
А.Х.Кусова

Внешнеторговые связи Латинской Америки и Европейского союза

В статье анализируется динамика внешнеторговых отношений новых индустриальных стран Латинской Америки с Европейским союзом в начале XXI в., рассматриваются проблемы двустороннего партнерства и выявляются особенности формирования Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве. Автор также исследует характерные тенденции установления и укрепления торговых связей, которые подчеркивают особенности экономик латиноамериканских стран.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, новые индустриальные страны, Латинская Америка, Европейский союз.

На протяжении последних 25 лет в торговых отношениях Европейского союза (ЕС) со странами Латинской Америки были и необычайный подъем, и резкий спад. Долгое время сотрудничество осуществлялось в рамках двусторонних соглашений с отдельными государствами региона. Считается, что потенциал новых индустриальных стран Южного Конуса был недооценен в конце прошлого века. Но тем не менее на современном этапе ситуация развернулась в противоположную сторону. Теперь этот регион занял особую позицию на политической арене мира и стал привлекать финансовые ресурсы многих ведущих государств. Сейчас США, Китай, Япония и ЕС соперничают между собой за право завоевать доверие латиноамериканского рынка. Однако следует подчеркнуть, что члены ЕС практически всегда старались поддержать своих торговых партнеров. В этой связи была разработана западноевропейская стратегия сотрудничества со странами Латинской Америки и были предприняты колоссальные усилия для налаживания динамичного развития региональных интеграций. Эта стратегия являла собой альтернативу североамериканскому влиянию в Южном конусе и учитывала потребности в диверсификации внешнеторговой деятельности стран. Так, было подписано и Рамочное межрегиональное соглашение «четвертого поколения» о сотрудничестве ЕС и Mercosur (Mercado Común del Sur) 1995 г., которое в дальнейшем предполагало создание межконтинентальной зоны свободной торговли между двумя

Альбина Хаджимуратовна Кусова — аспирантка кафедры мировой экономики РЭУ им. Г.В.Плеханова (Kusova17@gmail.com).

интеграционными блоками. Но после некоторых споров, приостановивших развитие сотрудничества, в конце 1990-х годов между государствами ЕС и Латинской Америки начался политический диалог.

Впервые инициатива тесного партнерства была проявлена еще в конце прошлого века. Тогда саммит глав государств ЕС и стран Южной Америки в Рио-де-Жанейро в 1999 г. закончился подписанием основополагающих документов («Декларация Рио-де-Жанейро» и «Приоритеты сотрудничества»). В то же время была создана рабочая группа, которая занималась контролем и укреплением межгосударственных связей. Таким образом, сегодня политический и экономический диалог между Евросоюзом и странами Латино-Карибской Америки (ЛКА) достаточно широк и проводится на четырех уровнях: межпарламентском, региональном, субрегиональном, межрегиональном.

Если говорить о состоянии экономики Евросоюза за последние десять лет, то можно заключить, что кризис 2008 г. существенно замедлил темпы роста практически всех стран — участниц объединения. Согласно данным Международного валютного фонда, темпы экономического развития ЕС в период 2006—2008 гг. были выше соответствующих показателей в 2009—2013 гг. Тогда, после глубокого спада произошло некоторое возрождение, которое очень быстро сменилось фактически депрессией¹. Но, даже несмотря на такой спад, ЕС смог удержать позиции ведущего мирового экспортера товаров и услуг.

Во времена глобального кризиса 2008 г. торговые отношения ЕС и стран ЛКА снова претерпели некоторые изменения. Сдвиг «в полюсах» динамичного экономического роста от Атлантики до Тихого океана привел к диверсификации торговых партнеров с обеих сторон. Многие латиноамериканские государства, как и ЕС, смогли извлечь выгоду от сотрудничества с Азиатско-Тихоокеанским регионом. В этот период были ужесточены правила и тарифы взаимной торговли, от чего в большей степени пострадали латиноамериканские страны². В этот период Евросоюз укрепил собственные позиции в системе мирового хозяйства. Однако уже с 2010 г. наблюдается позитивный тренд к восстановлению и росту объема импорта из Латинской Америки.

В январе 2013 г. в Сантьяго-де-Чили прошел первый саммит ЕС—Сообщества латиноамериканских и карибских государств (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC), на который специально прибыли председатель Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу и председатель Европейского совета Херман ван Ромпей. В течение трех дней представители 60 стран ЕС и Латинской Америки активно обсуждали планы по углублению интеграции. Все главы правительств понимают, что для обеспечения устойчивого развития необходимо создать новый экономический и социальный стратегический альянс, нацеленный на повышение инвестиционной привлекательности. По мнению бывшего президента Чили Себастьяна Пиньеры, несмотря на затянувшийся экономический кризис 2008 г., Евросоюз сохранил значительное влияние на мировой арене и по-прежнему является основным инвестором латиноамериканских государств*.

* Europe, Latin America and the Caribbean, «To Promote Investments of Social and Environmental Quality in both regions», 27.01.2013.

Евросоюз принял решение о стратегии диверсифицированного подхода к Латинской Америке. Если рассматривать новоиндустриальные латиноамериканские страны, то становится ясно, что для них экспортные отношения с ЕС являются приоритетными. Согласно докладу Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибов «Latin America and the Caribbean and the EU: striving for a renewed partnership», доля Европейского Союза на латиноамериканском рынке составляет около 20—25% торговли. Бразилия, Аргентина, Венесуэла и Мексика заключили двусторонние соглашения о взаимовыгодной торговле с ЕС уже в начале 2000-х годов. Важную роль в системе мирохозяйственных связей Бразилии играет иностранный капитал. Согласно докладу ЮНКТАД, эта страна занимает пятое место в рейтинге государств, имеющих наиболее привлекательный инвестиционный климат. Улучшение экономической ситуации, проведение масштабной приватизации, снятие законодательных запретов на деятельность иностранного капитала, а также относительно дешевая рабочая сила делают страну особенно заманчивой для зарубежных инвесторов. Для Бразилии ЕС всегда был важнейшим торговым партнером. Сотрудничество осуществляется во многих областях, прежде всего в сфере автомобилестроения, производства высокотехнологического оборудования и биоэтанола (обычный этанол, используемый в качестве биотоплива; в Бразилии вырабатывается из сахарного тростника), а также в области регионального развития и охраны окружающей среды. На протяжении многих лет стороны стремились к созданию зоны свободной торговли, а первые переговоры по этому вопросу начались еще в 1999 г. В 2007 г. между Бразилией и ЕС было заключено соглашение о стратегическом сотрудничестве, а в 2010 г. они подписали соглашение ЕС — Mercosur. Сегодня Евросоюз является крупнейшим торговым партнером Бразилии, обгоняющим даже США и Китай.

Тем не менее стоит подчеркнуть, что объем экспортно-импортных операций между сторонами за последний год сократился на 4 млрд долл., и Х.Ван Ромпей считает, что в 2014 г. рост экономики Бразилии составит всего около 3%. Для страны, относящейся к категории развивающихся, уровень инфляции в 5,6% — низкий показатель, поэтому экономика может впасть в стагнацию. Осознавая тот факт, что Бразилия нуждается в сильном стимуле и надежном помощнике, ЕС заключает важные для бразильцев контракты о сотрудничестве.

Так, в феврале 2014 г. Дилма Руссефф и Жозе Баррозу в ходе переговоров по укреплению торговых связей подписали договор о строительстве подводного интернет-кабеля. Ранее подобный кабель, соединяющий ЛКА и Европу, проходил через территорию Соединенных Штатов, однако после скандала с прослушиванием Агентством национальной безопасности США многих политических лидеров Ромпей согласился на этот дорогостоящий проект. Стоимость подводного кабеля оценивается в 185 млн долл., но так как безопасность превыше всего, строительство началось летом 2014 г. и должно быть завершено к концу 2016 г.³

Партнерские отношения между Евросоюзом и Аргентиной были установлены в 1990 г. после подписания рамочного Соглашения о торговле-экономическом сотрудничестве. Для этой латиноамериканской страны европейский блок играет важную роль в экономике, так как является вторым экспортным партнером после Бразилии. Аргентина экспортирует в ЕС

сельскохозяйственную продукцию и сырьевые материалы, а импортирует промышленные товары, машины, транспортное оборудование и химикаты. Стоит подчеркнуть, что ЕС также является крупнейшим инвестором в экономику Аргентины: около 45% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) приходит именно из Евросоюза, а это около 56,2 млн долл. в год⁴. Сегодня эти связи развиваются. В течение 2013 г. торговые отношения между ЕС и Аргентиной были крайне напряженными, так как Евросоюз ввел более высокие экспортные тарифы для аргентинского биодизеля. Аргентина активно занимается производством биодизельного топлива уже на протяжении 15 лет, и на данный момент является одним из ведущих мировых экспортеров этого продукта. Так, за 2012 г. она экспортировала биодизель на 2,1 млрд долл., причем наибольший объем (на сумму в 1,9 млрд долл.) был поставлен именно в Евросоюз⁵. Среди стран — членов ЕС основными потребителями являются Испания, которая за год потратила более 1 млрд долл. на покупку аргентинского биодизельного топлива, и Италия; на третьем и четвертом месте — Перу и Нидерланды, соответственно⁶. Установив более высокую цену на импортный биодизель, европейские власти планировали поддержать национальных производителей и спасти их от банкротства. В результате Аргентина подала жалобу во Всемирную торговую организацию (ВТО), считая, что вышеназванный приказ несет дискриминационный характер и нарушает Соглашение о свободной торговле. Этот конфликт поставил под сомнение вероятность подписания договора о создании зоны свободной торговли между партнерами, поэтому сейчас отношения Аргентины и Евросоюзом находятся в рамках соглашения ЕС — Mercosur. Президент фонда Латиноамериканской интеграции Аарон Ахарониан убежден, что если конфликтная ситуация будет усугубляться, то это серьезно скажется на экономике Аргентины, и тогда урегулировать торговый баланс можно будет благодаря тесному взаимодействию с соседними странами — партнерами по Mercosur⁷.

Положение Венесуэлы на Южном Конусе всегда было особым; эта страна являлась крайне привлекательной как с точки зрения своего географического и геополитического расположения, так и благодаря богатым нефтяным залежам и относительно развитой инфраструктуре. Поэтому США непрерывно старались укрепить собственное политическое и экономическое влияние в Боливарианской республике. Не желая быть марионеткой в руках Вашингтона, с конца XX в. (с приходом к власти Уго Чавеса) в Венесуэле проводились реформы, гарантирующие ей независимость от американского рынка. За 15 лет команданте сделал многое для улучшения жизненного уровня населения. Например, с 1998 г. по 2013 г. ВВП страны увеличился втрое (с 97,8 млн долл. до 340,2 млн долл.), количество живущих ниже национальной черты бедности, уменьшилось (47% в 1998 г. против 25,4% в 2013 г. по данным Всемирного банка), безработица сократилась в 4 раза (ранее составляла 20,7%, в 2013 — 5,5%)*, а уровень инфляции стал строго контролироваться.

Несомненно, что доля американской продукции на рынке Венесуэлы сократилась, но, тем не менее, США все еще остаются главным торговым партнером страны. Исходя из отчета Международного валютного фонда (МВФ) «Regional economic outlook 2014: Growth in Latin America and the Caribbean

* <http://www.tradingeconomics.com/venezuela/gdp>

slows further», доля Соединенных Штатов в общем объеме экспортно-импортных отношений составляет около 32,5% (после них идет Китай (15,1%), а потом ЕС (9,6%).

Евросоюз заключил торговое соглашение с Боливарианской республикой на определенный период — с 2007 по 2013 гг. В этом договоре выделялись две ключевые оси сотрудничества; главными пунктами были поддержка модернизации государства и его основных институтов, а также диверсификация экономики страны. В Европу Венесуэла поставляет минерально-сырьевые ресурсы, бокситы, алюминий, уголь, никель, драгоценные камни, фрукты, кофе. В свою очередь из ЕС импортируются транспортные средства, строительные материалы и промышленная продукция. Но сегодняшние торговые отношения с Евросоюзом находятся в рамках соглашения ЕС — Mercosur, членом которого Венесуэла стала в 2012 г.

Мексика была первой латиноамериканской страной, подписавшей соглашение об ассоциации с Евросоюзом, которое вступило в силу в 2000 г. Оно включает в себя такие важные аспекты, как политический диалог, торговые отношения и кооперацию. Более того, с 2008 г. Мексика является одним из главных стратегических партнеров ЕС, и вместе с Бразилией они стали двумя ключевыми соратниками Евросоюза в Латинской Америке. В рамках сотрудничества ЕС и Мексика значительно расширили сферы взаимодействия. Во-первых, увеличилось количество двусторонних торговых соглашений, а вместе с этим — и приток европейских инвестиций в Мексику. Во-вторых, оба партнера активно занимаются глобальными проблемами человечества, такими как влияние изменения климата на Землю, стабилизация глобального экономического управления и др. В-третьих, Мексика и Евросоюз участвуют в серии плодотворных переговоров по вопросам безопасности, гарантии прав и свобод человека, борьбы с наркоторговлей, проблемами окружающей среды, задачами науки и техники, образования и культуры в современном мире⁸.

Для Мексики Евросоюз является третьим после США и Канады крупным торговым партнером. Согласно данным Центрального статистического бюро США, на Соединенные Штаты долгое время приходилось 80% экспорта Мексики, большая часть которого — нефть и нефтепродукты, поскольку Мексика — индустриально-аграрная страна, богатая природным газом, железной рудой и нефтью. Но эта торговля осуществляется в рамках NAFTA (North American Free Trade Agreement). Тем не менее, Мексика стремится диверсифицировать направления своего экспорта. Постепенно растет доля поставок в Китай, Бразилию и Колумбию.

Объем экспортно-импортных операций с Евросоюзом за последние 15 лет увеличился более чем в два раза. В рамках сотрудничества действуют Объединенный парламентский комитет и Объединенный совет. Заседания комитета проходят дважды в год; последнее прошло в ноябре 2013 г. в Страсбурге⁹. Обе стороны изъявили желание продолжить процесс углубления отношений, так как заметный прогресс, достигнутый по многим пунктам взаимодействия, стимулирует инвестиции и способствует росту привлекательности экономик.

Данные, приведенные в таблице ниже, показывают, что за десять лет объем торговли с ЕС значительно увеличился. Так, показатели экспорта по четырем странам в среднем выросли в 2,5 раза, а импорта — почти в два

**ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НОВЫХ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ
С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ (млн долл., 2004—2014 гг.)**

Год	Экспорт	Импорт	Внешнеторговый баланс
Аргентина			
2004	2 750,0	3 861,0	-1 111,0
2005	3 014,7	4 130,2	-1 115,5
2006	3 610,3	4 960,6	-1 350,3
2007	4 441,2	5 330,2	-889,0
2008	4 448,5	6 950,9	-2 502,4
2009	3 580,9	6 050,5	-2 469,6
2010	5 389,7	6 840,6	-1 450,9
2011	6 080,9	7 304,4	-1 223,5
2012	6 286,8	7 426,5	-1 139,7
2013	6 014,7	7 600,8	-1 586,1
2014	5967,0	5606,0	361,0
Венесуэла			
2004	7995,0	1970,0	6025,0
2005	12 690,0	5932,0	6758,0
2006	15 021,0	7497,0	7524,0
2007	14 978,0	11 093,0	3885,0
2008	21 320,0	13 810,0	7510,0
2009	13 410,0	12 719,0	691,0
2010	17 830,0	8270,0	9560,0
2011	18 945,0	11 537,0	7408,0
2012	23 752,0	13 910,0	9842,0
2013	22 386,0	17 841,0	4545,0
2014	22 231,0	12 040,0	10 191
Бразилия			
2004	6 135,3	6 566,2	-430,9
2005	7 691,2	8 890,0	-1 198,8
2006	8 970,6	12 770,4	-3 799,8
2007	11 676,5	14 680,8	-3 004,3
2008	9 963,2	11 029,4	-1 066,2
2009	12 051,5	13 522,1	-1 470,6
2010	15 272,1	16 875,0	-1 602,9
2011	14 394,1	18 750,0	-4 355,9
2012	17 169,1	19 242,6	-2 073,5
2013	15 967,0	19 507,0	-3540,0
2014	15646,0	17996,0	-2350,0
Мексика			
2004	10 588,2	4 780,8	5 807,4
2005	11 948,5	6 080,9	5 867,6
2006	14 044,1	7 602,9	6 441,2
2007	15 323,5	8 870,0	6 453,5

2008	14 705,9	10 257,4	4 448,5
2009	11 838,2	7 558,8	4 279,4
2010	15 985,3	10 227,9	5 757,4
2011	17 647,1	12 470,6	5 176,5
2012	20 698,5	14 264,7	6 433,8
2013	21 000,0	13 933,8	7 066,2
2014	33656,0	34243,0	-587,0

Источник: составлено по данным INDEC: Instituto Nacional de estadística y censos.

раза. Но, тем не менее, торговый баланс пока остается отрицательным. Это подтверждает, что на сегодняшний день латиноамериканский регион во многом зависит от европейского рынка.

Как отмечено на сайте Еврокомиссии, «исторические и культурные связи с Латинской Америкой прочны, и регион стал важным экономическим партнером ЕС». Очевидно, что Евросоюз заинтересован в поддержании и развитии экономического и политического диалога с новыми индустриальными странами Южного конуса. Более того, в перспективных планах, связанных с интеграционными процессами, Евросоюз предполагает подписать соглашения об ассоциации и с другими государствами Южной Америки. Пока приоритетными являются те страны, с которыми ЕС сотрудничает в рамках Группы двадцати (G-20). Сейчас можно уверенно заявить, что диверсифицированный подход к латиноамериканским государствам дает результаты в виде консолидации внешнеторговых связей. Как верно заметил бывший заместитель председателя Еврокомиссии Мануэль Марин, «Если в общем плане Латинская Америка представляет собой единой целое, то на практике существуют различные Латинские Америки»¹⁰.

Подводя итоги, необходимо принять во внимание тот факт, что сегодня аналитики Всемирного банка довольно пессимистично настроены в отношении перспектив партнерства ЕС — Латинская Америка. Сейчас, когда мировая экономика подвержена «приливам и отливам», а кризисная ситуация в еврозоне отвлекает внимание Брюсселя на поддержание собственной экономической стабильности, вопросы содействия латиноамериканским странам уходят на второй план. При данных обстоятельствах делать долгосрочные прогнозы относительно процесса развития экономики новых индустриальных государств Южной Америки довольно сложно. Однако, если говорить о ближайшем будущем, то необходимо отметить, что от латиноамериканского региона ожидают среднего уровня экономического роста в 3-4%, который страны демонстрировали на протяжении последних десяти лет¹¹. По мнению Марка Гарсии, советника бразильского президента по международным делам, в настоящее время в мировой экономике наметилась тенденция к восстановлению, и государства Южного конуса должны надлежащим образом использовать появившуюся возможность укрепить свои позиции. Директор института Латинской Америки, чл.-корр. РАН Владимир Михайлович Давыдов считает, что в экономическом смысле страны ЛКА занимают «среднюю ступень», что, с одной стороны, обусловлено высокими показателями бедности и динамичным развитием ряда стран — с другой. Для внешнеполитической деятельности характерна «ограниченная автономность». Это означает, что внутрирегиональные и ло-

кальные проблемы являются барьером для решения более значимых вопросов¹².

Тем не менее многие исследователи полагают, что латиноамериканская цивилизация, находящаяся в процессе становления и ведомая страной-гигантом Бразилией, способна не только адекватно вписаться в грядущий миропоток, но и при сохранении и приумножении присущих ей характеристик и ценностей усилить позитивные явления современности и оказать благоприятное воздействие на формирование будущего миропорядка.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ И.С.Гладков, Е.В.Захарова. Внешнеторговые связи Европейского союза на современном этапе. — Вестник Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова, 2014, № 2, с. 87—98.

² European Parliamentary Research Service, EU-Latin American Relations Report 24/03/2014

³ Программа инновационного развития 2013—2018. Официальный сайт Министерства экономики Мексики, февраль 2014, с. 45.

⁴ CEPAL La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversión para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. Enero de 2013, p. 301

⁵ Аргентина и ЕС в борьбе за европейский рынок биодизельного топлива. — Международный центр по торговле и устойчивому развитию. Мосты, 2012, № 4.

⁶ América Latina puede alimentar al mundo, 1/7/2013. — <http://www.laarena.com.ar/>

⁷ F.Steinberg. El futuro económico de América Latina. — Información y análisis de América Latina, 30.III.2014.

⁸ Madhavan Nampoothiri International trade and access to sustainable energy: issues and lessons from country experiences. ICTSD 2013, p. 94.

⁹ Отчет Генерального директората по торговле Европейской Комиссии. — www.ec.europa.eu, 2013, с. 9.

¹⁰ В.М.Тайяр. ЕС—ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества. — Латинская Америка, 2005, № 8, с. 24—34.

¹¹ Департамент развития торговли и инвестиций Бразилии, 23/04/2014. — <http://www.brasil.gov.br/economia>

¹² В.М.Давыдов. Латинская Америка в современной мировой политике, монография. М., 2009, с. 581.