней открытости. С этих позиций теория конкурентоспособности критикует традиционные для Латинской Америке идеи о закрытой, преференциальной интеграции, как снижающей стимулы к повышению эффективности. В рамках интеграционных объединений гораздо результативнее проводить политику повышения глобальной конкурентоспособности фирм (региональные кластеры, инновации, поддержка экспорта и др.).

Проведенное исследование развития латиноамериканских представлений и взглядов на проблематику экономической интеграции позволяет сделать следующие выводы:

- В 90-е гг. XX века огромное влияние на латиноамериканскую интеграцию оказал опыт и теоретические подходы азиатских стран, откуда была заимствована концепция «открытого регионализма». Особенность подхода научных и политических кругов ЛКА заключалась в попытке встроить в данное понятие преференциальные механизмы интеграции, что не соответствовало «классической» азиатской версии понятия. Среди экономистов отсутствует единство в понимании соответствия латиноамериканских блоков «классическим» принципам открытого регионализма. Латиноамериканские исследователи ставят на первый план отказ от структуралистских принципов государственного регулирования и снижение тарифов, приверженцы классического понимания отмечают сохранение преференциального, регионального характера интеграции. Отражением противоречивости латиноамериканских подходов явилось разделение процесса торгового сотрудничества в регионе на 2 типа. Проявлением «регионализма» стало создание более открытых, но все же преференциальных блоков (Mercosur, NAFTA, CAN), «открытость» проявилась в развитии сети двусторонних соглашений о свободной торговле с внерегиональными партнерами.

- Если на ранних этапах интеграционного строительства в ЛКА система взглядов ЭКЛАК базировалась на собственных теоретических разработках (теория зависимости, структурализм), то начиная с 80-90-х гг. XX в. комиссия утратила «идейную независимость». Помимо азиатских концепций, идеологическое ядро неоструктурализма составили теории национальной конкурентоспособности, глобальных цепочек стоимости и др. В период открытого регионализма эксперты ЭКЛАК признавали необходимость рыночных преобразований и отказа от излишнего регулирования, но в то же время стремились избежать сведения интеграции исключительно к либерализации торговли. Однако это противопоставление видится несколько искусственным, так как даже во взглядах западной неолиберальной школы интеграции признавалась важность создания инструментов развития для борьбы с асимметриями и неравенством (что подтверждает опыт развития ЕС).

- Позиции ЭКЛАК в 2000-е гг. являются наследием или продолжением взглядов эпохи открытого регионализма. Ряд предложенных на этом этапе тем, прежде всего региональная конкурентоспособность и торговая политика, были развиты в набор конкретных предложений и инструментов для интеграционных объединений. Несмотря на сильное внешнее идеологическое влияние, ЭКЛАК сохраняет и свою традиционную интеграционную повестку: поддержка РYMES, социальные аспекты, поддержка слаборазвитых стран. Эти аспекты находят отражение и в реальных стратегиях латиноамериканских объединений.

- Современный этап латиноамериканской интеграции принято классифицировать как «постлиберальный регионализм». Однако корректность этого определения вызывает сомнения, так как, за исключением ALBA, в повестке большинства объединений региона не было ничего антилиберального. Отказ от торговой повестки и расширение направлений экономического сотрудничества в рамках UNASUR видится не отходом от либеральных принципов, а попыткой исправить перекосы прежних этапов интеграции, где уделялось мало внимания вопросам инфраструктурного, инвестиционного,

финансового и иных форм сотрудничества. Косвенным подтверждением этого является тот факт, что аналогичные пункты были включены в повестку ЕС несколькими десятилетиями ранее. В связи с этим, как и в случае определения современных взглядов ЭКЛАК, более верной представляется идентификация современного этапа не как постлиберального, а как «плюралистического» или «расширенного открытого регионализма».

Изучение взаимосвязи между интеграционными процессами и внутриотраслевой специализации на примере объединений ЛКА позволяет сделать следующие выводы:

- Показатель ВОТ является индикативным, так как затрагивает сразу широкий спектр аспектов, связанных с процессами хозяйственного сближения двух сторон: интенсивность торговли, уровень конкуренции, конкурентоспособность страны и ее производителей, изменения в отраслевой структуре.

- В мировой научной литературе по тематике внутриотраслевой торговли слабо изучена проблема динамики различных показателей ВОТ в разных странах мира. Сравнение двух типов ИГЛ (взвешенный и невзвешенный), а также введение понятия предела внутриотраслевой специализации дают много новой информации для понимания процессов динамики хозяйственной и торговой специализации стран вследствие интеграции. Кроме того, ценным является разделение ВОТ не только на два общепринятых типа (вертикальную и горизонтальную), но и декомпозиция индексов по типам отраслей для характеристики качественной структуры внутриотраслевого товарного обмена.

- Страны и объединения ЛКА демонстрируют разнотипную динамику показателей ВОТ, что объясняется разными сроками интеграции, различиями в экономическом и промышленном потенциале, конкурентоспособностью отдельных отраслей и т.д. Можно выделить три модели внутриотраслевой специализации в странах и объединениях ЛКА: модель Mercosur, модель AP и периферийную модель. Модель Mercosur свойственна странам с крупными и

конкурентоспособными на региональном уровне хозяйственными комплексами, ее реализация включает в себя два этапа: поиск нового равновесия, затем формирование эффективной системы внутриотраслевой специализации. Модель AP заключается в более плавных темпах либерализации и более медленном росте номенклатурного разнообразия взаимной торговли. Из-за этого показатели ВОТ в этом типе еще не достигли своих предельных значений, и формирование внутриотраслевой системы разделения труда еще не завершено. Периферийный тип свойственен странам с сырьевой экономикой (Боливия, Парагвай) либо тем, чья промышленность не смогла выдержать конкуренцию с центральными державами (Венесуэла, Уругвай). В результате они не смогли эффективно встроиться в зональные системы внутриотраслевой специализации в более сложных отраслях, а стали специализироваться преимущественно на межотраслевой торговле.

- В рамках Mercosur в ходе интеграции были проявлены все признаки реализации модели «центр-периферия», как это и предсказывалось Новой теорией торговли и теорией Новой экономической географии. Несмотря на ряд методических сложностей в изучении этого явления, анализ динамики отдельных отраслей, а также внутриотраслевой специализации, позволяет сделать вывод о том, что Парагвай и Уругвай закрепили периферийное положение, а Бразилия и Аргентина усилили свою центральную роль. Наиболее ярким в этом контексте видится пример Уругвая, так как страна обладала высоким промышленным потенциалом в начале процесса интеграции, но из-за низкой конкурентоспособности ряда своих отраслей растеряла его и не сумела эффективно встроиться в систему внутриотраслевого разделения труда блока.

- Динамика ВОТ в странах и блоках Южной Америки демонстрирует схожесть с другими блоками в мире, в т.ч. ЕС. Как и в европейском объединении, в целом уровень специализации в латиноамериканской промышленности вырос, особенно в 1990-е годы. При этом в тех отраслях, где сильнее проявляется эффект масштаба, более выражено проявилась

специализация и концентрация производства в более крупных и развитых странах «центра» (Бразилия, Аргентина, Колумбия, Мексика), в то время как экономики периферийных стран заняли нишу в отраслях с более слабым эффектом масштаба.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ АББРЕВИАТУР И СОКРАЩЕНИЙ

АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии

АТР – Азиатско-тихоокеанский регион

АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество

АФТА – зона свободной торговли АСЕАН

ВЗТ – внутризональная торговля

ВМОР – вычисляемые модели общего равновесия

ВОТ – внутриотраслевая торговля

ВТО – Всемирная торговая организация

ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле

ЕАСТ – Европейская ассоциация свободной торговли

ЕВТ – единый внешнеторговый тариф

ЕС – Европейский союз

ЕЭС – Европейское экономическое сообщество

ЗСТ – зона свободной торговли

ИГЛ – индекс Грубеля-Ллойда

ЛКА – Латино-Карибская Америка

МАБР – Межамериканский банк развития

МСП – мир-системный подход

НТТ – Новая теория торговли

НЭГ – Новая экономическая география

ПИИ – прямые иностранные инвестиции

ППИ – Программа производственной интеграции Меркосур

РИС – региональное интеграционное соглашение

ССТ – соглашение о свободной торговле

ТС – таможенный союз

ЦАОР – Центральноамериканский общий рынок

ЭКЛАК – Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна

ЭКЛА – Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки (название ЭКЛАК до 1984 г.)

ЭКОВАС – Экономическое сообщество западноафриканских государств

ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración

ALALC – Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

ALBA – Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

ALCA – Área de Libre Comercio de las Américas

AP – Alianza del Pacífico

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CAN – Comunidad Andina (Андское сообщество)

CAF – Corporación Andina de Fomento

CAFTA-RD – Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement

CARICOM – Comunidad del Caribe

CELAC – Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños

CER – The Australia – New Zealand Closer Economic Relations

CSN – Comunidad de Naciones Sudamericanas

ESDP – European Spatial Development Perspective

FLAR – Fondo Latinoamericano de Reservas

FOGAL – Fondo de Garantía Latinoamericana

FONPLATA – Fondo Financiero para el Desarrollo de los Países de la Cuenca del Plata

GCC – global commodity chains (глобальные товарные цепочки)

GVC – global value chains (глобальные цепочки стоимости)

IIRSA – Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana

Mercosur – Mercado Común del Sur

NAFTA – North American Free Trade Agreement

PYMES - pequeña y mediana empresa (малый и средний бизнес)

TPP – Trans-Pacific Partnership

UNASUR – Unión de Naciones Suramericanas

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Монографии, книги

На русском языке:

1. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике / М. Вербик; пер. с англ. – М. : Научная книга, 2008. – 616 с.
2. Давыдов В.М., Бобровников А.В., Теперман В.А. Феномен финансовой глобализации. Универсальные процессы и реакция латиноамериканских стран / В.М. Давыдов А.В. Бобровников, В.А. Теперман. – М. : ИЛА РАН, 2000. – 204 с.
3. Евразийский интеграционный проект: эффекты и проблемы реализации / Под ред. Глинкиной С.П. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 92 с.
4. Зевин Л.З. Страны различного уровня развития в мировом хозяйстве: проблемы экономических отношений / Л.З. Зевин. – М. : Наука, 1985. – 198 с.
5. Интеграционные процессы в Латинской Америке: состояние и перспективы. Аналитические тетради №22 / Ивановский З.В., Лавут А.А., Николаева Л.Б., Разумовский Д.В. и др. – М. : ИЛА РАН, 2012. – 119 с.
6. Интеграционные процессы в современном мире / Под ред. Маныкина А.С. – М. : Макс-Пресс, 2005. – 384 с.
7. Интеграция в Западном полушарии на пороге XXI века / Под ред. А.Н. Глинкина. – М. : ИЛА РАН, 1999. – 300 с.
8. Интеграция в Западном полушарии и Россия / Под ред. Глинкина А.И. – М. : ИЛА РАН, 2004. – 296 с.
9. Киреев А.П. Международная микроэкономика / А.П. Киреев. – М. : Международные отношения, 2013. – 712 с.
10. Ключковский Л.Л. Латинская Америка в системе мировых хозяйственных связей / Л.Л. Ключковский. – М. : Международные отношения, 1984. – 280 с.
11. Косарев Е.А. Экономическая интеграция Латинской Америки и США / Е.А. Косарев. – М. : Наука, 1979. – 230 с.

12. Костюнина Г.М. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) / Г.М. Костюнина // Международная экономическая интеграция: учебное пособие / Под ред. Ливенцева Н.Н.. – М. : Экономистъ, 2006. – С. 226 – 261.
13. Латинская Америка: проблемы развития и размещения производительных сил / Под ред. Тарасова К.С. – М. : АН СССР, ИЛА, 1986. – 192 с.
14. Латинская Америка. Структурная перестройка хозяйства / Под ред. И.К. Шереметьева. – М. : ИЛА РАН, 1994. – 239 с.
15. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 655 с.
16. Пребиш Р. Периферийный капитализм или демократический социализм / Р. Пребиш; пер. с исп. – М. : ИЛА АН СССР, 1991. – 354 с.
17. Система индикаторов евразийской интеграции ЕАБР 2009 / Под ред. Винокурова Е.Ю. — Алматы: ЕАБР, 2009. – 160 с.
18. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма; пер.с англ. – М. : Ермак, 2005. – 588 с.
19. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. Учебное пособие / В.Г. Шемятников. – М. : Международные отношения, 2003. – 400 с.
20. Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А. Уинтерс; пер. с с англ. – М. : Весь Мир, 2005. – 376 с.
21. Шишков Ю.В. Мировая экономика: нарастающий процесс глобализации (прогноз на 2000-2015 годы) / Ю.В. Шишков. – М. : ИМЭМО РАН, 1998. – 65 с.
22. Шкваря Л.В. Экономическая интеграция в условиях глобализации мировой экономики: трансформация форм и теорий / Л.В. Шкваря. – М. : Компания Спутник+, 2006. – 93 с.

На английском и испанском языках

23. América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial / CEPAL, Santiago de Chile, 1995. – 314 p.

24. Analysis of trade and investment flows among Central American, Caribbean and South American countries / SELA, Caracas, 2005. – 107 p.
25. Anderson J.E., E.van Wincop. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle / NBER Working Paper №8079, 2001. – 37 p.
26. Anderson J.E., E.van Wincop. Borders, Trade and Welfare / NBER Working Paper Series №8515, 2001. – 37 p.
27. Andresen M.A. Empirical intra-industry trade: what we know and what we need to know / Institute for Canadian Urban Research Studies, Burnaby, 2003. – 60 p.
28. Automotive Facts and Figures. South America (excluding Brazil) / KPMG's Global Automotive Practice, May 2014 – 11 p.
29. Balassa B. The theory of economic integration / Richard D. Irwin, Homewood, 1961. – 324 p.
30. Balassa, B., Bauwens L. Changing Trade Patterns in Manufactured Goods: An Econometric Investigation / North-Holland, Amsterdam, 1988. – 201 p.
31. Baltagi B. Econometrics. Fifth edition / Springer-Verlag Berlin, 2011. – 414 p.
32. Baumann R., Bustillo I., Heirman J. e.a. Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes. / CEPAL. Serie: Comercio internacional, N 25 (LC/L.1780-P). – Santiago de Chile, 2002. – 84 p.
33. Baumann R. Regional Trade and Growth in Asia and Latin America: the importance of Productive Complementarity / CEPAL, Santiago de Chile, 2010. – 155 p.
34. Behar J. Cooperation and Competition in a Common Market. Studies on the Formation of MERCOSUR / Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH, 2000. – 157 p.
35. Benavente J.M. ¿Cuan dinámicas son las exportaciones intrarregionales latinoamericanas? / CEPAL. Serie Macroeconomía del Desarrollo, N 12. - LC/L.1699-P. - Santiago de Chile, 2002. - 20 p.

36. Bielschowsky R., Izam M., Muider N. Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre la diversificación productiva y la inserción internacional (1949-2008) / CEPAL. Serie comercio internacional. Santiago de Chile, 2011. – 57 p.
37. Bouzas R. The Politics and Economies of MERCOSUR: Old Challenges, New Approaches / University of Miami, Center of Hemispheric Policy, 2008. – 6 p.
38. Bouzas R., Viega P., Torrent R. In-depth analysis of MERCOSUR Integration, its Prospectives and the Effects thereof on the Market Access of EU Goods, Services and Investment / Report, presented to the Commission of European Communities, Barcelona, 2002. – 530 p.
39. Brühlhart M. Marginal Intra-Industry trade: towards a measure of non-disruptive trade expansion / In: Frontiers of Research on Intra-Industry Trade, edited by P.J. Lloyd and Hyun-Hoon Lee / Palgrave-Macmillan, New-York, 2002. Pp.109-130.
40. Brühlhart M., Torstensson J. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union / CEPR Discussion Papers №1435, 1998. – 41 p.
41. Bustillo I., Ocampo J.A. Asimetrías y cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas / CEPAL. Serie informes y estudios especiales, N 13. – LC/L.1904-P. – Santiago de Chile, 2003. – 40 p.
42. Chudnovsky D., Laplane M., Masi F., Bittencourt G. Integración Regional e Inversión Extranjera Directa: el Caso del MERCOSUR / BID-INTAL, Buenos-Aires, 2002. – 168 p.
43. Chudnovsky D., López A. Las Estrategias de las Empresas Transnacionales en Argentina, Brasil y Uruguay en los Años Noventa / CENIT, Buenos Aires. 1997. – 190 p.
44. Cienfuegos M., Sanahuja J.A. Una Región en Construcción. UNASUR y la Integración en América del Sur / CIDOB, Barcelona, 2010. – 422 p.
45. Crabbe K., Beine M., Vandebussche H. Trade Integration and Industrial Specialization in Central Europe / Catholic University Leuven, 2005. – 14 p.

46. De Benedictis L., Salvatici L. (eds.). *The Trade Impact of European Union Preferential Policies* / Springer Berlin Heidelberg, 2011. – 229 p.
47. Dicken P. *Global shift: internalization of economic activity* / AGE Publications Inc, London, 1992. – 512 p.
48. Di Filippo A., Franco R. *Integración regional, desarrollo y equidad.* / CEPAL. – México, 2000.
49. *Diversificación de mercados y de exportaciones de bienes: Los casos de la ALADI, el Mercosur y la Comunidad Andina.* / CEPAL (LC/R.1751). – Santiago de Chile, 1997. – 53 p.
50. Dussel Peters E., Piore M. y Ruiz Duran C. *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI* / UNAM. – México: Editorial Jus, 1997. – 527 p.
51. Ecochard P., Fontagne L., Gaulier G., Zignago S. *Intra-industry trade and regional integration* / University Library of Munich, Munich, 2005. – 44 p.
52. *El comercio intraindustrial en el intercambio regional* / ALADI/SEC/Estudio 130, 2000. – 44 p.
53. *El desarrollo industrial del Mercosur. Qué impacto han tenido las empresas extranjeras?* / RED Mercosur, Buenos-Aires, 2006. – 200 p.
54. *El Mercado Común Latinoamericano* / CEPAL, Santiago de Chile, 1959. – 127 p.
55. *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad* / CEPAL, Santiago de Chile, 1994. – 109 p.
56. *El regionalismo “post-liberal” en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe 2012* / CRIES, 2012. – 552 p.
57. Estevadeordal A., Goto J., Saez R. *The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR* / INTAL-ITD Working Papers №5, 2000. – 49 p.

58. ESDP European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the territory of the European Union / Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg. 1999. – 87 p.
59. Estudio Economico de America Latina. Rev.1. / CEPAL, Santiago de Chile, 1966. – 436 p.
60. Evolución del comercio intraindustrial en la ALADI / ALADI/SEC/Estudio 201, 2012. – 66 p.
61. Fajnzilber F. La industrialización Trunca en América Latina / D.F., Editorial Nueva Imagen, México, 1983. – 416 p.
62. Fanelli J., Heymann D. Monetary dilemmas: Argentina in Mercosur / Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Serie Estudios y Perspectivas, N 07. – LC/L.1726-P; LC/BUE/L.176. – Santiago de Chile, 2002. – 36 p.
63. Fontagné L., Freudenberg M., Gaulier G. Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade / CEPPII, Working Paper №10, 2005. – 37 p.
64. Frankel A.J. Regional Trading Arrangements: Barriers or Stepping Stones for Global Free Trade / World Bank, 1998. – 9 p.
65. Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry after NAFTA. Edited by Gereffi G., Spener D., Bair J. / Temple University Press, Oxford, 2002. – 356 p.
66. Frontiers of commodity chain research. Edited by Jennifer Bair / Stanford University Press. 2009. – 296 p.
67. Friedmann J. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela / MIT Press, Cambridge, 1966. — 279 p.
68. Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy. Cities, regions, and international trade / MIT Press, Cambridge, 2001. – 367 p.
69. Fundamentos para la cooperación macroeconómica en el Mercosur. Editor Lorenzo F. / RED Mercosur, Buenos-Aires, 2006. – 212 p.
70. Gayá R., Michalczewsky K. El comercio intraregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales / BID, INTAL, 2014. – 102 p.

71. Gereffi G. The New Offshoring of Jobs and Global Development / ILA Social Policy Lectures, Geneva, 2005. – 65 p.
72. Global Politics of Regionalism. Theory and Practice. Edited by Farrell M., Hettne B., Langenhove L. / PlutoPress, London, 2005. – 321 p.
73. Greenaway D., Milner C. The Economics of Intra-Industry Trade / Basil Blackwell, Oxford, 1986 – 224 p.
74. Haaland J., Midelfart-Knarvik K., Torstensson J. What determines the economic geography of Europe? / CEPR Discussion Paper №2072, 1999. – 40 p.
75. Hacia una política comercial común del Mercosur. Editores Belinski J., Kume H., Vailant M. / RED Mercosur, Buenos Aires, 2006. – 192 p.
76. Hopkins T., Wallerstein I. Commodity chains: Construct and research. In: Commodity chains and global capitalism. Ed. Gereffi G., Korzeniewicz M. / Westport, CT: Praeger. 1994. – 352 p.
77. Integración regional de América Latina: procesos y actores. / Ed. J. Behar e.a. / Stockholm, 2001. – 232 p.
78. Izam M. Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente / CEPAL. Serie de Comercio Internacional. №19, 2001. – 87 p.
79. Jacquemin A., Sapir A. Competition and Imports in the European Market / CERP Discussion Papers №474, 1990. – 15 p.
80. Katz J. y Stumpo G. Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. / CEPAL. Serie: Desarrollo productivo, N 103 (LC/L. 1578-P). – Santiago de Chile, 2001. – 60 p.
81. Keane J. A “New” approach to Global Value Chain analysis / Overseas Development Institute, Working Paper №293, 2008. – 23 p.
82. Krugman P. Geography and Trade / MIT Press, Cambridge, 1993, 142 p.
83. Krugman, P. Is Bilateralism Bad? In: De Melo, J. and Panagariya, A., Eds., New Dimensions in Regional Integration / Cambridge University Press, New York, 1991. – 27 p.

84. Krugman P. Regionalism versus multilateralism: analytical notes. In: De Melo, J. and Panagariya, A., Eds., *New Dimensions in Regional Integration* / Cambridge University Press, New York, 1993. – 11 p.
85. Krugman P. *Rethinking International Trade* / MIT Press, Cambridge, 2000. – 282 p.
86. Kuwayama M., Duran J. La calidad de la insercion internacional de America Latina y el Caribe en el comercio mundial. / CEPAL. Serie: Comercio internacional, N 26 (LC/L. 1897-P). – Santiago de Chile, 2003. – 72 p.
87. La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR / AECID, Montevideo, 2010. – 281 p.
88. La integración regional de América Latina en una encrucijada histórica / Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2003. – 406 p.
89. Laens S., Inés Terra M. Deepening Integration of MERCOSUR: Dealing with Disparities / IADB, 2001. – 34 p.
90. Laplane M. Políticas de competitividade no Brasil e seu impacto no processo de integração no MERCOSUL. / CEPAL. Proyecto 45. – LC/W.45 - LC/BUE/W.3. – Santiago de Chile, 2005. – 60 p.
91. Las dimensiones sociales de la integración regional en América Latina. / R. Franco y A. Di Filippo compil. (LC/G.2029-P). – Santiago de Chile, 1999. – 223 p.
92. Latin America and the Caribbean in the world economy. 1999-2000 / CEPAL. Santiago de Chile, 2001. – 333 p.
93. Leipziger D., Frischtak C., Kharas H., Normand J. Mercosur: Integration and Industrial Policy / Blackwell Publishers, Oxford, 1997. – 19 p.
94. Lestano L. Asean Economic Performance: A Review of International Trade and Investment Trends / Centre for ASEAN Studies, RUCA, 1995. – 18 p.
95. Lind C.H. The Impact of the European Integration on location-specific competitive advantages: A subsidiary perspective / Uppsala University, 2009. – 14 p.
96. Lindqvist R. Intra-Industry Trade. An analysis of measurements / Lund University, 2006. – 37 p.

97. Lopez-Cordova E., Mesquita-Moreira M. Regional Integration and Productivity. The Experiences of Brazil and Mexico / INTAL-ITD-STA Working Paper №14, 2003. – 59 p.
98. Lowitt S. Examples of industrial policy approaches within regional integration initiatives – some reflections for the Southern African Customs Union (SACU) / TIPS, 2011. – 24 p.
99. Lucángeli J. La especialización intraindustrial en Mercosur / CEPAL, Santiago de Chile, 2007. – 91 p.
100. Maldonado R. Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe. / CEPAL. Serie: Comercio internacional, N 32 (LC/L. 1947-P). – Santiago de Chile, 2003. – 68 p.
101. Mapping Multilateral Support to South-South Cooperation in Latin America and the Caribbean: towards Collaborative Approaches / UNDP, Panama, 2012. – 68 p.
102. Mariátegui J. La Comunidad Andina. Análisis y perspectivas / Lima, 2009. – 51 p.
103. Mariátegui J. Globalización e Integración Latinoamericana / Parlamento Andino, Lima, 2009. – 91 p.
104. MERCOSUR and the Creation of the Free Trade Area of the Americas. Edited by Lorenzo F., Vaillant M. / Woodrow Wilson Center Report on the Americas #14, 2005. – 396 p.
105. Mercosur-ALCA. Articulación de las negociaciones internas y externas / Instituto de Integración Latinoamericana, La Plata, 2007. – 201 p.
106. MERCOSUR y UNASUR. Hacia dónde van? Editora Mellado N.B. / Lerner, Córdoba, 2009. – 309 p.
107. Moncarz P., Vaillant M. MERCOSUR's role on the regional patterns of imports of its country members: a dynamic panel data approach / Research Paper 2007/27, University of Nottingham, 2007. – 39 p.
108. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. Edited by Lundvall B.A. / Pinter, London, 1992. – 317 p.

109. Neibuhr A., Stiller S. Integration Effects in Border Regions – A survey of economic theory and empirical studies / HWWA Discussion Papers №179, 2002. – 36 p.
110. Nordstrom H. Customs unions, regional trading blocs and welfare. Chapter 3 of Baldwin / Haaparanta and Kiander, 1995. Pp. 54-78.
111. Opportunities for regional convergence and regional cooperation / CEPAL, Cancun. 2010. – 87 p.
112. Overman, Henry G., Redding, Stephen and Venables, Anthony J. The economic geography of trade, production, and income: a survey of empirics / Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK, 2001. – 51 p.
113. Pérez A., Castro Lara A., Eusse Giraldo M. Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011 / CEPAL, Santiago de Chile, 2012. – 64 p.
114. Piertobelli C., Rabellotti R. Global Value Chains meet Innovation Systems. Are there learning Opportunities for developing Countries? / IDB Working Paper Series №232, 2010. – 27 p.
115. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / Palgrave Macmillan, Hampshire, 1998. – 855 p.
116. Porter M. On Competition / Boston, Harvard Business School Press, 1998. – 485 p.
117. Powers C. South American Auto Manufacturing / Oliver Wyman, 2012. – 8 p.
118. Prebish R. Capitalismo periférico. Crisis y transformación / México: Fondo de Cultura Económica, 1981. – 344 p .
119. Ramírez Cruz Z.D. Empresas transnacionales e integración en América Latina y el Caribe: la Grannacional, una alternative necesaria y viable / Santa Clara, 2007. – 78 p.
120. Rouquié A. América Latina. Introducción al Extremo Occidente / Siglo Veintiuno Editores, 2004. – 425 p.

121. Reynolds C., Thoumi F., Wettmann R. A Case for Open Regionalism in the Andes: Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment / Agency for International Development, Washington D.C, 1993. – 197 p.
122. Rivera S. Latin America Unification. A history of political and economic integration efforts / McFarland&Company, Jefferson, 2014. – 297 p.
123. Roberts M., Tybout J.R. Industrial Evolution in Developing Countries: Micro Patterns of Turnover, Productivity and Market Structure / New-York, Oxford University Press, 1996. – 372 p.
124. Sanguinetti P., Traistaru L., Volpe Martincus C. Economic Integration and Location of Production Activities: the Case of Mercosur / IADB, 2004. – 172 p.
125. Sinclair, P., Vines, D. Bigger Trade Blocs Need not Entail more Protection / University of Birmingham, 1995. – 23 p.
126. Sosa H. Planificación del desarrollo Industrial / Siglo Veintiuno Editores, Mexico, 1966.
127. South-South cooperation in Latin America and the Caribbean / CEPAL, Santiago de Chile, 2015. – 16 p.
128. Sturgeon T., Gereffi G. The Challenge of Global Value Chains: Why Integrative Trade Requires New Thinking and New Data. Prepared for Industry Canada, 2008. – 39 p.
129. Varsky H. Programa de Integración Productiva del MERCOSUR / SELA, 2011. – 56 p.
130. Veiga, P., Rios S. O regionalism pos-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas / CEPAL. Serie Comercio internacional, Santiago de Chile, 2007. – 48 p.
131. Venables A.J. Regional integration agreements: a force for convergence or divergence? / The World Bank, Policy Research Working Papers №2260, 1999. – 36 p.

132. Winters A. Regionalism versus multilateralism / World Bank, Policy research working paper №1687, 1996. – 76 p.

133. World Trade Report 2011 / Geneva, WTO, 2011. – 256 p.

Статьи на русском языке

134. Вардомский Л.Б., Зевин Л.З. Новый проект евразийской интеграции стартовал: что дальше? / Л.Б. Вардомский, Л.З. Зевин // Общество и экономика. – 2013. – №1–2. – С.40 – 56.

135. Винокуров Е.Ю. Опыт региональных интеграционных объединений: уроки для ЕАЭС/ Е.Ю. Винокуров // Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – №2. – С.94 – 97.

136. Головнин М.Ю. Страны БРИКС и реформирование мировой валютно-финансовой системы / М.Ю. Головнин // Мир перемен. – 2012. – №4. – С.42-56.

137. Головнин М.Ю. Актуальное обращение к проблеме глобализации /М.Ю. Головнин // Мир перемен. – 2010. – №4. – С.172 – 176.

138. Зевин Л.З. О меняющейся архитектуре мирового хозяйства / Л.З. Зевин // Общество и экономика. – 2014. – №6. – С. 117 – 125.

139. Зевин Л.З. Региональная интеграция на рубеже тысячелетий / Л.З. Зевин // Мир перемен. – 2014. – №2. – С.117 – 133.

140. Зевин Л.З. Интеграция и интегрирование / Л.З. Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – №9. – С.123 – 128.

141. Зевин Л.З. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста / Л.З. Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №6. – С.43 – 53.

142. Костюнина Г.М. Регионализация Восточной Азии: истоки и основные модели / Г.М. Костюнина // Вестник МГИМО-Университета. – 2011. – №1. – С. 34 – 42.

143. Кудрявцева Е.С. Mercosur: политические перестановки и потенциал расширения / Е.С. Кудрявцева // Латинская Америка. – 2014. – № 2. – С.45 – 51.

144. Кузьмин В.В. Латинская Америка: интеграция и двусторонние экономические связи / В.В. Кузьмин // Латинская Америка. – 2008. – №2. – С. 35 – 49.
145. Лавут А.А. Поиски латиноамериканской модели / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 2011. – №2. – С. 4 – 21.
146. Лавут А.А. Мегаблоки – вызов для Латинской Америки / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 2014. - №6. – С.37 – 52.
147. Лавут А.А. «Атлантический треугольник»: утопия или реальная перспектива? / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 2015. – №7. – С.19 – 33.
148. Лавут А.А. Тихоокеанский альянс латиноамериканской четверки / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 2012. – №4. – С. 11 – 24.
149. Лавут А.А. Меркосур: современный этап развития, особенности функционирования и торговой политики в отношении третьих стран / А.А. Лавут // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – №6. – С.64 – 74.
150. Лавут А.А. ЮАСН – новый экономико-политический блок / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 2006. – №1. – С.19 – 31.
151. Лавут А.А. Меркосур и пути интеграции в Латинской Америке / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 1996. – №7-8. – С.140 – 153.
152. Лавут А.А. Новый этап промышленной политики в Латинской Америке и региональная интеграция / А.А. Лавут // Латинская Америка. – 2013. – №6. – С.36 – 50.
153. Нутенко Л.Я. Промышленная политика стран Латинской Америки: этап активизации / Л.Я. Нутенко // Латинская Америка. – 2014. – №9. – С.16 – 24.
154. Нутенко Л.Я. Новый этап латиноамериканской интеграции: достижения и проблемы / Л.Я. Нутенко // Латинская Америка. – 2010. – №12. – С.17 – 24.
155. Пятаков А.Н. Боливарианский и Тихоокеанский альянсы. Два пика интеграционного «марафона» в Латинской Америке в начале XXI в. / А.Н. Пятаков // Латинская Америка. – 2014. - №9. – С.25 – 41.

156. Разумовский Д.В. Латиноамериканская интеграция выходит в мир. Перспективы для России / Д.В. Разумовский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2015. – №8. – С.82 – 91.
157. Севастьянов С.В. Институты Азиатско-Тихоокеанского и Восточно-Азиатского регионализма: динамика развития, проблемы и интересы участников / С.В. Севастьянов // *Россия и АТР*. – 2008. – №3. – С.82 – 94.
158. Шеров-Игнатъев В.Г. Mercosur и Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: проблемы асимметричных таможенных союзов / В.Г. Шеров-Игнатъев // *Латинская Америка*. – 2013. – № 12. – С.44 – 52.

Статьи на английском и испанском языках

159. Acosta Rojas G.E., Calfat G., Flôres Jr., R.G. Comercio e infraestructura en la Comunidad Andina // *Revista de la CEPAL*, № 90, 2006. Pp. 45 – 60.
160. Agosin M.R. Fortalecimiento de la cooperación financiera regional // *Revista de la CEPAL*, 2001, № 73. Pp. 33 – 54.
161. Balassa B. Intra-Industry Specialization. A cross-country analysis // *European Economic Review*, №30, 1986. Pp.27 – 42.
162. Balassa, B., Bauwens L. Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and Multi-Industry Framework // *The Economic Journal*, Vol. 97, №388, 1987. Pp. 923 – 939.
163. Barrera M. El comercio intraindustrial de la Comunidad Andina: análisis del rol de Venezuela (1996-2009) // *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana Año XVIII*, N° 26, 2012. Pp.59 – 90.
164. Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains // *Working Paper Series*, №1677, 2014, 40 p.
165. Baumann R., Bustillo I., Heirman J., Macario C., Mattar J., Perez E. Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes // *Serie Comercio Internacional*, N 25. – LC/L. 1780-P. – Santiago de Chile, 2002. – 84 p.

166. Bekerman M., Sirlin P. Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR. El caso del sector farmacéutico // Revista de la CEPAL, 2001, № 75. Pp. 227 – 246.
167. Ben-David D. Equalizing Exchange: A Study of the Effects of Trade Liberalization // National Bureau of Economic Research, Working Papers №3706, 1991. – 44 p.
168. Ben-David D. Free Trade, Growth, and Convergence // Journal of Economic Growth, №3, 1998. Pp. 143 –170.
169. Bergsten F. Open Regionalism // The World Economy, Vol.20, №5, 1997. Pp. 545 – 560.
170. Berrettoni D., Lucangeli J. MERCOSUR: Asymmetries and the Mercosur Structural Convergence Fund (FOCEM) // IDB-INTAL, @journal, Vol.16, №34, 2012. Pp. 33 – 44.
171. Bickram Rana P. The Integration and “Re-Centering” of Asia –Historical and Contemporary Perspectives // ISAS Working Paper № 86, 2009. – 16 p.
172. Bielschowsky R. y Stumpo G. Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México // Revista de la CEPAL, 1995, № 55. Pp. 139 – 164.
173. Blomström M., Kokko A. Regional Integration and Foreign Direct Investment // Working Paper Series in Economics and Finance , №172, 1997. – 31 p.
174. Blyde J.S. Convergence Dynamics in Mercosur // Journal of Economic Integration, Vol.21, №4, 2006. Pp. 784 – 815.
175. Bond, E.W. and Syropoulos C. The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects // Journal of International Economics, Vol.40, №3-4 1996. Pp.411 – 437.
176. Bouzas R. El “nuevo regionalismo” y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente // Revista de la CEPAL, 2005, № 85. Pp. 7 – 18.
177. Brambilla I. A Customs Union with Multinational Firms: The Automobile Market in Argentina and Brazil // NBER Working Paper № 11745, 2005. – 37 p.

178. Brülhart M. An Account of Global Intra-industry Trade, 1962–2006 // *The World Economy*, Vol. 32, № 3, 2009. Pp. 401 – 459.
179. Bustos P. Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms // *American Economic Review* №101,2011. Pp. 304 – 340.
180. Caetano J., Galego A. In Search for the Determinants of Intra-Industry Trade within Enlarged Europe // *South-Eastern Europe Journal of Economics*, №2, 2007. Pp.164 – 183.
181. Carrillo C., Li C.A. Trade Blocks and the Gravity Model: Evidence from Latin American Countries // *Journal of Economic Integration*, 2004, Vol. 19. Pp. 667 – 689.
182. Coe N., Dicken P., Hess M. Global Production Networks: Realizing the Potential // *Journal of Economic Geography*, Vol. 8, №3, 2008. Pp. 271 – 295.
183. Cornia G.A. Economic Integration, Inequality and Growth: Latin America vs. the European economies in transition // *DESA Working Paper*, № 101, 2011. – 40 p.
184. Cuenca García E., Pabsdorf M., Gómez Herrera E. The gravity model analysis: an application on MERCOSUR trade flows // *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 16, No. 4, 2013. Pp. 336 – 348.
185. De Backer K., Yamano N. International comparative evidence on global value chains // *OECD Science, Technology and Industry Working Paper* №3 2012. – 30 p.
186. Di Filippo A. Transnacionalización e integración productiva en América Latina. // *Revista de la CEPAL*, 1996, № 57. Pp. 133 – 150.
187. El Desarrollo Industrial de América Latina // *CEPAL, Boletín Económico de América Latina*, Vol. 14, №2, 1969. – 231 p.
188. Fainzylber F. Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina. // *Pensamiento Iberoamericano*, 1990, № 16. Pp. 85 – 128.
189. Faustino H., Leitão N. Intra-Industry Trade: A Static and Dynamic Panel Data Analysis // *International Advanced Economic Research*, 2007. Pp.313 – 333.
190. Flores R. The Gains from MERCOSUR: A General Equilibrium, Imperfect Competition Evaluation // *Journal of Policy Modeling*, Vol.19, №1, 1997. Pp. 1 – 18.

191. Fontagné L., Freudenberg M., Gaulie G. A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT // *Review of World Economics*, Vol.142, №3, 2006. Pp. 459 – 475.
192. Fontagné L., Freudenberg M., Péridy N. Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters // *CEPR DISCUSSION PAPER №1959*, 1998. – 54 p.
193. Fullerton T.M., Charles Sawyer W., Sprinkle R.L. Intra-Industry Trade in Latin America and the Caribbean // *The International Trade Journal*, Vol.25, №1, 2011. Pp.74 – 111.
194. Garnaut R. A New Open Regionalism in the Asia Pacific // *Research School of Pacific and Asian Studies*, Colima, 2004. – 34 p.
195. Gatto F. Desafíos competitivos del Mercosur a las pequeñas y medianas empresas industriales. // *Revista de la CEPAL*, 1999, № 68. Pp. 61 – 78.
196. Gereffi G. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. // *Problemas del desarrollo. México*, 2001, Vol. 32, № 125. Pp.32 – 51.
197. Girvan N. Is ALBA a New Model of Integration? Reflections on the CARICOM Experience // *International Journal of Cuban Studies*, №9, 2011. – 27 p.
198. Greenaway D., Hine R. Intra-Industry Specialization, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space // *Journal of Common Market Studies*, Vol.29, №6, 1991. Pp.603 – 622.
199. Gudynas E. “Open regionalism” or Alternative Regional Integration? // *Hemispheric Watch*, №8, 2005. – 4 p.
200. Guerra-Borgues A. Sobre la teoría neoclásica de la integración. // *Problemas del desarrollo. México*, 2003, Vol. 34, № 133. Pp. 9 – 27
201. Guerra-Borgues A. ¿Tiene futuro la integración económica de América Latina?. // *Problemas del desarrollo. México*, 2001, Vol. 32, № 127. Pp. 7 – 16.
202. Guillen Romo H. De la Integración Cepalina á la Integración Neoliberal en América Latina: de la ALAC al TCLAN // *CEPAL, Comercio Exterior*, 2001. Pp.359 – 369

203. Gullstrand J. Does the measurement of intra-industry trade matter? // *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.138, №2, 2002. Pp.317 – 339.
204. Hamanaka S. Is Trade in Asia Really Integrating? // *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*, №91, 2012. – 32 p.
205. Iglesias E.V. Doce lecciones de cinco décadas de integración regional en América Latina y el Caribe // *Integración y Comercio*, 2001, Vol.5, №13. Pp. 135 – 147.
206. Iglesias E.V. Perspectivas del desarrollo económico en la América Latina // *Facetas*, Vol.4, №4, 1971. – 67 p.
207. Janka H. ALALC: Ilusión o Posibilidad? // *Nueva Sociedad*, №19-20, 1975. Pp.3 – 19.
208. Kim K.S. Economic Integration in the Asian Pacific: Issues and Prospects // *Kellogg Institute, Working Paper №210*, 1994. – 26 p.
209. Krugman P., Venables A.J.. Integration, specialization, and adjustment // *European Economic Review*, Vol.40, №3-5, 1996. Pp. 959 – 967.
210. Kuwayama M. Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a survey of the literature // *CEPAL. Series Comercio Internacional*, №4, 1999. – 141 p.
211. Martínez-Zarzoso, I., Nowak-Lehmann D. MERCOSUR-European Union Trade: How important is EU Trade Liberalisation for MERCOSUR's Exports? // *Center for European, Governance and Economic Development Research Discussion Papers*, №30, 2004. – 40 p.
212. Melitz M.J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity // *Econometrica*, Vol.71, №6, 2003. Pp. 1695 – 1725.
213. Morrison, A.J., Roth K. The regional solution: An alternative to globalization // *Transnational Corporations*, Vol.1, №2, 1992. Pp.37 – 55.
214. Niebuhr A. Spatial Effects of European Integration: Do Border Regions Benefit Above Average? // *HWWA Discussion Paper*, №307, 2004. – 30 p.
215. Ocampo J.A. Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI. // *Revista de la CEPAL*, 2001, № 75. Pp. 25 – 40.

216. Özden C., Parodi F. Customs Unions and Foreign Investment: Theory and Evidence from MERCOSUR's Auto Industry // Central Bank of Chile Working Papers № 282, 2004. – 36 p.
217. Paiva P., Gazel R. MERCOSUR Economic Issues: Successes, Failures and Unfinished Business // University of California, Berkeley, Working Papers №5, 2004. – 31 p.
218. Pratten C. A survey of the economies of scale // Economic papers, №68, 1988. – 160 p.
219. Prebisch R. El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria // Panorama Económico, Vol. 15, № 220, 1961. Pp.85 – 91.
220. Robinson S., Thierfelder K. Trade liberalization and regional integration: the search for large numbers // The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, Vol.46, №4, 2002. Pp. 585 – 604.
221. Shelburne R. Trade liberalization and intra-industry trade: the case of the United States and Mexico // Global Economy Quarterly, Vol.2, №3, 2001. Pp. 215 – 234.
222. Silva Lira I. Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina. // Revista de la CEPAL, 2005, № 85. Pp. 81 – 100.
223. Sotomayor M. Patterns and Determinants of Intra Industry Trade for the Mexican Non-Maquiladora Manufacturing Industry // The Journal of Business Inquiry, Vol. 11, №1, 2012. Pp.33 – 57
224. Specialization and Diverging Manufacturing Structures: The Aftermath of Trade Policy Reforms in Developing Countries // Centro Studi Luca D'Agliano, Development Studies Working Papers №220, 2006. – 34 p.
225. Storper M. The Resurgence of Regional Economies, ten Years later // European Urban and regional Studies, Vol.2, №3, 1995. Pp. 191 – 221.
226. Sturgeon T. Gereffi G. Measuring success in the global economy: International trade, industrial upgrading and business function outsourcing in global value chains // Transnational Corporations, Vol.18, №2, 2009. Pp.2 – 36.

227. Sutton M. Open Regionalism and the Asia Pacific: Implications for the Rise of an Asian Economic Community // *Ritsumeikan International Affairs*, Vol.5, 2007. Pp.133 – 152.
228. Vaillant M., Lalanne A. Tariff revenue sharing rules in a customs union: a new methodology applied to the MERCOSUR case // *Universidad de la República, Documentos de Trabajo*, №07, 2007. – 34 p.
229. Venables A.J. Winners and losers from regional integration agreements // *The Economic Journal*, Vol.113, №490, 2003. Pp. 747 – 761.
230. Viale A.M., Kolari J., Bessler D., Pynnönen S. On The Structure of Financial Contagion: Econometric Tests and Mercosur Evidence // *Journal of Applied Economics*, Vol.17, № 2, 2014. Pp. 373 – 400.
231. Waugh M. E. International Trade and Income Differences // *American Economic Review*, Vol.100 №5, 2010. Pp. 2093 – 2124.
232. Weeks J. Economic integration in Latin America: Impact on labour // *Employment and Training Papers* №18, 1998. – 58 p.
233. Winters A., Soloaga I. Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade? // *The North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 12, № 1, 2001. Pp. 1 – 29
234. Yoshimatsu H. Preferences, Interest, and Regional Integration: The development of the ASEAN Industrial Cooperation Agreement // *Review of International Political Economy*, Vol.9, №1, 2002. Pp. 123 – 149.

Обзоры и статистические издания

235. BID. Economic and Social Progress in Latin America. – Washington.
236. CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. – New York.
237. CEPAL. Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe. – Santiago de Chile.
238. CEPAL. Estudio económico de América Latina. – Santiago de Chile.
239. CEPAL. Inversión extranjera en América Latina y el Caribe. – Santiago de

Chile.

- 240. CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. – Santiago de Chile.
- 241. IMF. World Economic Outlook. – Washington.
- 242. UNCTAD. World Investment Report. – New York & Geneva.
- 243. U.S. Direct Investment Abroad (Survey of Current Business). – Washington.
- 244. The World Bank Group (WB). World Development Indicators. – Washington.

Периодические издания

- 245. Латинская Америка. – Москва.
- 246. Мировая экономика и международные отношения. – Москва.
- 247. Boletín sobre integración de América Latina y el Caribe. / SELA. – Caracas. ([lanic/utexas.edu/project/sela/integra/](http://lanic.utexas.edu/project/sela/integra/)).
- 248. Comercio exterior. – México.
- 249. Cooperation South. – New York.
- 250. Financial Times. – London.
- 251. Iberoamérica. – Москва.
- 252. Intereconomics. – Hamburg.
- 253. Journal of Latin American Studies. – Cambridge.
- 254. Notas sobre la economía y el desarrollo. / CEPAL. – Santiago de Chile.
- 255. Revista de la CEPAL. – Santiago de Chile.
- 256. World Development. – Oxford etc.

Диссертации, авторефераты:

- 257. Кривожиha В.В. Структурные сдвиги в торгово-финансовой сфере стран-членов МЕРКОСУР в условиях глобализации мирохозяйственных связей. Дис.канд.экон.наук, М., 2004, 189 с.
- 258. Кудрявцева Е.Ю. Экономическая интеграция стран Меркосур в системе мирохозяйственных отношений. Дис.канд.экон.наук, М., 2008, 186 с.

259. Обуховский В.В. Сравнительный анализ моделей экономической интеграции. Дис.канд.экон.наук, М., 2006, 190 с.
260. Шевакина О.А. Формирование НАФТА. Экономические и социальные последствия участия Мексики в трехстороннем мегаблоке. Дис.канд.экон.наук, М., 2010, 194 с.
261. Daicich A. El Comercio intra-Industrial vertical y horizontal en el MERCOSUR. Maestria en relaciones y negociaciones internacionales, Buenos Aires, 2007, 94 p.
262. Muller A.R. The Rise of Regionalism. Core Company Strategies under the Second Wave of Integration. ERIM Ph.D., Erasmus University Rotterdam, 2004, 354 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1.

Типология UNCTAD по отраслям в кодировке SITC Rev.2 4-5-digit

Ресурсноориентированные							
0011	24330	05544	2836	04842	2730	09909	33101
0012	24331	05545	2837	0488	2731	1110	33102
0013	24332	0555	2839	04880	27310	11100	3320
0014	2440	05550	28390	04881	27311	11101	3321
0015	24400	05551	28391	04882	27312	11102	3322
0019	24401	05552	28392	04883	27313	1120	3323
0111	24402	0610	28393	04888	2732	1121	3324
0112	2510	0611	28399	0510	27320	11210	3325
0113	2511	0612	2840	0511	27321	11211	33250
0114	2512	0615	28400	0512	27322	11212	33251
0115	2515	0616	28401	0513	2733	11213	33252
0116	2516	0619	28402	0514	2734	1122	3326
0118	2517	0620	28403	0515	2740	1123	33260
01180	25171	06200	28404	0517	2741	1124	33261
01181	25172	06201	28405	05170	2742	1210	33262
01189	2518	06202	28406	05171	2750	1220	3329
0120	25181	0710	28407	05172	2751	1221	33290
0121	25182	0711	28408	0519	2752	1222	33291
0129	2519	0713	28409	05190	27520	1223	33292
0130	2610	0720	2850	05191	27521	2110	33293
0133	2611	0721	28501	05192	27522	2111	33294
0134	2612	0722	28502	05193	27523	2112	33295
0138	2613	0723	2860	05194	2760	2114	33296
0220	2620	07230	2910	05195	2761	2116	3410
0221	2621	07231	2911	05198	2762	2117	3411
0222	2622	07232	29110	05199	27620	2118	3412
0223	2623	0730	29111	0520	27621	2119	3510
0230	2625	0731	29112	05200	27622	2120	4110
0231	26250	0740	29113	05201	27623	2210	4111
0240	26251	0741	29114	05202	27624	2211	4113
0250	26259	0742	29115	05203	2763	2212	41130
0310	2626	0750	29118	05209	2764	2213	41131
0311	2627	0751	2919	0521	2765	2214	41132
0312	2628	0752	29190	0530	27650	2215	41133
0313	2629	07520	29191	0532	27651	2216	41134
0320	2630	07521	29192	0533	27652	2217	41135
03200	2631	07522	29193	0535	27653	2218	41139
03201	2632	07523	29194	0536	27654	2219	4210

Продолжение

03202	2633	07524	29195	05360	2766	2310	4212
0321	2634	07525	29196	05361	27660	2311	4213
0410	2640	07528	29197	05362	27661	2312	4214
0411	2650	07529	29198	05363	27662	2313	4215
0420	2651	0810	29199	05364	2769	2314	4216
0421	2652	0811	2920	05368	27690	2410	4217
0422	2653	08110	2921	0539	27691	2411	4220
0430	2654	08111	2922	0540	27692	2412	4221
0440	2655	08112	2923	0541	27693	2420	4222
0450	2658	08119	2924	0542	27694	2421	4223
0451	2660	0812	2925	0544	27695	2422	4224
0452	2662	0813	2926	0545	27696	24220	4225
0459	26620	0814	29260	0546	27697	24221	4229
0460	26621	0819	29261	05460	27699	24222	4310
04600	26622	08190	29269	05461	2810	2423	4311
04601	26623	08191	2927	05462	2813	24230	4312
04602	2663	08192	29270	0548	2814	24231	4313
0470	26630	08193	29271	05480	2820	24232	43130
04700	26631	08194	29272	05481	2830	2424	43131
04701	26632	08199	2929	05482	2831	2429	43132
04702	26633	0910	29290	05483	28310	2430	4314
0480	2664	0913	29291	05484	28311	2431	43140
0481	2670	0914	29292	05489	28312	2432	43141
04810	26700	0990	29293	0550	2832	24320	43142
04811	26701	09900	29294	0551	28320	24321	43143
04812	26702	09901	29299	0554	28321	24322	
0482	2671	09902	3210	05540	28322	2433	
0483	2710	09903	3214	05541	2833	2835	
0484	2711	09904	3215	05542	2834	3218	
04840	2712	09905	3216	05543	09907	3310	
04841	2713	09906	3217	2714	09908	33100	
Трудоёмкие							
6110	6562	6530	89602	6515	84126	65402	89931
6112	6563	6531	89603	65150	84128	65403	89932
6113	6566	65310	89604	65151	84129	65404	89933
6114	65660	65311	89605	65152	8413	65405	89934
6119	65661	65312	89606	65153	8414	65406	89935
61190	65662	65313	89608	6516	84140	65408	8994
61191	65669	6532	8970	65160	84141	6541	89940
61192	6569	65320	8971	65161	84142	6550	89941
61193	65690	65321	89710	65162	84143	6551	89942
61194	65691	65322	89711	65163	84144	6554	89943

Продолжение

61195	65692	6533	89712	65164	84145	65540	8995
61199	6570	65330	89713	65165	84148	65541	89950
6120	6574	65331	89714	6517	8415	65542	89951
6121	65740	65332	89718	65170	84150	65543	89952
6122	65741	6534	8972	65171	84151	65544	89953
6123	65742	6535	8990	65172	84152	65545	89954
6129	6575	65350	8991	65173	84153	65546	89955
6130	6576	65351	89910	65174	84154	6555	89956
6510	6577	65352	89911	65175	84158	6556	89957
6511	6578	65353	89912	6518	84159	65560	8996
65110	6582	6536	89913	6519	8416	65561	89960
65111	8310	65360	89914	65190	8420	65562	89961
65112	8311	65361	89915	65191	84200	65563	89962
65113	8410	65362	89916	65192	84201	6557	8999
65114	8411	65363	89917	65193	84202	65570	89990
65115	84110	6537	89918	65194	8421	65571	89991
6512	84111	6538	8992	6520	8510	65572	89992
65120	84112	6539	89920	6521	85100	6558	89993
65121	84113	65390	89921	65210	85101	65580	89994
65122	84114	65391	89922	65211	85102	65581	89995
65123	84118	65392	89923	65212	85103	65582	89996
65124	8412	65393	89924	65213	85104	65583	89997
65125	84120	65394	89925	6522	85105	6559	89998
6513	84121	65395	89926	65220	85108	65590	89999
6514	84122	65396	89927	65221	8511	65591	9110
65140	84123	6540	89928	65222	8960	65592	9310
65141	84124	65400	8993	65223	89600	6560	9410
65142	84125	65401	89930	65229	89601	6561	
Научные							
5410	7297	71911	86160	71491	7334	7220	86421
5411	7299	71912	86161	71492	7340	7221	86422
5413	72990	71913	86169	7150	7341	7222	86423
5414	72991	71914	8617	7151	7349	7230	86424
5415	72992	71915	86170	7152	73490	7231	86425
5416	72993	71919	86171	71520	73491	7232	86426
54160	72994	7192	86172	71521	73492	72320	86428
54161	72995	71920	8618	71522	7350	72321	86429
54162	72996	71921	86180	71523	7351	72322	8900
54163	72998	71922	86181	7170	7353	72323	8910
5417	72999	71923	86182	7171	7358	7240	8911
5419	7310	7193	8619	71710	7359	7241	89110
54190	7311	71930	86190	71711	73590	7242	89111

Продолжение

54191	7312	71931	86191	71712	73591	7249	89112
54199	7313	71932	86192	71713	73592	72490	8912
7113	7314	71933	86193	71714	73593	72491	8914
71130	7315	7194	86194	71715	73598	72492	89140
71131	7316	71940	86195	71718	8120	72499	89141
71132	73160	71941	86196	7172	8121	7250	89142
7114	73161	71942	86197	7173	8122	72500	89143
71140	73162	71943	86198	7180	8123	72501	8918
71141	73163	7195	86199	7181	8124	72502	89180
71142	7317	71950	8620	71810	81240	72503	89181
7115	7320	71951	8623	71811	81241	72504	89182
7116	7321	71952	8624	71812	81242	72505	89183
7117	7322	71953	86240	7182	81243	7251	89184
7118	7323	71954	86241	71820	8610	7260	89185
71180	7324	7196	86242	71821	8611	7261	89189
71181	7325	71960	86243	71822	86110	7262	8919
71189	7326	71961	86244	71829	86111	7290	8943
7120	7327	71962	86245	7183	86112	7291	89430
7121	7328	71963	8630	71830	8612	72910	89431
7122	73280	71964	86300	71831	86120	72911	89432
7123	73281	71965	86301	71839	86121	72912	89433
71230	73289	71966	86309	7184	86122	7292	8944
71231	7329	7197	8631	71840	8613	7293	89440
71239	73290	7198	8640	71841	86130	7294	9510
7125	73291	7199	8641	71842	86131	72940	95100
7129	73292	71990	86410	7185	86132	72941	95101
71290	7330	71991	86411	71850	86133	72942	95102
7141	7331	71992	86412	71851	86134	7295	95103
7142	73310	71993	86413	71852	86139	72950	95104
7143	73311	71994	86414	7190	8614	72951	95105
7149	73312	71998	8642	7191	8615	72952	95106
71490	7333	71999	86420	71910	8616	7296	9610
Чувствительные к эффекту масштаба							
5120	66413	57110	6870	5136	67423	63270	69793
5121	6642	57111	6871	51360	67428	63271	6980
51210	6643	57112	6872	51361	6743	63272	6981
51211	6644	5712	68720	51362	67430	63273	69810
51212	6645	57120	68721	51363	67431	6328	69811
51213	6646	57121	68722	51364	67432	63280	69812
51214	6647	57122	68723	51365	67433	63281	6982
5122	6648	5713	68724	51366	67438	63282	6983
51220	6649	5714	6880	51367	6747	63289	6984

Продолжение

51221	66490	5800	6890	51368	6748	6330	6985
51222	66491	5810	6893	51369	67480	63300	69850
51223	66492	5811	68930	5140	67481	63301	69851
51224	66493	5812	68931	5141	67482	63302	69852
51225	66494	5813	68932	51410	67483	6331	69853
51226	6650	58130	68933	51411	67488	6410	6986
51227	6651	58131	6894	51412	6750	6411	69860
51228	66510	58132	68940	51413	67500	6412	69861
5123	66511	5819	68941	51414	67501	64120	69862
51230	66512	58190	68942	51415	67502	64121	6988
51231	6652	58191	68943	51416	67503	64122	69880
51232	6658	58192	6895	5142	67508	6413	69881
51233	66580	58198	6910	51420	6760	6414	69882
5124	66581	58199	6911	51421	6761	6415	69883
51240	66582	5990	6912	51422	6762	6416	69884
51241	66588	5992	6913	51423	6770	6417	69885
51242	66589	5995	6920	51424	67700	6419	69886
51243	6660	59950	6921	51425	67701	64190	69887
5125	6664	59951	69210	51426	67702	64191	6989
51250	6665	59952	69211	51427	67703	64192	69890
51251	6666	59953	69212	51428	67708	64193	69891
51252	6670	59954	69213	51429	6771	64194	69892
51253	6671	59955	6922	5143	6780	64195	69893
5126	6672	59956	69220	51430	6781	64196	69894
51260	6673	59957	69221	51431	6782	64197	69895
51261	6674	59959	69222	51432	6783	6420	69896
51262	6710	5996	6923	51433	6784	6421	69897
51263	6711	59960	69230	51434	6785	64210	69898
51264	6712	59961	69231	51435	6790	64211	7110
51269	6713	59962	69232	51436	6791	64212	7111
5127	67130	59963	6930	51437	6792	6422	7112
51270	67131	59964	6931	51439	6793	6423	71291
51271	67132	59965	69310	5149	6810	6429	71299
51272	67133	59966	69311	51490	6811	64290	7140
51273	6714	59968	69312	51491	68110	64291	8210
51274	6715	5997	69313	51492	68111	64292	82100
51275	6720	59970	6932	51493	68112	64293	82101
51276	6721	59971	6933	51494	6812	64294	82102
51277	6723	59972	69330	51495	68120	64299	82103
51278	67230	59973	69331	51496	68121	6610	82109
51279	67231	59974	69332	51499	68122	6611	8920
5128	67232	59975	69333	5150	6820	6612	8921

Продолжение

51280	67233	59976	6934	5151	6821	6613	89210
51281	67238	59977	69340	5152	68210	66130	89211
51282	6725	59978	69341	5153	68211	66131	89212
51283	67250	5999	69342	5210	68212	66132	89213
51284	67251	59990	69343	5211	68213	66133	8922
51285	67252	59991	6940	5213	68218	6618	8923
51286	67253	59992	6941	5214	6822	66180	8924
51287	67258	59993	69410	5310	68220	66181	89240
5129	6727	59994	69411	53100	68221	66182	89241
51290	67270	59995	69412	53101	68222	66183	89242
51291	67271	59999	6942	53102	68223	6620	8929
51292	67272	6210	69420	5320	68224	6623	89290
51299	67273	62100	69421	5321	68225	66230	89291
5130	6729	62101	69422	5323	68226	66231	89292
5131	6730	62102	6950	5324	68228	66232	89293
51310	67300	62103	6951	5325	6830	66233	89294
51311	6731	62104	6952	5330	6831	6624	89299
51312	67310	62105	69520	53300	6832	66240	8930
51313	67311	62106	69521	5331	68320	66241	8931
5132	67312	6290	69522	5332	68321	66242	8940
51320	67313	6291	69523	5333	68322	66243	8941
51321	67318	6293	69524	53330	68323	66244	8942
51322	6732	6294	69525	53331	68324	66245	89420
51323	67320	6299	69526	53332	68328	6630	89421
51324	67321	62990	69528	53333	6840	6631	89422
51325	67322	62998	6960	53334	6841	66310	89423
51326	67323	62999	69600	53335	6842	66311	89424
51327	67328	6310	69601	5510	68420	66312	89425
51328	6734	6311	69602	5511	68421	6632	89428
5133	67340	6312	69603	5512	68422	6634	89441
51330	67341	63120	69604	55120	68423	6635	89442
51331	67342	63121	69605	55121	68424	6636	8945
51332	67343	63122	69606	55122	68425	66360	8950
51333	6735	6314	69607	55123	68426	66361	8951
51334	67350	63140	69608	55124	68428	66362	89510
51335	67351	63141	6961	5530	6850	66363	89511
51336	67352	63142	6970	5531	6851	6637	89512
51337	67353	6318	6971	5540	6852	6638	8952
51339	67358	63180	69710	5541	68520	66380	89520
5134	6740	63181	69711	5542	68521	66381	89521
51340	6741	63182	69712	5543	68522	66382	89522
51341	67410	63183	6972	5610	68523	6639	89523

Продолжение

51342	67411	63184	69720	5611	68524	66390	8959
5135	67412	63185	69721	5612	68528	66391	89590
51350	67413	63186	69722	56120	6860	66392	89591
51351	67414	63187	69723	56121	6861	6640	89592
51352	67418	6320	69728	56129	6862	6641	89593
51353	6742	6321	6979	5613	68620	66410	89594
51354	67420	6322	69790	5619	68621	66411	89595
51355	67421	6324	69791	5710	68622	66412	
51356	67422	6327	69792	5711	68623	68628	

Приложение 2.

Количество отраслей по величине значения индекса Грубеля-Ллойда во внутризональной торговле Аргентины

(номенклатура SITC Rev.2 5-digit)

ИГЛ	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0-0.1	52	164	99	128	176	247	251	246	212	228	229	231	224	279	263	245	258	281	284	284	270	260	265	271	276	264	251
0.1-0.2	33	51	51	75	75	112	127	117	104	112	97	89	104	101	84	91	87	103	115	75	95	100	82	93	88	89	90
0.2-0.3	29	28	22	49	74	77	67	87	67	85	84	76	82	78	79	70	79	64	75	76	68	71	74	64	59	59	56
0.3-0.4	9	32	14	47	53	49	68	68	77	59	79	71	58	63	47	49	49	55	63	62	61	59	53	49	59	60	61
0.4-0.5	11	13	12	37	41	41	41	50	60	52	68	60	59	36	55	53	36	48	54	43	48	62	40	43	38	34	39
0.5-0.6	8	17	17	31	38	31	31	37	48	52	43	46	41	45	57	47	39	32	42	42	36	23	43	33	32	35	38
0.6-0.7	7	10	8	18	28	37	20	27	43	53	39	36	42	34	40	47	43	41	35	42	37	33	36	28	35	34	25
0.7-0.8	3	12	7	20	25	26	14	30	25	29	32	44	40	37	32	27	41	26	42	32	26	28	24	37	29	28	22
0.8-0.9	2	7	9	16	25	17	14	16	33	22	22	27	18	28	26	23	24	30	39	26	29	22	28	33	24	16	19
0.9-1	4	6	2	6	7	4	7	5	11	7	12	11	12	12	15	14	16	12	11	8	13	19	9	8	16	9	10

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Количество отраслей по величине значения индекса Грубеля-Ллойда во внутризональной торговле Бразилии
(номенклатура SITC Rev.2 5-digit)

ИГЛ	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0-0.1	54	141	96	179	194	228	266	258	232	256	245	232	238	310	285	272	274	293	275	272	272	276	279	301	292	289	276
0.1-0.2	33	30	33	73	82	99	100	107	128	111	114	110	108	91	80	82	85	95	97	95	87	82	79	92	90	92	84
0.2-0.3	23	21	11	52	59	63	65	82	80	81	91	75	68	76	79	70	71	61	67	71	71	74	77	59	61	63	71
0.3-0.4	13	29	11	49	51	37	43	58	85	70	67	66	61	39	41	57	50	69	47	66	61	45	51	44	43	64	56
0.4-0.5	6	11	11	24	45	34	32	42	46	55	52	53	56	57	49	57	42	44	43	44	49	57	40	31	41	31	44
0.5-0.6	4	6	7	25	42	37	34	28	41	41	47	46	42	43	51	45	43	28	35	30	40	26	32	38	37	28	27
0.6-0.7	8	10	7	20	25	26	12	30	46	47	36	34	35	31	35	31	33	36	28	34	33	34	30	32	31	25	20
0.7-0.8	5	8	8	17	15	21	22	21	26	15	23	40	44	31	43	27	31	25	50	35	36	28	24	32	20	24	21
0.8-0.9	9	5	3	16	20	20	9	10	19	18	20	21	14	30	18	17	23	27	24	21	18	28	23	23	22	14	15
0.9-1	4	2	1	2	4	3	4	6	8	6	9	9	14	12	13	11	13	11	9	8	11	13	10	10	14	10	9

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Количество отраслей по величине значения индекса Грубеля-Ллойда во внутризональной торговле Уругвая (номенклатура SITC Rev.2 5-digit)

ИГЛ	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0-0.1	21	105	79	97	119	160	193	202	156	181	202	189	156	232	227	197	236	213	235	219	204	220	199	189	191	176	174
0.1-0.2	12	48	35	52	66	83	88	88	101	71	79	70	79	71	72	61	53	67	102	55	45	45	46	44	47	51	40
0.2-0.3	5	21	23	31	41	54	55	51	63	45	62	50	64	49	48	29	38	32	57	43	46	36	29	32	39	33	23
0.3-0.4	3	26	15	32	33	66	52	47	33	34	38	46	39	30	43	36	34	27	55	33	29	24	30	24	30	23	24
0.4-0.5	2	12	15	22	26	34	33	36	37	29	31	27	28	37	25	21	22	36	39	25	22	23	26	22	15	17	15
0.5-0.6	4	20	14	13	32	37	33	47	35	27	16	29	20	26	14	16	10	20	36	13	17	17	15	22	15	15	20
0.6-0.7	3	9	5	12	17	27	29	34	31	21	22	16	26	16	18	19	25	15	32	16	18	12	15	10	13	10	15
0.7-0.8	2	6	7	14	12	23	16	28	17	9	15	21	18	9	12	13	11	11	29	11	9	16	8	11	9	7	9
0.8-0.9	3	4	4	4	13	15	13	13	15	14	11	10	5	11	6	5	8	8	18	12	11	3	4	8	14	5	5
0.9-1	0	3	0	6	3	5	8	9	6	2	3	4	2	2	2	0	5	3	7	0	4	6	3	0	3	1	4

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Количество отраслей по величине значения индекса Грубеля-Ллойда во внутризональной торговле Парагвая
(номенклатура SITC Rev.2 5-digit)

ИГЛ	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0-0.1	14	54	25	31	66	112	132	170	163	135	131	125	111	135	134	116	136	109	157	147	125	129	130	131	128	119	110
0.1-0.2	3	5	1	10	10	13	23	24	26	28	36	24	22	32	29	29	23	20	25	29	24	27	25	22	18	22	16
0.2-0.3	3	4	2	8	10	14	12	15	26	11	7	14	16	11	10	7	9	16	14	13	14	13	9	18	12	12	12
0.3-0.4	0	2	0	5	7	7	10	8	16	14	12	14	9	5	8	7	6	7	14	6	16	6	9	6	10	11	8
0.4-0.5	4	1	0	1	3	7	9	8	16	7	5	13	6	7	4	2	3	7	7	10	9	9	6	9	7	7	8
0.5-0.6	0	2	3	3	2	5	4	8	7	4	8	5	3	3	5	7	5	3	2	3	5	1	5	11	5	7	6
0.6-0.7	4	0	2	1	6	4	4	2	5	4	2	0	6	2	4	1	5	5	8	5	4	3	3	2	6	5	8
0.7-0.8	0	0	0	0	3	4	3	3	4	4	1	2	0	3	5	2	2	1	2	5	3	6	9	3	3	2	2
0.8-0.9	1	0	0	1	1	1	1	0	2	0	4	2	2	0	0	0	0	1	0	0	4	3	1	2	3	4	3
0.9-1	0	1	0	1	0	1	0	1	3	3	2	0	3	2	2	1	0	0	0	0	1	1	0	2	1	0	2

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 3.

Структура невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда для внутрizonальной торговли стран Mercosur по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Аргентина	Ресурсно-ориентированные	0.006	0.011	0.015	0.010	0.019	0.025	0.025	0.026	0.030	0.029	0.030	0.028	0.027	0.025
	Трудоемкие	0.001	0.005	0.007	0.016	0.018	0.021	0.018	0.026	0.031	0.031	0.030	0.030	0.027	0.022
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.024	0.031	0.024	0.065	0.077	0.065	0.057	0.069	0.086	0.086	0.084	0.091	0.086	0.086
	Научеомкие	0.022	0.031	0.023	0.045	0.052	0.046	0.044	0.048	0.055	0.049	0.052	0.054	0.053	0.052
Бразилия	Ресурсно-ориентированные	0.006	0.007	0.010	0.013	0.020	0.024	0.022	0.023	0.030	0.026	0.028	0.027	0.025	0.022
	Трудоемкие	0.003	0.002	0.003	0.015	0.017	0.016	0.015	0.023	0.028	0.028	0.028	0.026	0.026	0.020
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.028	0.021	0.015	0.055	0.063	0.057	0.048	0.060	0.080	0.077	0.079	0.087	0.084	0.084
	Научеомкие	0.024	0.025	0.014	0.040	0.050	0.041	0.038	0.041	0.051	0.045	0.048	0.051	0.052	0.053
Парагвай	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.003	0.002	0.004	0.005	0.007	0.007	0.008	0.013	0.010	0.012	0.011	0.012	0.009
	Трудоемкие	0.004	0.000	0.000	0.006	0.006	0.005	0.005	0.007	0.011	0.008	0.006	0.006	0.005	0.005
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.003	0.003	0.002	0.004	0.007	0.008	0.008	0.007	0.014	0.012	0.012	0.011	0.012	0.009
	Научеомкие	0.004	0.001	0.001	0.001	0.005	0.010	0.009	0.008	0.008	0.003	0.002	0.003	0.001	0.001
Уругвай	Ресурсно-ориентированные	0.005	0.011	0.011	0.011	0.017	0.026	0.024	0.023	0.023	0.021	0.022	0.020	0.021	0.015
	Трудоемкие	0.001	0.009	0.008	0.018	0.023	0.023	0.023	0.027	0.027	0.025	0.023	0.023	0.020	0.021
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.009	0.029	0.026	0.040	0.051	0.066	0.060	0.064	0.059	0.043	0.044	0.048	0.046	0.039
	Научеомкие	0.011	0.021	0.013	0.015	0.022	0.037	0.037	0.048	0.035	0.020	0.024	0.027	0.024	0.027

Продолжение

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Аргентина	Ресурсно-ориентированные	0.029	0.024	0.024	0.027	0.029	0.027	0.029	0.025	0.024	0.022	0.024	0.021	0.023	
	Трудоемкие	0.024	0.022	0.024	0.021	0.030	0.025	0.025	0.028	0.026	0.026	0.027	0.024	0.021	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.088	0.090	0.085	0.081	0.086	0.079	0.079	0.077	0.077	0.081	0.078	0.074	0.070	
	Научеёмкие	0.051	0.050	0.051	0.045	0.055	0.045	0.049	0.048	0.046	0.045	0.043	0.039	0.041	
Бразилия	Ресурсно-ориентированные	0.025	0.023	0.024	0.027	0.026	0.025	0.028	0.026	0.022	0.020	0.020	0.018	0.020	
	Трудоемкие	0.022	0.021	0.019	0.019	0.022	0.020	0.021	0.024	0.023	0.023	0.023	0.021	0.021	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.082	0.081	0.078	0.077	0.079	0.076	0.080	0.076	0.074	0.078	0.073	0.069	0.065	
	Научеёмкие	0.053	0.046	0.048	0.045	0.045	0.045	0.048	0.046	0.043	0.042	0.041	0.037	0.039	
Парагвай	Ресурсно-ориентированные	0.010	0.009	0.007	0.008	0.009	0.009	0.011	0.010	0.008	0.010	0.008	0.006	0.008	
	Трудоемкие	0.006	0.004	0.004	0.006	0.007	0.007	0.010	0.009	0.011	0.009	0.011	0.010	0.011	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.009	0.006	0.008	0.008	0.008	0.010	0.009	0.007	0.008	0.010	0.008	0.010	0.010	
	Научеёмкие	0.002	0.002	0.003	0.001	0.005	0.003	0.004	0.004	0.002	0.004	0.002	0.003	0.002	
Уругвай	Ресурсно-ориентированные	0.016	0.015	0.015	0.018	0.023	0.016	0.019	0.014	0.013	0.017	0.017	0.015	0.015	
	Трудоемкие	0.019	0.015	0.019	0.018	0.031	0.020	0.019	0.018	0.015	0.016	0.016	0.013	0.015	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.037	0.035	0.032	0.035	0.060	0.034	0.033	0.033	0.033	0.030	0.033	0.025	0.026	
	Научеёмкие	0.022	0.019	0.023	0.018	0.044	0.017	0.015	0.014	0.014	0.011	0.015	0.012	0.016	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Структура взвешенного индекса Грубеля-Ллойда для внутрizonальной торговли стран Mercosur по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Аргентина	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.013	0.024	0.008	0.017	0.020	0.018	0.021	0.025	0.023	0.019	0.017	0.023	0.018
	Трудоемкие	0.020	0.002	0.003	0.007	0.018	0.014	0.011	0.016	0.023	0.023	0.021	0.019	0.015	0.013
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.010	0.019	0.031	0.084	0.084	0.066	0.052	0.062	0.087	0.080	0.077	0.083	0.096	0.100
	Наукоемкие	0.021	0.061	0.072	0.093	0.127	0.145	0.202	0.213	0.197	0.196	0.255	0.250	0.222	0.220
Бразилия	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.010	0.022	0.007	0.014	0.019	0.016	0.018	0.020	0.018	0.017	0.017	0.020	0.017
	Трудоемкие	0.023	0.001	0.001	0.011	0.019	0.012	0.009	0.014	0.021	0.020	0.019	0.018	0.014	0.013
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.009	0.015	0.027	0.075	0.075	0.061	0.047	0.056	0.079	0.073	0.072	0.079	0.090	0.094
	Наукоемкие	0.022	0.044	0.053	0.062	0.099	0.122	0.162	0.174	0.172	0.176	0.231	0.233	0.216	0.211
Парагвай	Ресурсно-ориентированные	0.005	0.006	0.021	0.005	0.005	0.006	0.006	0.008	0.012	0.019	0.014	0.024	0.019	0.021
	Трудоемкие	0.014	0.000	0.000	0.008	0.009	0.011	0.009	0.009	0.013	0.010	0.011	0.010	0.007	0.008
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.003	0.001	0.001	0.004	0.006	0.004	0.003	0.004	0.006	0.008	0.011	0.011	0.012	0.013
	Наукоемкие	0.002	0.003	0.000	0.000	0.001	0.005	0.006	0.008	0.003	0.002	0.001	0.003	0.001	0.001
Уругвай	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.008	0.014	0.009	0.018	0.024	0.018	0.016	0.035	0.027	0.026	0.024	0.037	0.026
	Трудоемкие	0.002	0.004	0.012	0.023	0.030	0.026	0.026	0.026	0.031	0.031	0.030	0.023	0.029	0.034
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.006	0.031	0.066	0.084	0.095	0.099	0.078	0.082	0.096	0.095	0.092	0.092	0.107	0.101
	Наукоемкие	0.012	0.044	0.020	0.035	0.045	0.061	0.095	0.139	0.083	0.052	0.059	0.079	0.073	0.084

Продолжение

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Аргентина	Ресурсно-ориентированные	0.032	0.022	0.018	0.015	0.017	0.013	0.019	0.013	0.014	0.015	0.014	0.018	0.012	
	Трудоемкие	0.012	0.013	0.015	0.014	0.014	0.012	0.019	0.012	0.012	0.011	0.008	0.009	0.007	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.121	0.135	0.144	0.155	0.161	0.141	0.127	0.121	0.120	0.113	0.104	0.104	0.094	
	Научеёмкие	0.179	0.159	0.190	0.182	0.209	0.241	0.280	0.309	0.272	0.318	0.325	0.322	0.385	
Бразилия	Ресурсно-ориентированные	0.031	0.022	0.018	0.016	0.016	0.014	0.015	0.014	0.014	0.014	0.015	0.019	0.013	
	Трудоемкие	0.013	0.015	0.015	0.013	0.012	0.010	0.016	0.010	0.010	0.010	0.008	0.009	0.008	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.113	0.124	0.129	0.144	0.150	0.136	0.124	0.119	0.115	0.107	0.099	0.099	0.089	
	Научеёмкие	0.172	0.147	0.177	0.174	0.196	0.235	0.274	0.304	0.260	0.299	0.308	0.299	0.359	
Парагвай	Ресурсно-ориентированные	0.017	0.019	0.014	0.023	0.030	0.022	0.024	0.023	0.025	0.025	0.025	0.022	0.025	
	Трудоемкие	0.008	0.007	0.008	0.012	0.011	0.011	0.011	0.008	0.013	0.016	0.016	0.018	0.019	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.018	0.008	0.013	0.020	0.023	0.027	0.025	0.019	0.037	0.037	0.037	0.036	0.035	
	Научеёмкие	0.004	0.004	0.002	0.001	0.003	0.003	0.006	0.004	0.004	0.004	0.006	0.008	0.011	
Уругвай	Ресурсно-ориентированные	0.021	0.032	0.032	0.026	0.038	0.022	0.062	0.028	0.020	0.039	0.022	0.021	0.024	
	Трудоемкие	0.032	0.032	0.035	0.032	0.028	0.028	0.029	0.024	0.019	0.021	0.019	0.016	0.014	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.108	0.087	0.099	0.108	0.133	0.103	0.105	0.099	0.088	0.098	0.102	0.096	0.092	
	Научеёмкие	0.072	0.045	0.044	0.037	0.100	0.043	0.035	0.042	0.047	0.058	0.079	0.036	0.088	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Состав внутрizonального экспорта стран Mercosur по типам отраслей (в постоянных ценах 2005 г., млн долл.)

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Аргентина	Ресурсно-ориентированные	468.6	2184.8	580.0	1366.5	1372.6	1462.5	2094.8	2815.5	3725.2	4378.0	4577.2	4656.2	4359.9	4060.0
	Трудоемкие	18.6	160.5	67.2	161.9	240.5	211.6	253.9	298.7	466.0	416.4	440.6	434.9	408.3	393.8
	Чувствительные к эф-ту м-ба	98.9	532.3	123.8	467.7	456.0	453.7	492.8	667.5	1059.1	1111.6	1317.3	1537.4	1473.3	1476.0
	Наукоемкие	110.3	575.6	119.7	374.3	459.6	588.0	1004.1	1316.4	1807.4	2059.6	3427.2	3951.7	2612.3	2521.9
Бразилия	Ресурсно-ориентированные	417.9	576.7	318.8	317.4	466.6	652.8	1008.6	915.1	780.5	922.6	1046.8	1089.0	962.3	996.8
	Трудоемкие	22.3	69.4	24.0	35.1	130.8	261.7	347.0	296.5	285.2	415.8	534.5	584.2	627.0	712.3
	Чувствительные к эф-ту м-ба	167.4	524.6	381.7	511.5	1005.3	1647.9	2074.1	1899.3	1918.2	2119.7	2646.9	2740.5	2605.2	2851.9
	Наукоемкие	115.5	716.2	317.2	454.4	1008.3	2391.9	2952.2	2527.9	2084.8	2855.5	4071.0	4394.1	3586.6	4027.1
Парагвай	Ресурсно-ориентированные	64.9	267.8	78.9	345.8	279.2	289.8	412.8	519.5	737.3	752.0	904.0	844.5	605.8	720.7
	Трудоемкие	12.4	62.1	30.2	61.4	78.6	75.0	136.8	129.7	118.9	119.5	122.4	111.7	90.6	118.3
	Чувствительные к эф-ту м-ба	14.1	175.4	72.5	157.5	182.6	199.1	349.1	368.7	402.6	433.9	444.9	384.3	307.0	382.9
	Наукоемкие	8.3	180.9	59.1	93.1	118.3	128.2	229.7	284.8	319.4	304.9	331.4	259.4	174.1	196.6
Уругвай	Ресурсно-ориентированные	25.1	171.5	146.5	318.2	295.2	249.8	278.7	429.8	512.7	580.1	618.7	762.9	478.9	430.4
	Трудоемкие	2.8	30.7	27.6	154.7	106.4	104.4	133.0	136.5	137.5	130.7	153.9	133.9	118.7	111.6
	Чувствительные к эф-ту м-ба	13.9	85.2	70.1	168.5	156.8	162.1	182.9	223.4	231.6	235.1	267.2	294.6	286.7	287.3
	Наукоемкие	4.2	37.7	24.3	31.1	48.7	128.4	333.1	523.6	163.3	101.8	150.1	223.9	178.0	201.4

Продолжение

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Аргентина	Ресурсно-ориентированные	3240.0	2967.6	2696.0	2514.6	2258.6	2812.9	2982.9	2946.3	2998.4	2976.1	3413.2	3163.5	2787.6
	Трудоемкие	365.7	264.8	216.8	239.4	242.4	232.8	308.7	229.2	185.5	219.5	199.4	177.0	142.5
	Чувствительные к эф-ту м-ба	1633.7	1546.9	1590.9	1903.7	2222.6	2241.8	2184.6	2412.6	2085.4	2347.4	2367.3	2228.6	2287.7
	Научеомкие	2606.0	1759.6	1335.9	1566.1	2048.3	2715.6	3365.1	3883.1	4127.7	5400.5	5199.5	5260.0	5911.2
Бразилия	Ресурсно-ориентированные	1053.3	647.3	804.0	795.1	883.0	897.0	908.8	1038.8	1586.0	1462.1	1747.9	1474.2	1358.0
	Трудоемкие	734.6	254.9	531.1	592.5	624.2	598.1	832.9	519.6	426.2	448.8	457.2	401.0	394.0
	Чувствительные к эф-ту м-ба	2635.9	1635.8	2300.2	2988.4	3293.1	3398.2	3918.4	3733.0	3027.0	3424.5	3360.4	3108.5	3043.4
	Научеомкие	2957.8	1126.4	2665.0	4511.3	5705.8	6038.8	6448.7	6754.1	5337.8	7243.6	7143.6	5998.5	7353.0
Парагвай	Ресурсно-ориентированные	648.6	744.6	916.7	728.0	777.6	662.3	1089.7	1418.8	889.0	648.7	650.7	766.6	808.8
	Трудоемкие	95.0	51.8	73.4	97.3	121.8	125.0	148.7	118.2	105.5	143.8	149.2	146.6	155.4
	Чувствительные к эф-ту м-ба	359.7	322.7	430.1	484.8	497.6	492.5	587.9	656.6	527.4	638.9	723.4	651.9	690.2
	Научеомкие	185.8	172.4	257.3	267.9	260.6	242.8	326.2	463.2	253.0	445.7	515.3	355.7	454.1
Уругвай	Ресурсно-ориентированные	361.7	380.0	424.3	355.0	313.6	351.9	475.5	434.2	674.6	774.5	653.3	668.8	595.5
	Трудоемкие	74.9	37.7	43.0	53.4	63.2	61.1	66.6	65.6	59.1	61.2	66.2	53.5	42.4
	Чувствительные к эф-ту м-ба	280.0	223.7	242.2	289.0	420.0	363.1	434.1	430.5	383.0	457.0	479.8	498.1	484.0
	Научеомкие	143.3	93.4	73.6	78.9	276.4	123.3	130.5	141.9	126.7	173.7	238.7	134.1	221.2

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 4.

Аргентина. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.0043	0.0050	0.0065	0.0056	0.0084	0.0126	0.0141	0.0092	0.0136	0.0153	0.0124	0.0095	0.0104	0.0097
	Трудоемкие	0.0012	0.0020	0.0019	0.0075	0.0111	0.0094	0.0082	0.0127	0.0124	0.0162	0.0128	0.0119	0.0113	0.0106
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.0140	0.0178	0.0128	0.0337	0.0336	0.0297	0.0297	0.0332	0.0387	0.0416	0.0369	0.0378	0.0374	0.0357
	Наукоемкие	0.0105	0.0176	0.0135	0.0222	0.0266	0.0267	0.0280	0.0255	0.0253	0.0240	0.0257	0.0221	0.0226	0.0211
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.0054	0.0066	0.0120	0.0064	0.0140	0.0156	0.0160	0.0195	0.0168	0.0160	0.0214	0.0194	0.0190	0.0158
	Трудоемкие	0.0000	0.0050	0.0051	0.0093	0.0106	0.0131	0.0125	0.0136	0.0192	0.0161	0.0190	0.0162	0.0183	0.0146
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.0160	0.0202	0.0153	0.0377	0.0494	0.0461	0.0370	0.0416	0.0444	0.0428	0.0476	0.0474	0.0457	0.0460
	Наукоемкие	0.0157	0.0232	0.0118	0.0237	0.0212	0.0246	0.0202	0.0274	0.0248	0.0208	0.0204	0.0250	0.0229	0.0234

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.0143	0.0096	0.0111	0.0111	0.0148	0.0110	0.0132	0.0115	0.0093	0.0092	0.0088	0.0085	0.0089
	Трудоемкие	0.0123	0.0120	0.0127	0.0114	0.0175	0.0127	0.0139	0.0132	0.0150	0.0127	0.0135	0.0133	0.0119
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.0361	0.0359	0.0361	0.0301	0.0428	0.0325	0.0338	0.0279	0.0322	0.0325	0.0295	0.0268	0.0288
	Наукоемкие	0.0214	0.0229	0.0203	0.0177	0.0290	0.0193	0.0212	0.0189	0.0180	0.0172	0.0172	0.0159	0.0168
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.0161	0.0135	0.0147	0.0151	0.0152	0.0165	0.0171	0.0126	0.0133	0.0141	0.0161	0.0148	0.0150
	Трудоемкие	0.0130	0.0103	0.0119	0.0126	0.0177	0.0151	0.0142	0.0155	0.0158	0.0167	0.0139	0.0128	0.0138
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.0460	0.0482	0.0458	0.0492	0.0475	0.0426	0.0463	0.0444	0.0432	0.0445	0.0464	0.0435	0.0400
	Наукоемкие	0.0217	0.0209	0.0232	0.0197	0.0254	0.0198	0.0217	0.0220	0.0218	0.0213	0.0198	0.0178	0.0209

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Аргентина. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.010	0.002	0.002	0.005	0.005	0.003	0.003	0.010	0.011	0.005	0.003	0.006	0.006
	Трудоемкие	0.020	0.001	0.000	0.005	0.003	0.002	0.002	0.003	0.008	0.013	0.006	0.002	0.005	0.003
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.011	0.007	0.035	0.019	0.015	0.012	0.016	0.053	0.043	0.016	0.019	0.014	0.021
	Наукоемкие	0.006	0.034	0.012	0.023	0.043	0.013	0.082	0.019	0.026	0.023	0.034	0.027	0.035	0.034
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.001	0.004	0.022	0.006	0.012	0.016	0.014	0.018	0.015	0.011	0.014	0.014	0.018	0.012
	Трудоемкие	0.000	0.001	0.003	0.002	0.015	0.012	0.009	0.013	0.016	0.010	0.015	0.017	0.011	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.008	0.024	0.049	0.065	0.050	0.040	0.046	0.034	0.038	0.062	0.064	0.082	0.080
	Наукоемкие	0.015	0.027	0.060	0.070	0.084	0.132	0.120	0.193	0.171	0.173	0.221	0.223	0.187	0.186

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.007	0.009	0.004	0.006	0.003	0.009	0.003	0.005	0.005	0.003	0.004	0.005
	Трудоемкие	0.002	0.004	0.005	0.005	0.005	0.005	0.010	0.003	0.004	0.003	0.003	0.004	0.003
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.026	0.028	0.029	0.031	0.031	0.035	0.036	0.031	0.031	0.031	0.025	0.024	0.027
	Наукоемкие	0.052	0.051	0.044	0.037	0.036	0.028	0.028	0.028	0.018	0.019	0.016	0.021	0.011
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.025	0.015	0.009	0.011	0.011	0.010	0.010	0.010	0.009	0.010	0.011	0.015	0.007
	Трудоемкие	0.010	0.009	0.009	0.009	0.008	0.007	0.009	0.010	0.008	0.008	0.005	0.005	0.004
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.096	0.107	0.115	0.123	0.130	0.106	0.091	0.089	0.088	0.081	0.079	0.081	0.067
	Наукоемкие	0.127	0.108	0.146	0.145	0.172	0.213	0.252	0.281	0.253	0.299	0.309	0.302	0.374

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Бразилия. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.004	0.003	0.007	0.009	0.010	0.010	0.010	0.012	0.013	0.012	0.010	0.011	0.009
	Трудоемкие	0.003	0.001	0.002	0.007	0.008	0.007	0.009	0.011	0.014	0.016	0.012	0.009	0.013	0.011
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.014	0.012	0.008	0.027	0.026	0.026	0.022	0.024	0.036	0.036	0.031	0.035	0.034	0.036
	Наукоемкие	0.014	0.013	0.008	0.019	0.027	0.018	0.019	0.019	0.025	0.020	0.022	0.022	0.023	0.022
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.006	0.006	0.010	0.007	0.012	0.016	0.014	0.017	0.019	0.014	0.017	0.019	0.018	0.012
	Трудоемкие	0.001	0.002	0.003	0.011	0.012	0.011	0.010	0.015	0.018	0.015	0.017	0.018	0.013	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.017	0.016	0.011	0.040	0.043	0.031	0.032	0.038	0.048	0.041	0.048	0.047	0.044	0.042
	Наукоемкие	0.012	0.017	0.008	0.024	0.024	0.023	0.021	0.023	0.028	0.021	0.021	0.024	0.025	0.026

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.008	0.010	0.011	0.012	0.010	0.011	0.014	0.012	0.009	0.008	0.007	0.008	0.010
	Трудоемкие	0.010	0.010	0.008	0.008	0.010	0.009	0.010	0.011	0.012	0.009	0.011	0.010	0.011
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.030	0.032	0.027	0.024	0.028	0.030	0.031	0.026	0.027	0.030	0.028	0.025	0.027
	Наукоемкие	0.024	0.022	0.019	0.019	0.022	0.020	0.019	0.019	0.017	0.016	0.017	0.016	0.016
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.015	0.013	0.014	0.015	0.017	0.016	0.013	0.013	0.014	0.013	0.015	0.014	0.014
	Трудоемкие	0.012	0.012	0.011	0.011	0.012	0.011	0.013	0.013	0.014	0.015	0.013	0.013	0.013
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.046	0.051	0.044	0.052	0.043	0.042	0.044	0.044	0.041	0.045	0.043	0.042	0.037
	Наукоемкие	0.024	0.020	0.025	0.021	0.017	0.021	0.024	0.023	0.021	0.022	0.020	0.018	0.020

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Бразилия. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.001	0.008	0.005	0.003	0.006	0.003	0.003	0.003	0.008	0.009	0.005	0.005	0.006	0.006
	Трудоемкие	0.021	0.000	0.001	0.003	0.004	0.003	0.002	0.002	0.007	0.012	0.006	0.002	0.005	0.002
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.009	0.004	0.030	0.014	0.015	0.009	0.010	0.048	0.037	0.015	0.019	0.011	0.019
	Наукоемкие	0.007	0.025	0.008	0.014	0.036	0.012	0.072	0.020	0.025	0.021	0.031	0.026	0.035	0.033
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.001	0.002	0.018	0.004	0.008	0.016	0.013	0.015	0.012	0.008	0.012	0.012	0.014	0.011
	Трудоемкие	0.002	0.000	0.000	0.007	0.015	0.009	0.007	0.013	0.014	0.009	0.013	0.015	0.009	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.007	0.022	0.045	0.061	0.046	0.039	0.046	0.031	0.037	0.057	0.060	0.079	0.075
	Наукоемкие	0.014	0.018	0.045	0.048	0.063	0.110	0.090	0.154	0.147	0.155	0.200	0.207	0.181	0.177

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.008	0.009	0.006	0.004	0.004	0.005	0.005	0.006	0.005	0.005	0.005	0.006
	Трудоемкие	0.005	0.003	0.005	0.006	0.004	0.003	0.009	0.003	0.003	0.003	0.003	0.004	0.003
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.021	0.024	0.025	0.029	0.027	0.034	0.035	0.031	0.031	0.031	0.025	0.024	0.027
	Наукоемкие	0.051	0.049	0.042	0.036	0.035	0.028	0.026	0.027	0.017	0.017	0.016	0.020	0.012
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.024	0.014	0.009	0.010	0.012	0.010	0.010	0.009	0.008	0.009	0.010	0.013	0.006
	Трудоемкие	0.009	0.011	0.010	0.008	0.008	0.006	0.007	0.008	0.007	0.007	0.005	0.005	0.005
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.092	0.100	0.103	0.115	0.123	0.102	0.089	0.088	0.084	0.076	0.073	0.075	0.062
	Наукоемкие	0.121	0.098	0.135	0.137	0.161	0.208	0.248	0.277	0.243	0.282	0.293	0.279	0.347

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Уругвай. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.007	0.007	0.008	0.012	0.017	0.014	0.015	0.014	0.017	0.014	0.012	0.013	0.010
	Трудоемкие	0.001	0.005	0.004	0.012	0.016	0.013	0.017	0.022	0.018	0.014	0.014	0.015	0.016	0.017
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.006	0.019	0.015	0.024	0.034	0.048	0.041	0.045	0.038	0.028	0.029	0.035	0.034	0.029
	Наукоемкие	0.008	0.010	0.008	0.012	0.014	0.030	0.030	0.041	0.025	0.015	0.020	0.020	0.017	0.023
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.008	0.008	0.005	0.011	0.021	0.020	0.018	0.018	0.015	0.020	0.016	0.016	0.013
	Трудоемкие	0.000	0.005	0.008	0.012	0.013	0.019	0.015	0.019	0.020	0.020	0.019	0.018	0.017	0.018
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.018	0.018	0.033	0.040	0.051	0.043	0.054	0.051	0.037	0.040	0.039	0.034	0.032
	Наукоемкие	0.007	0.022	0.012	0.010	0.016	0.029	0.022	0.032	0.021	0.012	0.015	0.020	0.019	0.014

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.013	0.011	0.010	0.012	0.017	0.011	0.014	0.012	0.008	0.010	0.010	0.008	0.010
	Трудоемкие	0.015	0.011	0.015	0.014	0.021	0.015	0.015	0.015	0.014	0.014	0.014	0.010	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.027	0.022	0.026	0.018	0.046	0.023	0.020	0.022	0.019	0.022	0.024	0.016	0.017
	Наукоемкие	0.017	0.014	0.016	0.013	0.034	0.015	0.013	0.012	0.011	0.009	0.012	0.007	0.011
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.010	0.015	0.010	0.014	0.014	0.014	0.010	0.010	0.015	0.015	0.014	0.015
	Трудоемкие	0.013	0.010	0.010	0.012	0.023	0.015	0.010	0.012	0.012	0.011	0.010	0.011	0.011
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.028	0.027	0.027	0.035	0.044	0.033	0.032	0.030	0.030	0.022	0.027	0.023	0.020
	Наукоемкие	0.017	0.014	0.016	0.011	0.029	0.006	0.010	0.012	0.009	0.007	0.008	0.007	0.011

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Уругвай. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.001	0.001	0.001	0.002	0.001	0.002	0.002	0.002	0.002	0.003	0.002	0.002	0.003
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.000	0.001	0.002	0.002	0.003	0.002	0.002	0.001	0.003	0.002	0.004	0.002
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.002	0.002	0.010	0.008	0.006	0.005	0.006	0.007	0.003	0.005	0.007	0.007	0.008
	Наукоемкие	0.001	0.004	0.001	0.004	0.002	0.004	0.006	0.010	0.005	0.002	0.004	0.003	0.004	0.004
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.001	0.002	0.001	0.002	0.004	0.002	0.002	0.006	0.004	0.003	0.004	0.006	0.003
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.002	0.004	0.005	0.004	0.003	0.003	0.005	0.005	0.004	0.003	0.002	0.005
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.001	0.005	0.012	0.009	0.013	0.015	0.012	0.012	0.014	0.017	0.015	0.013	0.016	0.014
	Наукоемкие	0.001	0.005	0.003	0.004	0.008	0.010	0.015	0.021	0.013	0.009	0.009	0.014	0.012	0.014

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.004	0.004	0.003	0.005	0.003	0.011	0.002	0.002	0.005	0.002	0.002	0.002
	Трудоемкие	0.005	0.003	0.002	0.004	0.003	0.003	0.001	0.001	0.002	0.001	0.002	0.001	0.001
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.007	0.008	0.006	0.006	0.010	0.006	0.005	0.004	0.009	0.007	0.010	0.009	0.007
	Наукоемкие	0.004	0.003	0.003	0.003	0.006	0.002	0.002	0.003	0.002	0.002	0.003	0.001	0.004
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.002	0.003	0.003	0.003	0.002	0.003	0.004	0.002	0.003	0.003	0.003	0.003
	Трудоемкие	0.002	0.004	0.006	0.003	0.003	0.003	0.005	0.004	0.002	0.004	0.002	0.002	0.002
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.016	0.011	0.015	0.017	0.020	0.016	0.018	0.018	0.010	0.014	0.012	0.011	0.013
	Наукоемкие	0.012	0.006	0.006	0.005	0.016	0.007	0.005	0.006	0.008	0.011	0.014	0.006	0.015

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Парагвай. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.001	0.003	0.002	0.003	0.004	0.005	0.004	0.004	0.006	0.008	0.009	0.008	0.008	0.005
	Трудоемкие	0.002	0.000	0.000	0.003	0.004	0.004	0.004	0.006	0.007	0.006	0.005	0.005	0.005	0.004
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.002	0.002	0.002	0.005	0.007	0.007	0.006	0.010	0.009	0.008	0.007	0.008	0.006
	Наукоемкие	0.003	0.001	0.001	0.001	0.004	0.008	0.008	0.006	0.007	0.002	0.002	0.002	0.001	0.001
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.001	0.002	0.002	0.003	0.004	0.004	0.005	0.010	0.006	0.007	0.007	0.007	0.006
	Трудоемкие	0.002	0.000	0.000	0.003	0.005	0.002	0.004	0.003	0.005	0.004	0.004	0.004	0.005	0.006
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.004	0.001	0.000	0.005	0.004	0.006	0.004	0.004	0.005	0.008	0.006	0.007	0.011	0.009
	Наукоемкие	0.001	0.000	0.000	0.000	0.001	0.004	0.006	0.005	0.002	0.002	0.001	0.002	0.001	0.001

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.006	0.004	0.005	0.005	0.007	0.008	0.008	0.006	0.007	0.005	0.005	0.005
	Трудоемкие	0.004	0.003	0.003	0.005	0.005	0.006	0.007	0.008	0.010	0.009	0.009	0.006	0.007
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.004	0.006	0.006	0.006	0.007	0.006	0.007	0.006	0.008	0.007	0.007	0.009
	Наукоемкие	0.002	0.002	0.002	0.001	0.004	0.001	0.002	0.003	0.002	0.003	0.002	0.003	0.002
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.004	0.007	0.005	0.005	0.004	0.004	0.004	0.003	0.004	0.005	0.004	0.005
	Трудоемкие	0.004	0.005	0.005	0.006	0.007	0.004	0.005	0.004	0.004	0.006	0.005	0.005	0.006
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.010	0.006	0.004	0.007	0.007	0.010	0.007	0.006	0.008	0.006	0.008	0.010	0.006
	Наукоемкие	0.002	0.000	0.001	0.001	0.005	0.003	0.002	0.001	0.002	0.003	0.000	0.002	0.003

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Парагвай. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.002	0.019	0.004	0.001	0.005	0.001	0.005	0.005	0.015	0.009	0.018	0.009	0.017
	Трудоемкие	0.001	0.000	0.000	0.001	0.006	0.006	0.003	0.003	0.004	0.003	0.004	0.004	0.005	0.004
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.001	0.000	0.001	0.000	0.001	0.003	0.002	0.003	0.004	0.004	0.005	0.006	0.007	0.007
	Наукоемкие	0.002	0.003	0.000	0.000	0.001	0.003	0.004	0.002	0.002	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.004	0.003	0.001	0.004	0.001	0.005	0.003	0.007	0.004	0.005	0.005	0.010	0.004
	Трудоемкие	0.014	0.000	0.000	0.007	0.003	0.005	0.006	0.007	0.009	0.007	0.008	0.007	0.003	0.005
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.002	0.001	0.000	0.004	0.005	0.001	0.001	0.001	0.002	0.005	0.007	0.006	0.005	0.006
	Наукоемкие	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.003	0.006	0.001	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.015	0.015	0.010	0.020	0.026	0.017	0.019	0.020	0.019	0.017	0.020	0.018	0.016
	Трудоемкие	0.006	0.005	0.006	0.008	0.007	0.006	0.007	0.004	0.008	0.010	0.010	0.010	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.008	0.004	0.009	0.014	0.013	0.013	0.017	0.016	0.026	0.034	0.032	0.028	0.031
	Наукоемкие	0.003	0.004	0.002	0.001	0.001	0.003	0.005	0.004	0.004	0.003	0.005	0.008	0.011
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.003	0.004	0.004	0.003	0.004	0.005	0.004	0.003	0.005	0.008	0.005	0.004	0.009
	Трудоемкие	0.002	0.002	0.003	0.004	0.004	0.005	0.004	0.004	0.005	0.006	0.007	0.009	0.009
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.010	0.004	0.003	0.006	0.010	0.014	0.007	0.004	0.011	0.003	0.005	0.007	0.004
	Наукоемкие	0.001	0.000	0.001	0.000	0.002	0.001	0.001	0.000	0.000	0.000	0.001	0.001	0.000

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 5.

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Аргентины со странами Mercosur

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1990-1992	2011-2013	1990-1992	2011-2013
1	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	73289 Иные виды автомобильных запчастей	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
2	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	59999 Прочие виды химической продукции	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	7323 Грузовой автотранспорт
3	6415 Бумага и картон	8930 Пластмассовые изделия	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	73289 Иные виды автомобильных запчастей
4	7151 Металлообрабатывающие станки	5417 Лекарственные препараты	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
5	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	64299 Изделия из бумаги, целлюлозы	51285 Гетероциклические соединения	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)
6	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	71921 Жидкостные насосы	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
7	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	5530 Парфюмерия и косметика
8	71993 Трансмиссионные валы, кривошипы, шкивы	71992 Клапаны двигателя	71922 Газовые насосы	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения
9	7143 Карты для статистических машин	7197 Шариковые или роликовые подшипники	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	7322 Автобусы (вкл. троллейбусы)
10	71931 Автопогрузчики	7231 Изолированные провода и кабели	51212 Иные виды углеводов	5417 Лекарственные препараты
Доля	36,8%	54,1%	63,1%	85,4%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Бразилии со странами Mercosur

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1990-1992	2011-2013	1990-1992	2011-2013
1	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	73289 Иные виды автомобильных запчастей	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
2	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	59999 Прочие виды химической продукции	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	7323 Грузовой автотранспорт
3	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	8930 Пластмассовые изделия	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	73289 Иные виды автомобильных запчастей
4	6415 Бумага и картон	5417 Лекарственные препараты	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
5	7151 Металлообрабатывающие станки	0440 Кукуруза, немолотая	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)
6	71993 Трансмиссионные валы, кривошипы, шкивы	71921 Жидкостные насосы	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
7	7143 Карты для статистических машин	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	51285 Гетероциклические соединения	5530 Парфюмерия и косметика
8	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	71992 Клапаны двигателя	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения
9	71931 Автопогрузчики	7231 Изолированные провода и кабели	71922 Газовые насосы	7322 Автобусы (вкл. троллейбусы)
10	69524 Оснастка для ручного инструмента	7197 Шариковые или роликовые подшипники	51212 Иные виды углеводов	5417 Лекарственные препараты
Доля	36,2%	52%	61,4%	85,7%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Уругвая со странами Mercosur

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1990-1992	2011-2013	1990-1992	2011-2013
1	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	8930 Пластмассовые изделия	73289 Иные виды автомобильных запчастей	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
2	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
3	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	7323 Грузовой автотранспорт
4	5542 Поверхностно-активные вещества	6783 Стальные трубы, сваренные	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	5542 Поверхностно-активные вещества
5	2312 Синтетический каучук	6114 Натуральная кожа (искл. телячью)	6114 Натуральная кожа (искл. телячью)	73289 Иные виды автомобильных запчастей
6	51285 Гетероциклические соединения	5417 Лекарственные препараты	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды
7	5417 Лекарственные препараты	82101 Стулья, кресла и детали к ним	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	53332 Лаки, политуры, клеевые краски, пигменты
8	53332 Лаки, политуры, клеевые краски, пигменты	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	8930 Пластмассовые изделия	1210 Табак необработанный
9	8930 Пластмассовые изделия	7231 Изолированные провода и кабели	5619 Удобрения	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения
10	2628 Wool tops	73289 Иные виды автомобильных запчастей	53332 Лаки, политуры, клеевые краски, пигменты	5417 Лекарственные препараты
Доля	45,7%	70,5%	56,0%	72,4%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Парагвая со странами Mercosur

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1990-1992	2011-2013	1990-1992	2011-2013
1	6114 Натуральная кожа (искл. телячью)	8930 Пластмассовые изделия	84111 Мужская верхняя одежда (не трикотаж)	1210 Табак необработанный
2	84112 Женская верхняя одежда (не трикотаж)	0440 Кукуруза, немолотая	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	66511 Стеклянная тара
3	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	5511 Эфирные масла и резиноиды	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная
4	0539 Фрукты и орехи, переработанные	7231 Изолированные провода и кабели	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	65691 Мебельная ткань
5	1210 Табак необработанный	2214 Соевые бобы	8930 Пластмассовые изделия	84143 Нижнее белье трикотажное
6	89211 Книги, печатная продукция	6415 Бумага и картон	84112 Женская верхняя одежда (не трикотаж)	6123 Верхняя часть обуви, иные части обуви
7	6612 Цемент	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	84143 Нижнее белье трикотажное	84144 Трикотажная верхняя одежда
8	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	6114 Натуральная кожа (искл. телячью)	66511 Стеклянная тара	0410 Пшеница, немолотая
9	6513 Хлопковое волокно, серое, немерсеризированное	5417 Лекарственные препараты	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
10	7115 Двигатели внутреннего сгорания (не авиационные)	85101 Обувные подошвы	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	6415 Бумага и картон
Доля	66,0%	75,7%	82,7%	77,0%

Приложение 6.

Невзвешенный и взвешенный индексы Грубеля-Ллойда в торговле Боливии со странами CAN

Невзвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Венесуэла	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.018	0.026	0.031	0.007	0.016	0.007	0.025	0.032	0.046
Колумбия	0.005	0.026	0.000	0.002	0.008	0.006	0.014	0.016	0.013	0.013	0.009	0.025	0.015	0.012
Перу	0.012	0.022	0.008	0.009	0.029	0.037	0.057	0.074	0.078	0.102	0.062	0.064	0.038	0.050
Эквадор	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.000	0.001	0.029	0.038	0.064	0.043	0.051	0.056	0.058
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Венесуэла	0.071	0.024	0.035	0.042	0.048	0.052	0.017	0.024	0.015	0.008	0.003	0.012	0.006	
Колумбия	0.031	0.032	0.018	0.015	0.029	0.028	0.028	0.022	0.013	0.021	0.034	0.029	0.033	
Перу	0.048	0.060	0.068	0.042	0.035	0.034	0.049	0.030	0.041	0.018	0.026	0.022	0.028	
Эквадор	0.064	0.053	0.064	0.056	0.032	0.038	0.026	0.042	0.026	0.033	0.033	0.034	0.056	

Взвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Венесуэла	0.000	0.000	0.004	0.000	0.000	0.010	0.012	0.008	0.006	0.036	0.013	0.026	0.041	0.019
Колумбия	0.002	0.002	0.000	0.000	0.003	0.001	0.003	0.003	0.005	0.008	0.006	0.007	0.006	0.009
Перу	0.006	0.015	0.030	0.003	0.018	0.008	0.030	0.024	0.046	0.052	0.047	0.065	0.068	0.107
Эквадор	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.007	0.011	0.009	0.010	0.033	0.013	0.033	0.028
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Венесуэла	0.011	0.001	0.004	0.003	0.003	0.001	0.001	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
Колумбия	0.018	0.020	0.005	0.014	0.005	0.010	0.008	0.003	0.002	0.007	0.008	0.006	0.004	
Перу	0.087	0.110	0.068	0.063	0.060	0.053	0.049	0.025	0.019	0.018	0.021	0.013	0.017	
Эквадор	0.022	0.038	0.008	0.013	0.025	0.020	0.010	0.018	0.026	0.007	0.001	0.010	0.004	

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Невзвешенный и взвешенный индексы Грубеля-Ллойда в торговле Венесуэлы со странами САН

Невзвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Боливия	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.018	0.026	0.031	0.007	0.016	0.007	0.025	0.032	0.046
Колумбия	0.019	0.054	0.041	0.120	0.139	0.153	0.200	0.206	0.186	0.225	0.213	0.209	0.185	0.157
Перу	0.004	0.040	0.029	0.046	0.055	0.051	0.054	0.049	0.057	0.071	0.075	0.088	0.093	0.081
Эквадор	0.017	0.028	0.022	0.016	0.018	0.051	0.047	0.053	0.065	0.067	0.081	0.082	0.085	0.091
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Боливия	0.071	0.024	0.035	0.042	0.048	0.052	0.017	0.024	0.015	0.008	0.003	0.012	0.006	
Колумбия	0.145	0.167	0.158	0.151	0.139	0.127	0.102	0.078	0.075	0.094	0.077	0.072	0.077	
Перу	0.099	0.103	0.105	0.079	0.073	0.065	0.081	0.064	0.069	0.048	0.039	0.034	0.030	
Эквадор	0.084	0.080	0.078	0.090	0.075	0.100	0.093	0.093	0.062	0.068	0.083	0.062	0.076	

Взвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Перу	0.000	0.013	0.009	0.010	0.019	0.024	0.015	0.014	0.008	0.011	0.018	0.031	0.048	0.033
Эквадор	0.001	0.008	0.016	0.001	0.008	0.028	0.037	0.015	0.068	0.124	0.100	0.173	0.137	0.146
Боливия	0.000	0.000	0.004	0.000	0.000	0.010	0.012	0.008	0.006	0.036	0.013	0.026	0.041	0.019
Колумбия	0.037	0.054	0.027	0.131	0.117	0.184	0.192	0.212	0.285	0.314	0.308	0.298	0.291	0.270
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Перу	0.060	0.055	0.042	0.050	0.047	0.038	0.042	0.031	0.022	0.074	0.044	0.026	0.035	
Эквадор	0.231	0.115	0.060	0.076	0.105	0.184	0.098	0.038	0.041	0.037	0.025	0.016	0.040	
Боливия	0.011	0.001	0.004	0.003	0.003	0.001	0.001	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
Колумбия	0.236	0.286	0.230	0.237	0.232	0.226	0.150	0.070	0.050	0.085	0.080	0.061	0.060	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Невзвешенный и взвешенный индексы Грубеля-Ллойда в торговле Колумбии со странами САН

Невзвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Боливия	0.005	0.026	0.000	0.002	0.008	0.006	0.014	0.016	0.013	0.013	0.009	0.025	0.015	0.012
Венесуэла	0.019	0.054	0.041	0.120	0.139	0.153	0.200	0.206	0.186	0.225	0.213	0.209	0.185	0.157
Перу	0.006	0.058	0.039	0.069	0.054	0.066	0.062	0.075	0.069	0.086	0.075	0.090	0.090	0.084
Эквадор	0.015	0.059	0.030	0.045	0.042	0.084	0.117	0.109	0.118	0.117	0.108	0.106	0.111	0.108
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Боливия	0.031	0.032	0.018	0.015	0.029	0.028	0.028	0.022	0.013	0.021	0.034	0.029	0.033	
Венесуэла	0.145	0.167	0.158	0.151	0.139	0.127	0.102	0.078	0.075	0.094	0.077	0.072	0.077	
Перу	0.100	0.126	0.120	0.102	0.120	0.135	0.149	0.149	0.150	0.148	0.156	0.151	0.156	
Эквадор	0.113	0.107	0.090	0.087	0.100	0.091	0.103	0.107	0.095	0.107	0.107	0.101	0.098	

Взвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Перу	0.001	0.037	0.025	0.034	0.021	0.039	0.049	0.055	0.030	0.027	0.034	0.053	0.062	0.063
Боливия	0.002	0.002	0.000	0.000	0.003	0.001	0.003	0.003	0.005	0.008	0.006	0.007	0.006	0.009
Эквадор	0.051	0.040	0.034	0.043	0.040	0.066	0.146	0.195	0.246	0.236	0.188	0.212	0.227	0.244
Венесуэла	0.037	0.054	0.027	0.131	0.117	0.184	0.192	0.212	0.285	0.314	0.308	0.298	0.291	0.270
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Перу	0.093	0.145	0.136	0.114	0.132	0.164	0.183	0.209	0.225	0.229	0.225	0.227	0.297	
Боливия	0.018	0.020	0.005	0.014	0.005	0.010	0.008	0.003	0.002	0.007	0.008	0.006	0.004	
Эквадор	0.251	0.275	0.245	0.222	0.321	0.298	0.285	0.311	0.228	0.260	0.246	0.291	0.250	
Венесуэла	0.236	0.286	0.230	0.237	0.232	0.226	0.150	0.070	0.050	0.085	0.080	0.061	0.060	

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Невзвешенный и взвешенный индексы Грубеля-Ллойда в торговле Перу со странами САН

Невзвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Боливия	0.012	0.022	0.008	0.009	0.029	0.037	0.057	0.074	0.078	0.102	0.062	0.064	0.038	0.050
Венесуэла	0.004	0.040	0.029	0.046	0.055	0.051	0.054	0.049	0.057	0.071	0.075	0.088	0.093	0.081
Колумбия	0.006	0.058	0.039	0.069	0.054	0.066	0.062	0.075	0.069	0.086	0.075	0.090	0.090	0.084
Эквадор	0.016	0.048	0.038	0.034	0.057	0.059	0.087	0.097	0.082	0.106	0.100	0.098	0.106	0.112
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Боливия	0.048	0.060	0.068	0.042	0.035	0.034	0.049	0.030	0.041	0.018	0.026	0.022	0.028	
Венесуэла	0.099	0.103	0.105	0.079	0.073	0.065	0.081	0.064	0.069	0.048	0.039	0.034	0.030	
Колумбия	0.100	0.126	0.120	0.102	0.120	0.135	0.149	0.149	0.150	0.148	0.156	0.151	0.156	
Эквадор	0.108	0.114	0.116	0.124	0.110	0.097	0.108	0.126	0.106	0.119	0.122	0.109	0.090	

Взвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Колумбия	0.001	0.037	0.025	0.034	0.021	0.039	0.049	0.055	0.030	0.027	0.034	0.053	0.062	0.063
Боливия	0.006	0.015	0.030	0.003	0.018	0.008	0.030	0.024	0.046	0.052	0.047	0.065	0.068	0.107
Эквадор	0.003	0.025	0.021	0.006	0.020	0.056	0.038	0.052	0.105	0.163	0.072	0.053	0.073	0.074
Венесуэла	0.000	0.013	0.009	0.010	0.019	0.024	0.015	0.014	0.008	0.011	0.018	0.031	0.048	0.033
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Колумбия	0.093	0.145	0.136	0.114	0.132	0.164	0.183	0.209	0.225	0.229	0.225	0.227	0.297	
Боливия	0.087	0.110	0.068	0.063	0.060	0.053	0.049	0.025	0.019	0.018	0.021	0.013	0.017	
Эквадор	0.091	0.085	0.076	0.091	0.057	0.063	0.048	0.071	0.087	0.085	0.074	0.079	0.081	
Венесуэла	0.060	0.055	0.042	0.050	0.047	0.038	0.042	0.031	0.022	0.074	0.044	0.026	0.035	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Невзвешенный и взвешенный индексы Грубеля-Ллойда в торговле Эквадора со странами CAN

Невзвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Боливия	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.000	0.001	0.029	0.038	0.064	0.043	0.051	0.056	0.058
Венесуэла	0.017	0.028	0.022	0.016	0.018	0.051	0.047	0.053	0.065	0.067	0.081	0.082	0.085	0.091
Колумбия	0.015	0.059	0.030	0.045	0.042	0.084	0.117	0.109	0.118	0.117	0.108	0.106	0.111	0.108
Перу	0.016	0.048	0.038	0.034	0.057	0.059	0.087	0.097	0.082	0.106	0.100	0.098	0.106	0.112
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Боливия	0.064	0.053	0.064	0.056	0.032	0.038	0.026	0.042	0.026	0.033	0.033	0.034	0.056	
Венесуэла	0.084	0.080	0.078	0.090	0.075	0.100	0.093	0.093	0.062	0.068	0.083	0.062	0.076	
Колумбия	0.113	0.107	0.090	0.087	0.100	0.091	0.103	0.107	0.095	0.107	0.107	0.101	0.098	
Перу	0.108	0.114	0.116	0.124	0.110	0.097	0.108	0.126	0.106	0.119	0.122	0.109	0.090	

Взвешенный

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Колумбия	0.051	0.040	0.034	0.043	0.040	0.066	0.146	0.195	0.246	0.236	0.188	0.212	0.227	0.244
Боливия	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.007	0.011	0.009	0.010	0.033	0.013	0.033	0.028
Венесуэла	0.001	0.008	0.016	0.001	0.008	0.028	0.037	0.015	0.068	0.124	0.100	0.173	0.137	0.146
Перу	0.003	0.025	0.021	0.006	0.020	0.056	0.038	0.052	0.105	0.163	0.072	0.053	0.073	0.074
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Колумбия	0.251	0.275	0.245	0.222	0.321	0.298	0.285	0.311	0.228	0.260	0.246	0.291	0.250	
Боливия	0.022	0.038	0.008	0.013	0.025	0.020	0.010	0.018	0.026	0.007	0.001	0.010	0.004	
Венесуэла	0.231	0.115	0.060	0.076	0.105	0.184	0.098	0.038	0.041	0.037	0.025	0.016	0.040	
Перу	0.091	0.085	0.076	0.091	0.057	0.063	0.048	0.071	0.087	0.085	0.074	0.079	0.081	

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 7.

Боливия. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.009	0.000	0.000	0.000	0.002	0.003	0.003	0.006	0.007	0.002	0.004	0.000	0.001	0.003
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.000	0.001	0.001	0.004	0.007	0.005	0.006	0.004	0.006	0.009	0.008	0.006
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.002	0.000	0.000	0.003	0.002	0.005	0.009	0.008	0.012	0.007	0.009	0.008	0.006
	Наукоемкие	0.000	0.008	0.004	0.004	0.008	0.005	0.009	0.009	0.009	0.005	0.018	0.011	0.008	0.006
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.002	0.004	0.011	0.015	0.014	0.016	0.011	0.013	0.019	0.011	0.013
	Трудоемкие	0.000	0.002	0.005	0.000	0.006	0.006	0.019	0.013	0.014	0.013	0.010	0.009	0.009	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.017	0.004	0.025	0.036	0.029	0.043	0.039	0.044	0.043	0.042	0.043	0.035	0.040
	Наукоемкие	0.001	0.013	0.018	0.017	0.020	0.024	0.017	0.017	0.015	0.021	0.018	0.020	0.006	0.011
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.005	0.006	0.007	0.003	0.004	0.003	0.004	0.004	0.002	0.000	0.001	0.003	0.002	
	Трудоемкие	0.004	0.004	0.007	0.006	0.008	0.004	0.006	0.002	0.004	0.003	0.005	0.004	0.006	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.012	0.011	0.006	0.004	0.003	0.005	0.006	0.005	0.005	0.004	0.005	0.003	0.003	
	Наукоемкие	0.006	0.009	0.011	0.006	0.003	0.003	0.005	0.006	0.005	0.003	0.002	0.003	0.003	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.009	0.008	0.011	0.011	0.008	0.008	0.008	0.005	0.007	0.007	0.008	0.014	0.009	
	Трудоемкие	0.011	0.018	0.010	0.005	0.006	0.008	0.007	0.005	0.009	0.011	0.011	0.010	0.014	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.036	0.041	0.044	0.033	0.042	0.033	0.029	0.028	0.026	0.028	0.026	0.021	0.024	
	Наукоемкие	0.013	0.013	0.009	0.012	0.011	0.013	0.015	0.016	0.012	0.014	0.014	0.012	0.013	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Боливия. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.014	0.001	0.001	0.000	0.001	0.014
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.000	0.001	0.001	0.002	0.009	0.003	0.002	0.003	0.003	0.009	0.017	0.015
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.001	0.000	0.000	0.005	0.001	0.002	0.002	0.006	0.003	0.007	0.003	0.006	0.003
	Наукоемкие	0.000	0.011	0.006	0.001	0.003	0.001	0.003	0.005	0.004	0.010	0.003	0.002	0.005	0.005
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.005	0.012	0.003	0.000	0.000
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.002	0.000	0.000	0.001	0.000	0.001
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.002	0.002	0.003	0.004	0.002	0.001
	Наукоемкие	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005	0.001	0.004	0.000	0.001
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.010	0.013	0.007	0.015	0.009	0.012	0.008	0.003	0.001	0.000	0.000	0.002	0.000	
	Трудоемкие	0.008	0.004	0.004	0.003	0.006	0.003	0.006	0.003	0.002	0.001	0.002	0.001	0.002	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.004	0.006	0.002	0.002	0.001	0.003	0.002	0.002	0.002	0.002	0.002	0.003	0.003	
	Наукоемкие	0.007	0.004	0.002	0.001	0.001	0.004	0.001	0.004	0.001	0.003	0.004	0.001	0.001	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.006	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.006	0.001	0.000	0.000	
	Трудоемкие	0.000	0.004	0.002	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.005	0.003	0.002	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.001	0.002	0.001	0.000	0.002	0.017	0.000	0.012	0.000	0.003	0.001	0.002	0.005	
	Наукоемкие	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Венесуэла. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.001	0.000	0.004	0.012	0.013	0.015	0.013	0.013	0.019	0.018	0.015	0.014	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.002	0.001	0.009	0.009	0.012	0.019	0.020	0.018	0.023	0.016	0.017	0.015	0.012
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.007	0.013	0.012	0.030	0.039	0.045	0.047	0.053	0.043	0.057	0.054	0.057	0.056	0.042
	Наукоемкие	0.008	0.014	0.012	0.028	0.022	0.025	0.032	0.036	0.030	0.033	0.032	0.031	0.031	0.027
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.001	0.001	0.004	0.009	0.008	0.009	0.008	0.009	0.009	0.007	0.006
	Трудоемкие	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.004	0.011	0.006	0.006	0.008	0.007	0.005	0.005	0.006
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.006	0.003	0.011	0.015	0.013	0.024	0.024	0.026	0.027	0.030	0.028	0.025	0.025
	Наукоемкие	0.001	0.002	0.009	0.006	0.007	0.013	0.010	0.015	0.011	0.012	0.011	0.015	0.008	0.012
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.010	0.011	0.013	0.011	0.010	0.010	0.008	0.007	0.006	0.003	0.007	0.004	0.005	
	Трудоемкие	0.012	0.013	0.011	0.013	0.009	0.007	0.009	0.004	0.004	0.005	0.005	0.003	0.005	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.041	0.042	0.048	0.040	0.033	0.034	0.028	0.029	0.027	0.031	0.028	0.023	0.024	
	Наукоемкие	0.022	0.027	0.025	0.024	0.018	0.022	0.018	0.013	0.015	0.018	0.012	0.012	0.014	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.006	0.006	0.005	0.005	0.002	0.002	0.004	0.001	0.001	0.002	0.002	0.004	0.001	
	Трудоемкие	0.005	0.006	0.005	0.003	0.003	0.004	0.002	0.002	0.001	0.002	0.001	0.001	0.001	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.021	0.029	0.022	0.020	0.025	0.018	0.011	0.009	0.010	0.010	0.004	0.004	0.007	
	Наукоемкие	0.012	0.010	0.006	0.011	0.011	0.011	0.012	0.009	0.007	0.007	0.004	0.008	0.002	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Венесуэла. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.004	0.000	0.002	0.007	0.009	0.006	0.019	0.012	0.008	0.007	0.014	0.016	0.006
	Трудоемкие	0.000	0.001	0.000	0.003	0.003	0.012	0.020	0.019	0.017	0.020	0.017	0.016	0.011	0.006
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.015	0.009	0.005	0.011	0.026	0.042	0.033	0.034	0.042	0.045	0.044	0.054	0.097	0.070
	Наукоемкие	0.001	0.028	0.016	0.012	0.017	0.020	0.042	0.031	0.024	0.033	0.030	0.038	0.060	0.035
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.031	0.000	0.001	0.007	0.006	0.017	0.009	0.009	0.010	0.011	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.008	0.006	0.004	0.002	0.003	0.003	0.002	0.003
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.001	0.001	0.040	0.037	0.050	0.049	0.055	0.070	0.063	0.073	0.060	0.027	0.041
	Наукоемкие	0.000	0.001	0.002	0.001	0.002	0.012	0.004	0.004	0.032	0.048	0.048	0.048	0.006	0.026
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.009	0.012	0.010	0.006	0.007	0.007	0.004	0.003	0.001	0.001	0.004	0.001	0.004	
	Трудоемкие	0.005	0.006	0.003	0.004	0.003	0.002	0.003	0.003	0.003	0.004	0.001	0.002	0.001	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.077	0.076	0.065	0.067	0.065	0.059	0.038	0.027	0.022	0.029	0.027	0.024	0.028	
	Наукоемкие	0.028	0.034	0.037	0.027	0.035	0.053	0.037	0.010	0.007	0.014	0.010	0.007	0.010	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.006	0.006	0.007	0.003	0.001	0.001	0.001	0.001	0.000	0.006	0.004	0.003	0.003	
	Трудоемкие	0.003	0.003	0.004	0.001	0.002	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.033	0.037	0.016	0.020	0.025	0.018	0.013	0.007	0.005	0.004	0.002	0.002	0.002	
	Наукоемкие	0.042	0.042	0.013	0.041	0.040	0.040	0.029	0.007	0.004	0.003	0.001	0.002	0.001	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Колумбия. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.001	0.001	0.003	0.010	0.015	0.016	0.016	0.012	0.020	0.018	0.017	0.016	0.012
	Трудоемкие	0.000	0.002	0.000	0.006	0.006	0.013	0.017	0.016	0.016	0.019	0.015	0.016	0.014	0.012
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.007	0.014	0.009	0.025	0.028	0.036	0.040	0.042	0.039	0.046	0.047	0.043	0.047	0.037
	Наукоемкие	0.012	0.017	0.012	0.024	0.017	0.024	0.026	0.028	0.022	0.025	0.025	0.026	0.027	0.020
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.001	0.002	0.006	0.009	0.009	0.010	0.008	0.009	0.013	0.007	0.009
	Трудоемкие	0.000	0.001	0.002	0.000	0.003	0.003	0.012	0.008	0.009	0.009	0.007	0.006	0.006	0.007
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.010	0.002	0.013	0.018	0.015	0.027	0.025	0.028	0.030	0.029	0.031	0.024	0.028
	Наукоемкие	0.000	0.008	0.009	0.009	0.010	0.013	0.011	0.011	0.010	0.015	0.012	0.014	0.004	0.008
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.016	0.017	0.015	0.013	0.014	0.014	0.014	0.011	0.012	0.011	0.016	0.012	0.012	
	Трудоемкие	0.013	0.013	0.011	0.011	0.012	0.011	0.010	0.007	0.007	0.012	0.012	0.011	0.011	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.035	0.036	0.032	0.033	0.030	0.031	0.027	0.029	0.025	0.031	0.028	0.030	0.029	
	Наукоемкие	0.021	0.023	0.020	0.017	0.021	0.019	0.019	0.015	0.013	0.016	0.013	0.014	0.014	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.006	0.006	0.008	0.008	0.006	0.006	0.006	0.004	0.005	0.006	0.007	0.011	0.007	
	Трудоемкие	0.008	0.014	0.007	0.003	0.005	0.006	0.005	0.004	0.007	0.009	0.009	0.008	0.011	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.025	0.031	0.033	0.025	0.033	0.024	0.022	0.022	0.021	0.022	0.021	0.017	0.020	
	Наукоемкие	0.009	0.010	0.007	0.009	0.009	0.010	0.011	0.012	0.010	0.012	0.011	0.010	0.011	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Колумбия. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.003	0.000	0.002	0.006	0.011	0.009	0.019	0.013	0.011	0.009	0.013	0.016	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.002	0.001	0.003	0.004	0.012	0.019	0.021	0.017	0.021	0.019	0.018	0.016	0.014
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.006	0.009	0.007	0.014	0.020	0.035	0.031	0.036	0.044	0.045	0.049	0.047	0.088	0.069
	Наукоемкие	0.018	0.030	0.016	0.016	0.016	0.019	0.037	0.043	0.035	0.037	0.033	0.031	0.060	0.036
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.025	0.001	0.001	0.006	0.006	0.017	0.009	0.009	0.011	0.012	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.002	0.008	0.007	0.007	0.005	0.004	0.005	0.002	0.004
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.002	0.000	0.034	0.030	0.040	0.043	0.048	0.067	0.063	0.068	0.064	0.027	0.051
	Наукоемкие	0.000	0.001	0.002	0.001	0.002	0.009	0.008	0.003	0.027	0.041	0.039	0.044	0.001	0.024
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.014	0.015	0.015	0.006	0.007	0.007	0.005	0.005	0.007	0.008	0.012	0.008	0.012	
	Трудоемкие	0.014	0.013	0.011	0.009	0.010	0.010	0.009	0.010	0.009	0.015	0.015	0.015	0.013	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.074	0.075	0.067	0.070	0.067	0.066	0.055	0.052	0.053	0.073	0.072	0.074	0.062	
	Наукоемкие	0.031	0.034	0.030	0.025	0.076	0.084	0.057	0.012	0.009	0.011	0.038	0.008	0.008	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.007	0.006	0.005	0.003	0.003	0.003	0.002	0.001	0.005	0.003	0.004	0.006	
	Трудоемкие	0.004	0.007	0.008	0.002	0.003	0.003	0.001	0.001	0.003	0.009	0.011	0.009	0.016	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.045	0.048	0.036	0.033	0.038	0.035	0.025	0.022	0.014	0.022	0.025	0.017	0.038	
	Наукоемкие	0.025	0.052	0.032	0.053	0.027	0.022	0.021	0.032	0.025	0.048	0.007	0.048	0.026	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Перу. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.002	0.000	0.001	0.002	0.005	0.010	0.010	0.010	0.010	0.014	0.014	0.009	0.012	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.002	0.000	0.003	0.005	0.008	0.012	0.010	0.011	0.012	0.011	0.010	0.014	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.004	0.009	0.007	0.014	0.012	0.011	0.018	0.022	0.025	0.026	0.025	0.022	0.023	0.018
	Наукоемкие	0.007	0.013	0.007	0.014	0.010	0.015	0.015	0.016	0.013	0.018	0.014	0.012	0.016	0.013
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.003	0.004	0.007	0.007	0.004	0.003	0.009	0.007	0.007
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.002	0.000	0.003	0.003	0.006	0.008	0.007	0.008	0.002	0.005	0.003	0.005
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.008	0.003	0.005	0.008	0.011	0.020	0.011	0.019	0.016	0.017	0.021	0.015	0.020
	Наукоемкие	0.000	0.009	0.006	0.004	0.005	0.005	0.008	0.005	0.006	0.009	0.006	0.010	0.006	0.006
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.014	0.012	0.012	0.012	0.009	0.010	0.012	0.012	0.012	0.009	0.014	0.009	0.011	
	Трудоемкие	0.011	0.010	0.010	0.010	0.010	0.010	0.011	0.011	0.010	0.011	0.013	0.011	0.012	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.027	0.027	0.018	0.021	0.022	0.021	0.023	0.024	0.021	0.023	0.021	0.025	0.023	
	Наукоемкие	0.012	0.014	0.013	0.013	0.016	0.016	0.018	0.014	0.014	0.012	0.012	0.010	0.011	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.009	0.005	0.007	0.006	0.005	0.008	0.005	0.004	0.005	0.006	0.007	0.011	0.006	
	Трудоемкие	0.004	0.014	0.006	0.005	0.005	0.005	0.008	0.004	0.007	0.010	0.008	0.008	0.010	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.017	0.018	0.026	0.016	0.020	0.023	0.020	0.021	0.021	0.020	0.021	0.016	0.018	
	Наукоемкие	0.006	0.011	0.010	0.008	0.006	0.007	0.008	0.011	0.011	0.011	0.009	0.009	0.011	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Перу. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.001	0.000	0.002	0.008	0.012	0.011	0.009	0.008	0.008	0.007	0.009	0.011
	Трудоемкие	0.000	0.003	0.002	0.001	0.002	0.005	0.011	0.013	0.005	0.006	0.008	0.012	0.018	0.018
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.006	0.007	0.011	0.009	0.012	0.017	0.022	0.019	0.017	0.026	0.023	0.039	0.028
	Наукоемкие	0.018	0.016	0.011	0.011	0.006	0.009	0.012	0.044	0.034	0.022	0.017	0.007	0.029	0.020
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.002	0.003	0.005	0.005	0.004	0.008	0.007	0.004
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.001	0.004	0.004	0.007	0.006	0.003	0.005	0.001	0.002
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.002	0.001	0.002	0.003	0.004	0.011	0.011	0.016	0.021	0.018	0.033	0.012	0.029
	Наукоемкие	0.000	0.002	0.003	0.001	0.001	0.001	0.011	0.001	0.002	0.004	0.002	0.020	0.001	0.009
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.020	0.020	0.015	0.008	0.007	0.007	0.007	0.007	0.011	0.009	0.013	0.008	0.015	
	Трудоемкие	0.022	0.016	0.014	0.012	0.014	0.015	0.016	0.016	0.013	0.016	0.017	0.017	0.016	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.038	0.046	0.043	0.040	0.042	0.044	0.057	0.055	0.064	0.067	0.062	0.070	0.059	
	Наукоемкие	0.019	0.019	0.015	0.011	0.084	0.074	0.061	0.010	0.011	0.012	0.040	0.006	0.006	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.008	0.007	0.004	0.004	0.003	0.004	0.004	0.003	0.001	0.008	0.007	0.007	0.009	
	Трудоемкие	0.002	0.009	0.008	0.003	0.004	0.002	0.003	0.002	0.005	0.011	0.012	0.010	0.018	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.034	0.037	0.039	0.031	0.036	0.038	0.032	0.032	0.019	0.024	0.026	0.017	0.043	
	Наукоемкие	0.018	0.048	0.037	0.038	0.003	0.004	0.007	0.061	0.040	0.052	0.007	0.052	0.031	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Эквадор. Структура вертикального и горизонтального невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.002	0.001	0.001	0.004	0.016	0.014	0.017	0.013	0.020	0.018	0.013	0.015	0.014
	Трудоемкие	0.000	0.004	0.000	0.003	0.004	0.012	0.018	0.012	0.011	0.016	0.015	0.014	0.020	0.013
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.014	0.006	0.008	0.008	0.019	0.026	0.030	0.040	0.027	0.029	0.024	0.028	0.025
	Наукоемкие	0.009	0.018	0.013	0.018	0.013	0.017	0.019	0.016	0.014	0.013	0.015	0.013	0.016	0.016
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.002	0.002	0.006	0.006	0.003	0.002	0.005	0.007	0.006
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.001	0.000	0.001	0.002	0.007	0.007	0.007	0.006	0.003	0.004	0.003	0.004
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.002	0.000	0.004	0.004	0.006	0.014	0.009	0.013	0.014	0.012	0.020	0.013	0.014
	Наукоемкие	0.000	0.011	0.005	0.003	0.002	0.002	0.006	0.004	0.003	0.005	0.004	0.006	0.002	0.006
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.019	0.019	0.014	0.016	0.010	0.013	0.014	0.015	0.014	0.011	0.018	0.010	0.013	
	Трудоемкие	0.015	0.013	0.015	0.014	0.019	0.015	0.016	0.016	0.010	0.011	0.015	0.015	0.014	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.026	0.024	0.014	0.018	0.020	0.017	0.025	0.024	0.023	0.024	0.025	0.026	0.022	
	Наукоемкие	0.015	0.013	0.014	0.014	0.018	0.018	0.018	0.017	0.013	0.015	0.010	0.011	0.012	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.005	0.003	0.002	0.003	0.003	0.004	0.004	0.002	0.002	0.003	0.005	0.006	0.004	
	Трудоемкие	0.003	0.009	0.004	0.002	0.002	0.003	0.002	0.003	0.002	0.006	0.005	0.006	0.008	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.015	0.011	0.018	0.015	0.016	0.011	0.013	0.015	0.014	0.015	0.011	0.010	0.011	
	Наукоемкие	0.006	0.007	0.004	0.007	0.005	0.007	0.007	0.012	0.008	0.008	0.006	0.006	0.006	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Эквадор. Структура вертикального и горизонтального взвешенного индекса Грубеля-Ллойда по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.008	0.013	0.010	0.014	0.019	0.015	0.011	0.015	0.020
	Трудоемкие	0.000	0.003	0.000	0.000	0.006	0.010	0.020	0.021	0.009	0.014	0.017	0.020	0.031	0.033
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.001	0.007	0.002	0.004	0.006	0.014	0.027	0.035	0.039	0.034	0.048	0.036	0.053	0.032
	Наукоемкие	0.043	0.020	0.025	0.026	0.011	0.021	0.023	0.077	0.087	0.060	0.038	0.008	0.062	0.049
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.002	0.005	0.005	0.003	0.000	0.011	0.014	0.005
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.001	0.007	0.004	0.017	0.016	0.006	0.008	0.002	0.003
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.000	0.001	0.001	0.003	0.004	0.007	0.021	0.018	0.038	0.061	0.042	0.059	0.024	0.055
	Наукоемкие	0.000	0.004	0.004	0.002	0.002	0.001	0.026	0.001	0.005	0.012	0.007	0.051	0.008	0.026
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Вертикальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.028	0.025	0.020	0.009	0.010	0.009	0.008	0.010	0.011	0.007	0.014	0.008	0.017	
	Трудоемкие	0.032	0.020	0.017	0.017	0.021	0.022	0.020	0.018	0.015	0.014	0.018	0.018	0.021	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.039	0.040	0.038	0.029	0.035	0.042	0.042	0.042	0.046	0.046	0.051	0.064	0.055	
	Наукоемкие	0.026	0.026	0.023	0.014	0.156	0.132	0.099	0.012	0.015	0.018	0.067	0.009	0.008	
Горизонтальная ВОТ	Ресурсно-ориентированные	0.010	0.008	0.004	0.003	0.003	0.004	0.005	0.003	0.000	0.001	0.002	0.004	0.001	
	Трудоемкие	0.003	0.012	0.010	0.002	0.004	0.002	0.001	0.001	0.002	0.013	0.011	0.012	0.020	
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.047	0.043	0.045	0.045	0.051	0.039	0.041	0.038	0.029	0.029	0.022	0.023	0.044	
	Наукоемкие	0.060	0.076	0.056	0.071	0.010	0.028	0.023	0.105	0.078	0.088	0.006	0.106	0.057	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 8.

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Колумбии со странами Андского сообщества

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1995-1997	2011-2013	1995-1997	2011-2013
1	5417 Лекарственные препараты	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	7323 Грузовой автотранспорт
2	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	5530 Парфюмерия и косметика	7323 Грузовой автотранспорт	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
3	8930 Пластмассовые изделия	7323 Грузовой автотранспорт	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	8930 Пластмассовые изделия
4	73289 Иные виды автозапчастей	8930 Пластмассовые изделия	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
5	65352 Ткани, сплетенные из разрывных синтетических волокон	6415 Бумага и картон	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная
6	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	08199 Подслащенный фураж	6415 Бумага и картон	0612 Рафинированный сахар
7	5530 Парфюмерия и косметика	51426 Фосфиты и фосфаты	0612 Рафинированный сахар	89299 Иные виды печатной продукции
8	6423 Тетради, альбомы, дневники	5417 Лекарственные препараты	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	84143 Трикотажное нижнее белье
9	7323 Грузовой автотранспорт	84144 Трикотажная верхняя одежда	04842 Выпечка и кондитерские изделия	7221 Электротехническое оборудование
10	7231 Изолированные провода и кабели	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	5542 Поверхностно-активные вещества и моющие средства	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы
Доля	47,3%	58,9%	74,8%	66,7%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Перу со странами Андского сообщества

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1995-1997	2011-2013	1995-1997	2011-2013
1	5417 Лекарственные препараты	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	7323 Грузовой автотранспорт
2	7323 Грузовой автотранспорт	5530 Парфюмерия и косметика	66511 Стеклопакетная тара	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
3	8930 Пластмассовые изделия	7323 Грузовой автотранспорт	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	8930 Пластмассовые изделия
4	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	8930 Пластмассовые изделия	26621 Непрерывные волокна синтетические не подвергнутые кардо-или гребнечесанию	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
5	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	6415 Бумага и картон	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная
6	5541 Мыло	08199 Подслащенный фураж	0914 Маргарин и иные приготовленные животные жиры	0612 Рафинированный сахар
7	65352 Ткани, сплетенные из разрывных синтетических волокон	84144 Трикотажная верхняя одежда	7231 Изолированные провода и кабели	89299 Иные виды печатной продукции
8	66511 Стеклопакетная тара	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	84143 Нижнее белье трикотажное
9	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	5417 Лекарственные препараты	65164 Пряжа или отходы из синтетического волокна	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы
10	6415 Бумага и картон	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	8930 Пластмассовые изделия	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
Доля	%	%	%	%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Эквадора со странами Андского сообщества

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1995-1997	2011-2013	1995-1997	2011-2013
1	5417 Лекарственные препараты	7323 Грузовой автотранспорт	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	7323 Грузовой автотранспорт
2	7323 Грузовой автотранспорт	6415 Бумага и картон	66511 Стеклопакетная тара	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
3	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	8930 Пластмассовые изделия	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
4	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная
5	5541 Мыло	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
6	65352 Ткани, сплетенные из разрывных синтетических волокон	85101 Обувные подошвы	65164 Пряжа или отходы из синтетического волокна	5542 Поверхностно-активные вещества
7	8930 Пластмассовые изделия	08199 Подслщенный фураж	7231 Изолированные провода и кабели	72912 Аккумуляторы
8	66511 Стеклопакетная тара	5417 Лекарственные препараты	68421 Алюминиевые заготовки	68421 Алюминиевые заготовки
9	6415 Бумага и картон	5530 Парфюмерия и косметика	6513 Хлопковое волокно, серое, немерсеризированное	65164 Пряжа или отходы из синтетического волокна
10	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	6123 Верхняя часть обуви, иные части обуви	8930 Пластмассовые изделия	6423 Тетради, альбомы, дневники
Доля	58,7%	60,7%	73,6%	81,5%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Боливии со странами Андского сообщества

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1995-1997	2011-2013	1995-1997	2011-2013
1	71842 Строительная техника	5417 Лекарственные препараты	0914 Маргарин и иные приготовленные животные жиры	84143 Трикотажное нижнее белье
2	0914 Маргарин и иные приготовленные животные жиры	57112 Взрывчатые вещества	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
3	8930 Пластмассовые изделия	85101 Обувные подошвы	7231 Изолированные провода и кабели	65164 Пряжа или отходы из синтетических волокон
4	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	5530 Парфюмерия и косметика	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	82103 Матрасы
5	2836 Оловянные руды и концентраты	71842 Строительная техника	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	0914 Маргарин и иные приготовленные животные жиры
6	0250 Яйца	0914 Маргарин и иные приготовленные животные жиры	7151 Металлообрабатывающие станки	66511 Стекланная тара
7	89211 Книги, печатная продукция	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	71994 Метало-пластиковые шарниры	69882 Гибкие трубы из недорогих металлов
8	7323 Грузовой автотранспорт	6513 Хлопковое волокно, серое, немерсеризированное	89594 Печатные ленты	8930 Пластмассовые изделия
9	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	2631 Хлопок-сырец	2214 Соевые бобы	7198 Машинное оборудование и механические приборы
10	6423 Тетради, альбомы, дневники	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	8310 Туристские принадлежности	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон
Доля	68,4%	68,2%	99,0%	98,5%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Венесуэлы со странами Андского сообщества

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	1995-1997	2011-2013	1995-1997	2011-2013
1	5417 Лекарственные препараты	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	3214 Уголь
2	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеные, отбеленные	51426 Фосфиты и фосфаты	7323 Грузовой автотранспорт	5619 Удобрения
3	8930 Пластмассовые изделия	5417 Лекарственные препараты	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	71992 Клапаны двигателя
4	73289 Иные виды запчастей для автомобилей	59999 Прочие виды химической продукции	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеные, отбеленные
5	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	0311 Рыба свежая и замороженная	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	5542 Поверхностно-активные вещества
6	5530 Парфюмерия и косметика	8930 Пластмассовые изделия	6415 Бумага и картон	67431 Листовая сталь (менее 3 мм толщиной)
7	6423 Тетради, альбомы, дневники	71842 Строительная техника	0612 Рафинированный сахар	7231 Изолированные провода и кабели
8	51426 Фосфиты и фосфаты	5214 Масла дистиллятные	64299 Изделия из бумаги, целлюлозы	7353 Корабли и лодки
9	7231 Изолированные провода и кабели	6911 Металлоконструкции	04842 Выпечка и кондитерские изделия	69313 Алюминиевые провода и кабели, изолированные
10	65352 Ткани, сплетенные из разрывных синтетических волокон	67481 Листовой прокат жестяной (толщина менее 3 мм)	5542 Поверхностно-активные вещества	1124 Алкогольные напитки
Доля	52,5%	71,8%	80,9%	81,4%

Приложение 9.

Невзвешенные индексы Грубеля-Ллойда в торговле Колумбии со странами Тихоокеанского альянса

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Чили	0.010	0.032	0.014	0.024	0.037	0.058	0.060	0.071	0.078	0.091	0.102	0.101	0.098	0.105
Перу	0.006	0.058	0.039	0.069	0.054	0.066	0.062	0.075	0.069	0.086	0.075	0.090	0.090	0.084
Мексика	0.042	0.042	0.061	0.051	0.096	0.090	0.106	0.107	0.111	0.112	0.121	0.122	0.143	0.147
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Чили	0.093	0.106	0.129	0.118	0.109	0.138	0.130	0.138	0.148	0.131	0.136	0.130	0.136	
Перу	0.100	0.126	0.120	0.102	0.120	0.135	0.149	0.149	0.150	0.148	0.156	0.151	0.156	
Мексика	0.131	0.141	0.143	0.157	0.147	0.141	0.156	0.159	0.149	0.146	0.146	0.140	0.144	

Невзвешенные индексы Грубеля-Ллойда в торговле Мексики со странами Тихоокеанского альянса

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Чили	0.011	0.030	0.053	0.065	0.078	0.080	0.083	0.092	0.088	0.104	0.094	0.080	0.103	0.125
Перу	0.012	0.036	0.044	0.017	0.039	0.031	0.052	0.046	0.056	0.052	0.065	0.061	0.088	0.084
Колумбия	0.042	0.042	0.061	0.051	0.096	0.090	0.106	0.107	0.111	0.112	0.121	0.122	0.143	0.147
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Чили	0.134	0.144	0.140	0.143	0.139	0.130	0.137	0.138	0.160	0.141	0.134	0.128	0.120	
Перу	0.071	0.072	0.076	0.083	0.093	0.088	0.074	0.111	0.086	0.084	0.080	0.097	0.092	
Колумбия	0.131	0.141	0.143	0.157	0.147	0.141	0.156	0.159	0.149	0.146	0.146	0.140	0.144	

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Невзвешенные индексы Грубеля-Ллойда в торговле Перу со странами Тихоокеанского альянса

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Чили	0.025	0.068	0.058	0.082	0.086	0.102	0.093	0.094	0.095	0.103	0.103	0.123	0.134	0.131
Колумбия	0.006	0.058	0.039	0.069	0.054	0.066	0.062	0.075	0.069	0.086	0.075	0.090	0.090	0.084
Мексика	0.012	0.036	0.044	0.017	0.039	0.031	0.052	0.046	0.056	0.052	0.065	0.061	0.088	0.084
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Чили	0.130	0.124	0.129	0.108	0.121	0.125	0.137	0.145	0.152	0.158	0.166	0.153	0.163	
Колумбия	0.100	0.126	0.120	0.102	0.120	0.135	0.149	0.149	0.150	0.148	0.156	0.151	0.156	
Мексика	0.071	0.072	0.076	0.083	0.093	0.088	0.074	0.111	0.086	0.084	0.080	0.097	0.092	

Невзвешенные индексы Грубеля-Ллойда в торговле Чили со странами Тихоокеанского альянса

	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Колумбия	0.010	0.032	0.014	0.024	0.037	0.058	0.060	0.071	0.078	0.091	0.102	0.101	0.098	0.105
Мексика	0.011	0.030	0.053	0.065	0.078	0.080	0.083	0.092	0.088	0.104	0.094	0.080	0.103	0.125
Перу	0.025	0.068	0.058	0.082	0.086	0.102	0.093	0.094	0.095	0.103	0.103	0.123	0.134	0.131
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Колумбия	0.093	0.106	0.129	0.118	0.109	0.138	0.130	0.138	0.148	0.131	0.136	0.130	0.136	
Мексика	0.134	0.144	0.140	0.143	0.139	0.130	0.137	0.138	0.160	0.141	0.134	0.128	0.120	
Перу	0.130	0.124	0.129	0.108	0.121	0.125	0.137	0.145	0.152	0.158	0.166	0.153	0.163	

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 10.

Структура невзвешенного индекса Грубеля-Ллойда для внутризональной торговли стран Тихоокеанского альянса по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Колумбия	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.001	0.003	0.004	0.008	0.004	0.007	0.005	0.006	0.007	0.007	0.009	0.008
	Трудоемкие	0.000	0.005	0.003	0.002	0.005	0.008	0.008	0.011	0.016	0.015	0.014	0.021	0.019	0.016
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.004	0.021	0.016	0.022	0.022	0.021	0.028	0.032	0.032	0.033	0.031	0.035	0.039	0.039
	Научеёмкие	0.012	0.011	0.020	0.015	0.023	0.023	0.022	0.021	0.019	0.024	0.023	0.032	0.026	0.028
Мексика	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.001	0.000	0.002	0.007	0.002	0.004	0.001	0.006	0.007	0.007	0.007	0.009	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.001	0.000	0.005	0.007	0.014	0.015	0.016	0.023	0.023	0.023	0.020	0.022	0.020
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.005	0.015	0.016	0.015	0.023	0.025	0.032	0.034	0.028	0.040	0.032	0.034	0.047	0.049
	Научеёмкие	0.012	0.016	0.030	0.013	0.022	0.025	0.024	0.029	0.019	0.019	0.021	0.026	0.029	0.032
Перу	Ресурсно-ориентированные	0.001	0.004	0.002	0.007	0.009	0.010	0.009	0.008	0.010	0.013	0.010	0.014	0.020	0.017
	Трудоемкие	0.000	0.005	0.001	0.006	0.008	0.011	0.016	0.014	0.015	0.016	0.016	0.017	0.021	0.016
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.006	0.021	0.023	0.028	0.021	0.024	0.019	0.020	0.022	0.025	0.025	0.032	0.036	0.033
	Научеёмкие	0.004	0.014	0.017	0.013	0.011	0.014	0.015	0.016	0.015	0.015	0.015	0.014	0.018	0.020
Чили	Ресурсно-ориентированные	0.001	0.006	0.003	0.007	0.008	0.008	0.006	0.007	0.008	0.012	0.010	0.013	0.014	0.014
	Трудоемкие	0.000	0.005	0.001	0.007	0.010	0.017	0.017	0.014	0.016	0.016	0.017	0.016	0.020	0.014
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.003	0.022	0.020	0.022	0.025	0.033	0.028	0.029	0.027	0.038	0.034	0.031	0.033	0.038
	Научеёмкие	0.008	0.012	0.016	0.014	0.018	0.011	0.018	0.016	0.014	0.018	0.016	0.016	0.021	0.026

Продолжение

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Колумбия	Ресурсно-ориентированные	0.007	0.008	0.009	0.007	0.007	0.010	0.010	0.012	0.012	0.015	0.015	0.012	0.015
	Трудоемкие	0.020	0.020	0.018	0.016	0.019	0.019	0.019	0.020	0.019	0.029	0.023	0.023	0.026
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.038	0.045	0.050	0.043	0.047	0.054	0.061	0.060	0.057	0.048	0.051	0.049	0.048
	Научеёмкие	0.026	0.031	0.028	0.031	0.031	0.028	0.029	0.028	0.030	0.023	0.023	0.025	0.024
Мексика	Ресурсно-ориентированные	0.008	0.007	0.011	0.008	0.008	0.013	0.011	0.014	0.010	0.012	0.011	0.013	0.012
	Трудоемкие	0.021	0.018	0.017	0.016	0.017	0.017	0.020	0.019	0.018	0.024	0.023	0.024	0.022
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.052	0.049	0.049	0.057	0.051	0.050	0.052	0.058	0.059	0.052	0.052	0.052	0.051
	Научеёмкие	0.033	0.036	0.033	0.037	0.034	0.026	0.029	0.029	0.032	0.025	0.026	0.026	0.029
Перу	Ресурсно-ориентированные	0.017	0.016	0.016	0.017	0.015	0.017	0.020	0.025	0.023	0.021	0.024	0.021	0.022
	Трудоемкие	0.021	0.020	0.021	0.015	0.017	0.015	0.023	0.020	0.020	0.021	0.021	0.023	0.025
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.040	0.038	0.041	0.036	0.037	0.043	0.043	0.049	0.048	0.048	0.046	0.046	0.047
	Научеёмкие	0.017	0.016	0.019	0.014	0.019	0.016	0.015	0.019	0.020	0.018	0.018	0.018	0.022
Чили	Ресурсно-ориентированные	0.014	0.013	0.016	0.016	0.014	0.016	0.019	0.023	0.021	0.022	0.021	0.018	0.019
	Трудоемкие	0.021	0.019	0.022	0.020	0.020	0.018	0.022	0.022	0.023	0.021	0.021	0.021	0.022
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.042	0.046	0.045	0.042	0.045	0.053	0.051	0.055	0.060	0.055	0.055	0.056	0.054
	Научеёмкие	0.026	0.027	0.026	0.023	0.023	0.021	0.019	0.020	0.028	0.025	0.025	0.022	0.029

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Структура взвешенного индекса Грубеля-Ллойда для внутризональной торговли стран Тихоокеанского альянса по типам отраслей

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Колумбия	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.001	0.000	0.002	0.008	0.009	0.006	0.005	0.004	0.005	0.003	0.007	0.004
	Трудоемкие	0.000	0.003	0.002	0.001	0.001	0.005	0.006	0.009	0.011	0.017	0.017	0.025	0.019	0.022
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.012	0.021	0.022	0.027	0.028	0.037	0.051	0.049	0.043	0.045	0.048	0.060	0.075	0.086
	Научеёмкие	0.002	0.009	0.004	0.005	0.007	0.010	0.009	0.016	0.013	0.020	0.025	0.044	0.048	0.041
Мексика	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.002	0.002	0.001	0.003	0.001	0.002	0.003	0.007	0.006
	Трудоемкие	0.000	0.000	0.000	0.002	0.002	0.005	0.008	0.009	0.017	0.021	0.026	0.024	0.021	0.023
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.017	0.021	0.011	0.029	0.031	0.038	0.042	0.042	0.045	0.050	0.043	0.049	0.055	0.072
	Научеёмкие	0.003	0.005	0.009	0.006	0.007	0.010	0.008	0.011	0.013	0.027	0.042	0.069	0.080	0.105
Перу	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.003	0.002	0.002	0.004	0.011	0.010	0.007	0.007	0.007	0.009	0.014	0.019	0.013
	Трудоемкие	0.000	0.003	0.003	0.005	0.007	0.010	0.021	0.011	0.009	0.010	0.009	0.008	0.010	0.010
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.004	0.014	0.013	0.017	0.011	0.017	0.015	0.016	0.013	0.021	0.023	0.036	0.048	0.055
	Научеёмкие	0.001	0.011	0.003	0.006	0.013	0.005	0.007	0.006	0.005	0.007	0.009	0.014	0.008	0.010
Чили	Ресурсно-ориентированные	0.000	0.002	0.002	0.002	0.007	0.007	0.005	0.003	0.005	0.003	0.005	0.009	0.010	0.010
	Трудоемкие	0.000	0.001	0.000	0.004	0.007	0.013	0.024	0.014	0.016	0.021	0.025	0.018	0.017	0.016
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.007	0.014	0.020	0.014	0.014	0.021	0.022	0.029	0.020	0.040	0.034	0.036	0.043	0.059
	Научеёмкие	0.000	0.002	0.007	0.004	0.013	0.005	0.007	0.005	0.006	0.019	0.039	0.065	0.058	0.090

Продолжение

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Колумбия	Ресурсно-ориентированные	0.004	0.009	0.006	0.005	0.004	0.004	0.005	0.005	0.008	0.010	0.007	0.008	0.012
	Трудоемкие	0.021	0.022	0.017	0.015	0.014	0.014	0.018	0.013	0.015	0.017	0.015	0.018	0.019
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.098	0.110	0.116	0.116	0.105	0.112	0.104	0.102	0.109	0.091	0.085	0.090	0.106
	Научеёмкие	0.056	0.057	0.047	0.035	0.030	0.024	0.019	0.023	0.027	0.025	0.021	0.045	0.060
Мексика	Ресурсно-ориентированные	0.005	0.003	0.020	0.058	0.016	0.028	0.043	0.010	0.007	0.007	0.008	0.011	0.009
	Трудоемкие	0.024	0.017	0.012	0.010	0.008	0.008	0.017	0.007	0.008	0.008	0.008	0.012	0.009
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.079	0.067	0.066	0.065	0.058	0.050	0.050	0.055	0.067	0.054	0.058	0.075	0.076
	Научеёмкие	0.090	0.063	0.056	0.033	0.039	0.018	0.017	0.021	0.025	0.023	0.020	0.045	0.054
Перу	Ресурсно-ориентированные	0.027	0.020	0.009	0.038	0.014	0.039	0.010	0.020	0.025	0.024	0.030	0.019	0.028
	Трудоемкие	0.011	0.012	0.043	0.014	0.014	0.011	0.018	0.017	0.024	0.024	0.024	0.026	0.030
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.053	0.059	0.058	0.049	0.048	0.052	0.056	0.060	0.082	0.077	0.071	0.079	0.092
	Научеёмкие	0.011	0.010	0.018	0.005	0.008	0.007	0.011	0.018	0.024	0.017	0.017	0.018	0.022
Чили	Ресурсно-ориентированные	0.017	0.017	0.023	0.073	0.023	0.025	0.049	0.019	0.021	0.018	0.023	0.015	0.024
	Трудоемкие	0.017	0.010	0.029	0.010	0.010	0.007	0.012	0.008	0.011	0.011	0.010	0.012	0.014
	Чувствительные к эф-ту м-ба	0.060	0.055	0.057	0.047	0.049	0.045	0.045	0.053	0.069	0.061	0.051	0.064	0.074
	Научеёмкие	0.065	0.040	0.040	0.019	0.024	0.011	0.013	0.017	0.024	0.017	0.013	0.016	0.020

Рассчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Состав внутрizonального экспорта стран Тихоокеанского альянса по типам отраслей (в постоянных ценах 2005 г., млн долл.)

		1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Колумбия	Ресурсно-ориентированные	153.9	65.9	17.2	244.3	342.7	310.7	177.5	124.1	411.7	528.1	404.9	267.8	341.3	259.9
	Трудоемкие	1.2	15.6	13.6	25.8	70.4	78.5	81.4	82.4	70.0	84.0	89.2	88.3	93.8	125.8
	Чувствительные к эф-ту м-ба	11.7	37.1	51.5	130.4	224.4	267.9	309.3	344.6	373.7	372.4	397.9	417.6	389.9	435.4
	Научеомкие	3.8	19.1	6.8	18.1	32.4	46.4	46.2	66.0	70.5	82.5	108.2	137.6	130.2	135.7
Мексика	Ресурсно-ориентированные	30.8	20.6	96.6	56.8	40.4	39.4	42.1	89.0	88.9	95.5	128.4	144.7	94.4	123.2
	Трудоемкие	1.9	1.9	6.1	3.7	6.7	19.3	26.6	36.1	128.3	138.1	137.0	113.1	81.7	99.5
	Чувствительные к эф-ту м-ба	90.5	47.4	59.7	125.5	166.2	225.1	204.5	287.9	479.8	580.3	701.2	691.1	470.3	605.0
	Научеомкие	18.9	31.0	31.5	118.5	192.3	206.0	308.6	387.9	635.3	843.9	1047.0	788.3	393.4	551.6
Перу	Ресурсно-ориентированные	101.8	157.8	194.8	108.9	162.6	107.8	137.0	323.6	247.0	187.9	191.5	221.8	325.1	341.3
	Трудоемкие	0.1	17.0	12.9	20.9	34.6	37.4	39.6	42.3	43.4	47.3	56.6	62.2	61.7	79.1
	Чувствительные к эф-ту м-ба	15.5	58.0	88.3	102.0	180.7	191.8	181.4	159.9	154.8	169.2	175.6	235.0	272.2	309.1
	Научеомкие	1.2	24.3	14.0	6.1	9.9	7.6	8.6	29.4	12.2	16.3	20.6	51.7	30.4	24.6
Чили	Ресурсно-ориентированные	32.3	185.8	204.8	193.2	163.5	286.2	351.4	591.4	533.6	463.7	668.9	750.8	870.8	806.9
	Трудоемкие	1.1	0.8	0.2	3.5	12.8	20.3	36.6	52.9	44.5	76.8	95.8	87.8	95.5	114.4
	Чувствительные к эф-ту м-ба	25.1	76.9	78.9	70.7	102.4	130.0	161.7	253.6	239.6	338.4	413.1	680.4	837.4	1070.0
	Научеомкие	1.5	4.7	5.1	8.9	52.8	42.2	46.6	65.5	96.9	446.0	164.9	226.2	209.1	318.6

Продолжение

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Колумбия	Ресурсно-ориентированные	161.3	211.4	245.8	390.5	480.8	336.0	345.3	725.0	573.0	760.8	1294.1	1337.7	898.6
	Трудоемкие	143.0	162.5	177.0	218.1	219.1	266.4	242.0	201.8	164.4	172.5	170.1	158.1	150.0
	Чувствительные к эф-ту м-ба	495.9	555.5	628.3	715.0	672.9	706.4	680.4	600.5	577.3	605.7	563.4	570.1	608.9
	Научеёмкие	155.9	187.7	178.9	163.7	171.3	166.7	182.3	243.1	195.2	183.6	182.1	260.4	326.6
Мексика	Ресурсно-ориентированные	93.1	118.8	143.1	370.1	159.3	182.5	353.5	347.3	312.6	248.7	348.3	370.4	493.0
	Трудоемкие	91.1	61.7	53.6	51.6	76.9	78.8	203.7	143.7	96.4	138.9	164.0	164.9	147.5
	Чувствительные к эф-ту м-ба	620.4	541.0	485.8	514.3	680.9	832.8	1129.1	1538.1	1393.4	1696.6	1921.9	1941.0	2068.8
	Научеёмкие	536.9	606.3	699.6	519.3	1633.5	2215.1	2548.4	2680.2	1905.0	3462.9	4307.2	4179.1	3542.4
Перу	Ресурсно-ориентированные	402.3	415.7	581.4	936.3	1209.5	1191.8	1139.2	1074.7	500.1	770.1	984.7	872.6	873.4
	Трудоемкие	87.1	81.1	121.6	78.8	90.4	94.6	96.4	121.0	104.1	102.1	112.6	124.4	131.8
	Чувствительные к эф-ту м-ба	339.6	315.1	321.2	372.6	453.7	515.6	519.7	606.7	508.8	503.4	512.2	583.4	583.5
	Научеёмкие	21.1	16.6	34.0	13.7	22.0	19.1	26.8	66.1	44.3	36.2	56.2	65.5	87.3
Чили	Ресурсно-ориентированные	1214.9	1243.7	1196.4	1354.9	1265.4	1173.0	1203.2	1302.9	1111.9	1084.6	1116.5	1051.6	1195.7
	Трудоемкие	133.2	159.1	222.1	177.8	168.9	129.6	169.4	152.9	138.3	153.2	182.8	193.0	150.3
	Чувствительные к эф-ту м-ба	1288.5	1163.7	1216.6	1128.1	1208.1	1394.8	1253.2	1527.0	1168.3	1153.2	1205.5	1039.1	1087.5
	Научеёмкие	362.1	364.3	426.8	390.2	339.8	312.6	401.8	523.1	422.1	303.6	337.4	338.5	322.7

Расчитано на основе данных World Integrated Trade Solution – URL: <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 11.

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Мексики со странами Тихоокеанского альянса

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	2000-2002	2011-2013	2000-2002	2011-2013
1	7323 Грузовой автотранспорт	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
2	5417 Лекарственные препараты	5530 Парфюмерия и косметика	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	89211 Книги, печатная продукция
3	5530 Парфюмерия и косметика	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	8930 Пластмассовые изделия	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
4	5619 Удобрения	5619 Удобрения	89211 Книги, печатная продукция	8930 Пластмассовые изделия
5	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная	5417 Лекарственные препараты	7221 Электротехническое оборудование	65229 Иные виды хлопковой ткани, плетеная, отбеленная
6	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	65541 Скрепленные волокна ткани	7221 Электротехническое оборудование
7	89211 Книги, печатная продукция	8930 Пластмассовые изделия	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	28393 Руды (концентраты) титана, ванадия, молибдена
8	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	71842 Строительная техника	84112 Женская верхняя одежда (не трикотаж)	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы
9	8930 Пластмассовые изделия	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	6851 Свинец и свинцовые сплавы	7222 Оборудование для электрических сетей
10	73289 Иные виды запчастей для автомобилей	04882 Детское питание из муки или крахмала	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	0814 Мясные и рыбные продукты, не для пищевого использования
Доля	69,6%	66,0%	69,3%	67,8%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Колумбии со странами Тихоокеанского альянса

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	2000-2002	2011-2013	2000-2002	2011-2013
1	5417 Лекарственные препараты	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)
2	5530 Парфюмерия и косметика	5530 Парфюмерия и косметика	8930 Пластмассовые изделия	8930 Пластмассовые изделия
3	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	7221 Электротехническое оборудование	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
4	8930 Пластмассовые изделия	5417 Лекарственные препараты	89211 Книги, печатная продукция	89299 Иные виды печатной продукции
5	65229 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	65541 Прорезиненная ткань	7221 Электротехническое оборудование
6	89211 Книги, печатная продукция	8930 Пластмассовые изделия	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
7	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	84144 Трикотажная верхняя одежда	5530 Парфюмерия и косметика	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения
8	65161 Пряжа из непрерывных синтетических волокон	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды	0612 Рафинированный сахар
9	72911 Электромагниты	08199 Подслащенный фураж	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	84143 Трикотажное нижнее белье
10	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	65229 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы
Доля	64,4%	69,1%	66,1%	69,2%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Перу со странами Тихоокеанского альянса

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	2000-2002	2011-2013	2000-2002	2011-2013
1	5530 Парфюмерия и косметика	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	8930 Пластмассовые изделия	8930 Пластмассовые изделия
2	8930 Пластмассовые изделия	5530 Парфюмерия и косметика	0814 Мясные и рыбные продукты, не для пищевого использования	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
3	28311 Медная руда и концентрат	8930 Пластмассовые изделия	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	89299 Иные виды печатной продукции
4	84143 Трикотажное нижнее белье	28311 Медная руда и концентрат	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	0612 Рафинированный сахар
5	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	84144 Верхняя одежда из трикотажа	28311 Медная руда и концентрат	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
6	55123 Душистые вещества	71842 Строительная техника	6851 Свинец и свинцовые сплавы	84143 Трикотажное нижнее белье
7	84111 Мужская верхняя одежда (не трикотаж)	84143 Трикотажное нижнее белье	68221 Заготовки из меди	7221 Электротехническое оборудование
8	89211 Книги, печатная продукция	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	26623 Синтетические волокна или отходы, подвергнутые кардо- или гребнечесанию	64299 Иные изделия из бумаги, целлюлозы
9	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	65229 Иные изделия из бумаги, целлюлозы	5530 Парфюмерия и косметика	8972 Бижутерия
10	5417 Лекарственные препараты	08199 Подслащенный фураж	6791 Чугунное литье	71842 Строительная техника
Доля	51,8%	58,5%	43,9%	60,0%

Топ-10 товаров по весу в итоговом индексе Грубеля-Ллойда в среднем за временные периоды в торговле Чили со странами Тихоокеанского альянса

Вид	Вертикальная ВОТ (ВВОТ)		Горизонтальная ВОТ (ГВОТ)	
	2000-2002	2011-2013	2000-2002	2011-2013
1	7323 Грузовой автотранспорт	5619 Удобрения	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации
2	5530 Парфюмерия и косметика	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	8930 Пластмассовые изделия
3	5619 Удобрения	28311 Медные руды и концентраты	8930 Пластмассовые изделия	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения
4	5812 Продукты полимеризации и сополимеризации	8930 Пластмассовые изделия	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта	6291 Покрышки и камеры для авто- и авиатранспорта
5	7321 Пассажирские автомобили (искл. автобусы)	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	0814 Мясные и рыбные продукты, не для пищевого использования	4111 Животные масла из рыбы и морепродуктов
6	5417 Лекарственные препараты	5530 Парфюмерия и косметика	5530 Парфюмерия и косметика	89299 Иные виды печатной продукции
7	73289 Иные виды автозапчастей	84143 Трикотажное нижнее белье	89211 Книги, печатная продукция	0814 Мясные и рыбные продукты, не для пищевого использования
8	8930 Пластмассовые изделия	5417 Лекарственные препараты	5811 Продукты конденсации, поликонденсации и полиприсоединения	28393 Руды (концентраты) титана, ванадия, молибдена
9	28311 Медные руды и концентраты	04882 Детское питание из муки или крахмала	84112 Женская верхняя одежда (не трикотаж)	71842 Строительная техника
10	09909 Прочие виды готовых пищевых продуктов	71842 Строительная техника	85102 Обувь на кожаной/пластиковой/резиновой подошве	5992 Инсектициды, фунгициды, бактерициды
Доля	66,2%	47,2%	65,4%	59,7%

