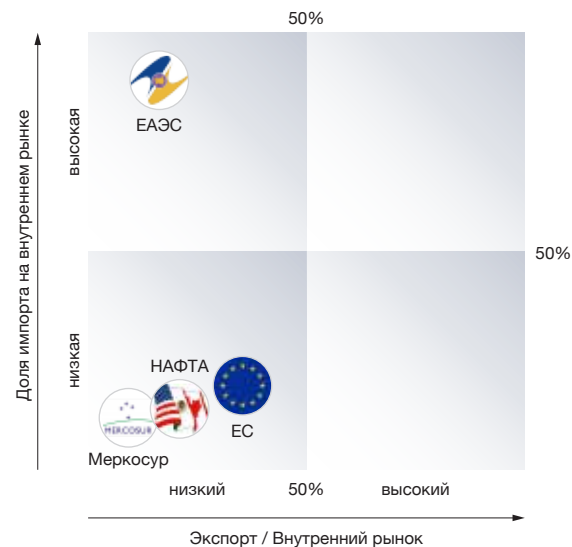


Как реализовать потенциал ЕАЭС?

Матрица эффективности взаимодействия стран в рамках торговых объединений (отношение импорта и экспорта к внутреннему рынку) на примере рынка сельхозмашин

Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database, аналитика Росагроماش



Большинство успешных экономических союзов реализуют преференции для стран-участниц перед странами, которые в данном соглашении не участвуют. Также уровень торговли внутри союза должен значительно превышать уровень торговли с другими странами.

Например, высокие внешние тарифы союза МЕРКОСУР приводят к тому, что Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай импортируют товары друг у друга, даже если для них было бы выгоднее купить их где-то ещё. К сожалению, внутри ЕАЭС доля внешней торговли по-прежнему превалирует над объёмами внутренней торговли.