ЕВРОСОЮЗ – ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: КОНТУРЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА В XXI ВЕКЕ

Сотрудничество между странами Латино-Карибской Америки (ЛКА) и Европейским Союзом в новом веке приобрело качественно новый характер в контексте важных структурных преобразований, произошедших в обоих регионах. С одной стороны, в ЛКА в течение последних 15 лет под влиянием волны регионализации выстроилась мозаика из вновь созданных интеграционных объединений, призванных придать региону большую самостоятельность в решении широкого круга вопросов политического и экономического взаимодействия, как на региональном уровне, так и в построении диалога с ключевыми внерегиональными партнёрами. С другой стороны, единая Европа, продолжая расширять свои границы, столкнулась с рецессией в еврозоне и с необходимостью преодоления последствий финансово-экономического кризиса и формирования новой повестки дня в диалоге со своими внешними партнёрами. При этом ряд латиноамериканских стран, принадлежавших ранее к периферийному региону, вышли на новый уровень экономического взаимодействия как со странами промышленного Севера, так и со странами Юга. Под влиянием такого процесса перебалансировки международных связей сегодня складываются новые контуры межрегионального экономического взаимодействия между центрами мировой экономики и растущими новыми рынками, в частности, латиноамериканскими.

Однако формирование новых трансконтинентальных политических альянсов и мегаблоков, а также трансформация хозяйственных моделей глобальных игроков может вызвать и новые риски, следствием которых может стать перераспределение товарных и инвестиционных потоков и создание новых осей в мировых хозяйственных связях.

© *Тайар Виолетта Макариосовна* – к.экон.наук, заместитель директора Института Латинской Америки РАН. *Адрес:* 115035, Москва, ул. Б. Ордынка, д. 21/16. *E-mail:* vtayar@mail.ru

Ключевые слова: Евросоюз, Латинская Америка, торгово-экономические связи, трансатлантическое, межрегиональное партнёрство.

DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soverope220157284>

Европейская стратегия партнёрства: от истоков к современности

Начало стратегическому партнёрству между ЕС и ЛКА было положено в 1995 г., когда Еврокомиссией были разработаны новые ключевые направления сотрудничества, подразумевающие углубление политического диалога, расширение торгового взаимодействия с одновременной поддержкой интеграционных процессов в латиноамериканском регионе, а также техническое и финансовое сотрудничество. На разработку обновлённого европейского подхода к ЛКА на пороге XXI века повлияли как минимум две причины. Во-первых, стратегический подход к сотрудничеству стал своего рода ответом на растущую озабоченность ЕС ослаблением в первой половине 1990-х годов своих позиций в латиноамериканском регионе. Во-вторых, западноевропейская стратегия партнёрства с ЛКА была разработана в условиях появления в регионе новых интеграционных проектов: подписания в 1994 г. между США, Канадой и Мексикой соглашения о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) и решения, принятого на “саммите Америк” в Майами, создать к 2005 г. в Западном полушарии Межамериканскую зону свободной торговли (АЛКА), призванную образовать общее экономическое пространство от Аляски до Огненной земли. На этом фоне стремление Европы предложить своим латиноамериканским партнёрам альтернативу североамериканскому влиянию на континенте с учётом их потребности в диверсификации внешнеэкономических связей было вполне оправданно и нашло поддержку в странах ЛКА. Важным шагом в этом направлении стало подписание в декабре 1995 г. в Мадриде рамочного межрегионального соглашения четвёртого поколения о сотрудничестве между ЕС и Меркосур¹, которое предполагало постепенную либерализацию внешней торговли на пути к созданию межконтинентальной ЗСТ между двумя интеграционными блоками. Основной чертой, принятой в то время западноевропейской стратегии стал дифференцированный подход к странам латиноамериканского региона, т.е. проведение отдельных переговоров с каждым субрегиональным интеграционным объединением [Тайар, 2005].

Пятнадцатилетний процесс переговоров, инициированный сторонами на пороге XXI века и направленный на сближение между ЕС и ЛКА, можно условно разделить на несколько *этапов (или циклов)*, на каждом из которых проявлялось воздействие одновременно двух процессов, охвативших обе стороны Атлантики – глобализации и регионализации. **На первом этапе** (с 1999 г. по 2003 г.) было проведено два межрегиональных саммита ЕС–ЛКА (в Рио-де-Жанейро в 1999 г. и Мадриде в 2002 г.), на которых обсуждались вопросы расширения экономического сотрудничества в условиях глобализации. Главной составляющей стал вопрос о создании условий для достижения соглашения о свободной торговле между государствами Евросоюза, Латинской Америки и Карибского бассейна. Предполагалось, что этот процесс будет проходить поэтапно на основе соглашений ЕС как с отдельными странами, так и с субрегиональными экономическими блоками ЛКА (Меркосур, АСН, ЦАОР, КАРИКОМ). В ходе **второго цикла переговоров** (2004–2009 гг.) несмотря на то, что было проведено три очередных саммита (в Гвадалахаре в 2004 г., Вене в 2006 г. и Лиме в 2008 г.), наблюдалось заметное **торможение** межрегионального диалога между ЕС и отдельными интеграционными блоками ЛКА, обусловленное рядом объективных препятствий экономического, политического и ин-

¹ Меркосур (Mercosur) – общий рынок стран Южной Америки, экономическое и политическое соглашение между Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Парагваем и Венесуэлой. Основано в 1991 г. на основании Асуньонского договора.

ституционального характера. С одной стороны, процесс региональной экономической интеграции в Европе поднялся на качественно новую ступень развития в связи с расширением ЕС на Восток до 27 стран-членов, что, в свою очередь, потребовало мобилизации дополнительных экономических и политических ресурсов. С другой стороны, государства Южной Америки в большинстве своём избрали курс на построение самостоятельной региональной политики, в ряде из них произошла смена политического курса “влево” и его дифференциация. На новом этапе оказался и процесс интеграции в ЛКА благодаря созданию сразу двух региональных группировок: Южноамериканского сообщества наций, впоследствии преобразованного в Союз южноамериканских наций (УНАСУР), и Боливарианского альянса для народов нашей Америки (АЛБА). Переговоры с Меркосур о создании ЗСТ начиная с 2004 г. были практически заморожены из-за разногласий в торговле сельскохозяйственной продукцией в рамках Дохийского раунда ВТО [Тайар, 2007]. В этот же период произошло замедление темпов экономического взаимодействия между латиноамериканскими и европейскими партнёрами по нескольким причинам. Во-первых, на региональных рынках появились признаки “протекционизма” в отношении внешних партнёров, возрос объём внутрорегиональной торговли как в Западном полушарии, так и на общеевропейском пространстве. Во-вторых, произошла переориентация внешней политики ЕС на соседние страны Восточной Европы, а в латиноамериканском регионе изменились приоритеты в выборе торговых партнёров – особая роль стала отводиться азиатско-тихоокеанским рынкам. Определённые коррективы в современное развитие бирегионального партнёрства внес глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг.: растущие рынки ЛКА оказались более устойчивыми перед ударами кризиса, чем рынки единой Европы. Так, в исследовании экспертов Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) под заголовком “В поисках обновленной ассоциации между Латинской Америкой, Карибским бассейном и Европейским Союзом” отмечалось, что по прогнозам до 2015 г. экономики ЛКА будут демонстрировать бо́льшую динамику роста, чем экономики стран ЕС, посткризисное восстановление которых проходит более медленно. Поэтому в краткосрочной перспективе степень привлекательности латиноамериканского рынка для европейских экспортеров и инвесторов только увеличится [CEPAL, 2011]. При этом Европейская комиссия продолжала финансирование 80% специальных региональных программ в ЛКА, бюджет которых составил около 556 млн евро на шесть лет [СЕ, 2007]. Осенью 2009 г. Еврокомиссией был принят *обновлённый вариант стратегии* к региону под названием “Европейский Союз и Латинская Америка: партнёрство глобальных игроков”, приоритетами в которой стали: содействие развитию региональной интеграции в Латинской Америке и заключение с субрегиональными группировками соглашений об ассоциации [Абрамова, 2012: 459–476]. *Третий цикл переговоров* между двумя регионами стартовал в 2010 г. и ознаменовался проведением шестого саммита глав правительств в Мадриде во время председательствовавшей тогда в ЕС Испании. Очевидным успехом саммита стало подписание договоров об ассоциации и свободной торговле между ЕС и отдельными странами Андского сообщества (Колумбией и Перу), с таможенным союзом Центральной Америки¹, а также разблокирование переговоров между ЕС и общим рынком стран Меркосур в целях подписания соглашения об ассоциации четвёртого поколения [Arribas, 2011]. В то время Мадрид выражал надежду, что подписанные на саммите двусторонние

¹ Центральная Америка включает шесть стран: Коста Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Панама. По причине политического кризиса в Гондурасе переговоры были прерваны с 28 июня 2009 г. по 22 февраля 2010 г.

торговые соглашения ЕС с Колумбией и Перу могут произвести эффект домино на другие страны Андского сообщества (Боливию и Эквадор), которые в будущем вряд ли захотят быть изолированными от процесса сближения с Европой [Mallo, Sanahuja, 2011]. Важными результатами Мадридской встречи также стало создание новых механизмов сотрудничества. Так, были образованы два новых инструмента финансирования – это Европейско-латиноамериканский фонд (EUROLAC) со штаб-квартирой в Гамбурге под руководством бывшего комиссара ЕС по внешним связям Бениты Ферреро-Вальднер (в целях укрепления связей между гражданскими обществами двух регионов) и Механизм инвестиций для Латинской Америки (LAIF – Latin American Investment Facility) с объёмом финансирования 125 млн евро на 2009–2013 гг. для разработки инфраструктурных проектов. Надо отметить, что в ходе политического и экономического диалога с ЛКА Европа придерживалась такой *модели взаимодействия* с латиноамериканским регионом, которая основана на долгосрочной линии сотрудничества и дифференцированном подходе, осуществляемом одновременно на нескольких уровнях: межпарламентском, региональном, субрегиональном и межрегиональном. Качественно новый, *четвёртый этап* межрегиональных переговоров ознаменовался проведением в январе 2013 г. седьмой встречи и первого саммита между ЕС и созданным в 2011 г. крупнейшим интеграционным объединением Западного полушария – Сообществом латиноамериканских и карибских государств (СЕЛАК)¹. Итогом саммита стало принятие “Декларации Сантьяго” и “Плана действий на 2013–2015 гг.”, который включил в себя темы сотрудничества в области инноваций, технологий и биотехнологий, поддержку программ устойчивого развития, возобновляемой энергии и защиты окружающей среды. Кроме того, “План действий” подразумевает диалог по вопросам миграций, образования и трудоустройства граждан, а также содействие в области инвестиций и предпринимательства [ЕС, 2013]. Важно подчеркнуть, что в марте и августе 2013 г. вступили в силу торговые соглашения ЕС с Колумбией и Перу. Пример этих двух стран и перспективы увеличения товарного экспорта в Европу побудили Эквадор приступить в 2014 г. к обсуждению текста торгового соглашения с ЕС, которое, по оценке европейцев, создаст почву для диверсификации торговли и инвестиций обеих сторон [Trade EC, 2014].

Надо отметить, что начиная с 2013 г. европейско-латиноамериканское сотрудничество целесообразно рассматривать в контексте трансформации мирохозяйственных связей. Последствия кризиса заставили задуматься о переосмыслении существующих и выработке новых интеграционных парадигм по обе стороны Атлантики. Так, в июле 2013 г. в Вашингтоне было положено начало официальным переговорам о заключении Трансатлантического торгово-инвестиционного партнёрства (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) между США и ЕС. Всего до ноября 2014 г. было проведено уже семь раундов переговоров, и предпринимательские круги ЕС активно обсуждают вопросы экономической эффективности такого соглашения, к которому стороны планируют прийти в 2015 г. На фоне этого проекта, отдельные страны латиноамериканского региона могут оказаться не чем иным, как “третьей опорой трансатлантического треугольника” [Стивенс, 2001:19], тем более что США уже заключили ряд договоров о свободной торговле с теми же латиноамериканскими странами, что и Евросоюз: с Мексикой, Чили, Колумбией, Перу и Центральной Америкой. Другим амбициозным мега-проектом с участием в переговорах США является Транстихоокеанское стратегическое эконо-

¹ СЕЛАК (исп. Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC), в него вошли 33 страны ЛКА, общая территория – почти 20,5 млн кв. км, население – свыше 600 млн человек, доля в мировом ВВП – свыше 8%.

мическое соглашение о партнёрстве (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, TPP), в которое в числе 13 стран вошли три страны Тихоокеанского альянса – Чили, Мексика, Перу, и одним из наиболее вероятных кандидатов на вступление в ТТПР остаётся Колумбия [Лавут, 2014]. Представляется, что именно те латиноамериканские страны, которые уже заключили договора о свободной торговле с США и ЕС и тем самым выразили готовность тесно сотрудничать с Западом, с наибольшей вероятностью будут втянуты в орбиту **трансконтинентально-го** партнёрства, которое по своему значению имеет не только экономическую, но и ярко выраженную геополитическую направленность. Вполне вероятно, что в ближайшем будущем в мирохозяйственных связях всё отчётливее будут просматриваться контуры двух “осей” – трансатлантической и транстихоокеанской, при этом понятно, что именно атлантический вектор может занять определяющее значение во внешнеэкономических стратегиях ЕС.

Проект трансатлантического партнёрства и последствия для ЛКА

Несмотря на ярко выраженные особенности социально-политических и экономических процессов, протекающих по обе стороны Атлантики, прослеживаются общие направления, характеризующие современное развитие этих двух регионов. Важную роль среди направлений играет региональная интеграция и формирование не только региональных, но и межрегиональных экономических и политических союзов. В то же время региональная экономическая и политическая интеграция, по оценке российских учёных, не только не препятствует процессам глобализации и постепенному формированию системы глобального регулирования, но и в определенной степени стимулирует их [Семененко, 2014]. Сегодня эксперты сходятся во мнении, что проект трансатлантического партнёрства между ЕС и США является ответом на возросшую значимость и опережающее развитие растущих экономик и на появление новых альянсов, создающихся между ними (Бразилии, Индии, Китая, России, БРИКС). Однако есть сомнения, что трансатлантический экономический альянс будет использоваться в качестве эффективного противостояния новым растущим рынкам. Дело в том, что между экономиками США и ЕС присутствует серьёзная конкуренция в таких областях, как высокие технологии, зачастую применяются протекционистские меры и сохраняются технические барьеры в торговле, а также обостряется конкурентная борьба между крупными корпорациями за доступ на платёжеспособные и растущие рынки сбыта, в частности, на азиатский и южноамериканский.

Напомним, что инициатива создания трансатлантического торгово-экономического союза между ЕС и США имеет свою историю. Впервые отношения США и ЕС на высшем уровне были формализованы в 1990 г. после подписания Трансатлантической декларации, которая устанавливала режим консультаций между председателем Европейского Союза, главой Еврокомиссии и президентом США один раз в два года. Главной целью декларации тогда стала консолидация усилий США и Западной Европы по закреплению своих сфер влияния в восточноевропейских странах после распада Организации Варшавского договора [Глушенко, 2011]. В 1995 г. на саммите в Мадриде вопрос о трансатлантической зоне свободной торговли формально был включен в новую трансатлантическую повестку дня. Однако среди европейских стран появились противники нового трансатлантического рынка. Своим правом вето воспользовался президент Франции Жак Ширак, выступив тогда против информационной и сельскохозяйственной экспансии североамериканской экономики на европейском рынке. Важным этапом в развитии сотрудничества стало подписание в 1998 г. соглашения о Трансатлантическом экономическом партнёрстве (Transatlantic Economic Partnership – TEP), которое было учреждено в

Лондоне на саммите США и ЕС. В июне 2006 г. Европарламент проголосовал за углубление трансатлантического партнёрства после публикации доклада германского депутата Эрики Манн, настаивавшей на создании трансатлантического рынка к 2015 г. Следующим важным шагом стала резолюция, принятая в апреле 2007 г. в Вашингтоне об учреждении Трансатлантического экономического совета (англ. – Transatlantic Economic Council – ТЕС), который должен содействовать диалогу в сфере образования трансатлантической зоны свободной торговли (ЗСТ) между ЕС и США в целях обеспечения экономического роста и занятости. Подразумевается, что заключение трансатлантического соглашения не только увеличило бы объём экспорта сторон на 17–18%, но и привело бы к глубокой либерализации рынка услуг и инвестиций [Gayá and Rozenberg, 2014]. При этом трансатлантическое партнёрство в конечном итоге должно привести к гармонизации таможенных правил и стандартов. Однако серьёзным препятствием для такого партнёрства могут стать нетарифные барьеры, а также вопросы урегулирования правил в области безопасности и экологических стандартов.

Скептически настроенные эксперты, среди которых испанские экономисты Альберто Гарсон и Десидерио Кансино в своей специализированной работе, посвящённой ТТИР под заголовком “Большая угроза” (“La gran amenaza”), отмечают, что основной целью трансатлантического договора является отмена ряда регламентирующих барьеров, которые ограничивают права транснациональных компаний на рынках ЕС и США. Испанские исследователи пишут, что рамках ТТИР подразумевается отмена базовых нормативов в социальной сфере, в области трудового законодательства, изменение норм продовольственной и энергетической безопасности, ослабление нормативов по защите окружающей среды. Такой подход к упразднению экологических норм и правил, действующих в ЕС, в рамках ТТИР может сыграть на руку американским энергетическим компаниям и привести к “снятию запрета на добычу сланцевого газа методом фрекинга (гидроразрыва пласта), что обеспечит массовый экспорт сланцевого газа в Европу” [Garzón, Cansino and Hilary, 2014: 75].

Сторонники трансатлантического соглашения выдвигают тезис о том, что с учётом экономического веса двух западных экономик взаимно принятые ими стандарты могут стать примером для глобальных стандартов, которые будут применяться в рамках ВТО. Тем самым может снизиться вероятность того, что на растущих рынках, например в Китае, будут выдвигаться более жёсткие протекционистские требования к продукции и услугам [Steinberg, 2013]. Однако, по оценке исследователя Королевского института Элькано в Мадриде Ф. Штайнберга, эффект воздействия соглашения ТТИР на страны латиноамериканского региона предугадать пока достаточно сложно. С одной стороны, если ТТИР, как предполагают его сторонники, будет способствовать экономическому росту в ЕС, то некоторые страны ЛКА могут извлечь выгоду от увеличения экспортных поставок сырьевых товаров своим европейским партнёрам. С другой стороны, Южноамериканский общий рынок (Меркосур) и входящие в него Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай и Венесуэла, которые ещё не заключили договора о свободной торговле с ЕС, могут остаться в стороне от процесса углубления торговых и инвестиционных связей с Европой. В этом случае, по прогнозам, объём агропромышленного экспорта, поступающего из Меркосур на рынок ЕС, мог бы снизиться на 5% в год. Кроме того, подключение к ТТИР через договора о ЗСТ с ЕС может принудить латиноамериканские страны принять западные стандарты в таких чувствительных сферах, как защита прав интеллектуальной собственности, а также в вопросах регулирования участия в госзакупках. В этом случае некоторые латиноамериканские страны, воз-

можно, потеряют “пространство для маневра” и не смогут сохранить гибкость в диверсификации торгово-экономических связей.

Тем не менее в экспертном сообществе растёт понимание, что бóльшая интеграция на внутреннем латиноамериканском рынке могла бы способствовать защите национальных интересов южноамериканских стран перед перспективой образования ТТИР. При этом уровень интеграции в Меркосур до сих пор не соответствует европейским меркам, так как всё ещё не удаётся прийти к общему решению вопроса по торговому сближению блока с ЕС, несмотря на “перезапуск” переговорного процесса в 2010 г. По оценке известного немецкого политолога В. Грабендорффа, причиной может стать тот факт, что интересы латиноамериканских стран в сфере инвестиционного сотрудничества всё больше направлены не на ЕС, а на диалог с новыми экономическими акторами, способными сыграть более весомую роль в международном политическом пространстве [Grabendorff, 2012: 30]. В этой связи не исключено, что в перспективе растущие экономики ЛКА в целях защиты своих интересов будут в большей степени тяготеть не к западной модели развития и роста, а к созданию собственных альянсов в направлении Юг-Юг, что может привести к некоторому ослаблению доли западных экономик во внешней торговле отдельных латиноамериканских стран. В этом случае создание ТТИР уже не воспринималось бы его сторонниками как модель нового глобального регулирования мировой торговли, а послужило бы началом *фрагментации* мирового рынка между конкурирующими крупными торговыми блоками, что не способствовало бы вытеснению существующих норм и правил, регулируемых в рамках ВТО.

Торгово-экономические связи и приоритеты

Одним из основных факторов, замедляющих, по мнению специалистов, образование стратегического альянса между ЕС и ЛКА, является сохраняющаяся долгое время *асимметричность* во взаимной торговле и инвестициях. В сфере торговли асимметричность проявляется прежде всего в структуре экспортных и импортных поставок. Так, страны ЛКА продолжают импортировать из ЕС в основном промышленную продукцию, в то время как европейский импорт из ЛКА состоит в основном из сырьевых товаров и продуктов первичной обработки. Другим фактором, определяющим взаимную торговлю, является *концентрация* взаимных поставок на небольшой группе стран по обе стороны Атлантики. Так, всего на шесть стран региона – Аргентину, Бразилию, Мексику, Чили, Колумбию и Перу приходится свыше 75% межрегиональной торговли с ЕС. В то же время пять европейских стран – Германия, Испания, Франция, Великобритания и Италия являются основными поставщиками и покупателями товаров из ЛКА, на них приходится около 60% взаимных экспортно-импортных поставок.

Надо отметить, что в течение десятилетия (с 2002 по 2012 г.) торговый оборот между двумя регионами увеличился более чем вдвое: с 101,9 млрд евро до 225,8 млрд евро. После вступления в силу соглашений об ассоциации с Мексикой (в 2000 г.) и Чили (в 2003 г.) возрос объём экспорта и расширилась линейка товаров, поступающих из этих двух стран в ЕС. По данным ЭКЛАК, число экспортируемых товаров из Мексики в ЕС увеличилось на 7% (в период 1999–2011 гг.), а количество товаров, поставляемых из Чили возросло на 15% (в период 2002–2011 гг.) [CEPAL, 2012]. В экспорте из Чили первые строчки после подписания соглашения о ЗСТ с ЕС продолжает занимать медь, свежие фрукты (виноград, яблоки), в то время как структура экспорта из Мексики изменилась за счёт увеличения доли экспортируемых товаров обрабатывающей промышленности (средств пассажирского транспорта, микроэлектроники и пр.).

Важной характеристикой межрегиональной торговли является тот факт, что Евросоюз в период 2002–2011 гг. имел отрицательное сальдо торгового баланса с ЛКА, но в 2012–2013 гг. ситуация изменилась и профицит в торговле для ЕС достиг 16,6 млрд евро. По итогам 2013 г., согласно данным Евростата, стоимость товарооборота между двумя регионами превысила 212 млрд евро (см. табл. 1).

В посткризисный период начиная с 2010 г. взаимный товарооборот, достигнув 180 млрд евро, стал увеличиваться и к 2012 г. объём межрегиональной торговли увеличился на 25% (в отношении 2010 г.), превысив отметку в 225 млрд евро. При этом, как показано в таблице 1, доля латиноамериканского региона в объёме внешнеторговых операций Евросоюза практически не менялась и осталась на уровне 5,5–6,6%. В экспортных поставках ЕС доля ЛКА достигла наивысшего показателя в 2012 г. и составила 6,8% (см. табл. 1).

Таблица 1.

Внешняя торговля ЕС-28 с латиноамериканским регионом (2002–2013 гг.), млрд евро

Период	Импорт	Доля в импорте ЕС (%)	Экспорт	Доля в экспорте ЕС (%)	Товарооборот
2002	51,429	5,5	50,532	5,7	101,961
2004	58,033	5,6	47,975	5,1	106,008
2006	80,431	5,9	63,238	5,5	143,669
2008	97,966	6,2	79,739	6,1	177,705
2009	72,156	4,6	63,924	5,8	136,08
2010	93,132	6,1	86,987	6,4	180,119
2011	110,397	6,4	99,254	6,4	209,651
2012	112,130	6,2	113,685	6,8	225,815
2013	97,889	5,8	114,523	6,6	212,412

Составлено и рассчитано по: Extra-EU trade by partner. URL:
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Интеграционный блок Меркосур является для ЕС стратегически важным рынком и продолжает занимать особое место в общем контексте европейско-латиноамериканского взаимодействия – на его долю по итогам 2013 г. приходилось около 50% внешнего торгового оборота ЕС с ЛКА (см. табл.2). Мексика и Бразилия, бесспорно, являются региональными державами и новыми “странами-гигантами” [Давыдов, Бобровников, 2009], что в большей степени определяет развитие их торгового взаимодействия с Европой. По данным Евростата, только на эти две страны приходится около 60% европейского экспорта в ЛКА и 50% европейского импорта из региона.

Особую роль Евросоюз играет в качестве инвестора в ЛКА с того времени, когда в конце 1990-х годов фирмы с участием европейского капитала приняли активное участие в процессах приватизации, осуществляемых в большинстве стран региона. Результатом стало повышение объёма испанских капиталовложений в регионе, которые составляли в период 2005–2010 гг. от 30 до 57% всех инвестиционных потоков из ЕС и превышали объём финансовых средств, поступающих из Франции, Италии и Германии [Quean, 2013]. В период 2000–2010 гг. европейские и главным образом испанские инвестиции концентрировались прежде всего в энергетическом секторе и в области государственных услуг в странах Меркосур, в Бразилии и Мексике. Несмотря на динамизм европейских капиталовложений в регионе, с начала нулевых годов страны ЛКА несколько утратили своё значение в качестве основного получателя европейского капитала, так как произошло смещение инвестиционных потоков

Таблица 2.

Внешняя торговля ЕС-28 с отдельными странами ЛКА в 2013 г., млрд евро.

	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
ЕС всего	1 737,0	1 682,4	3 419,4	54,6
ЕС с ЛКА	114,52	97,89	212,41	16,6
ЕС с Меркосур	56,8	47,0	103,8	9,8
в т.ч. по странам:				
Бразилия	40,09	33,09	73,18	7,00
Мексика	27,42	17,53	44,95	9,89
Аргентина	10,01	8,14	18,15	1,87
Чили	9,25	8,99	18,24	0,25
Колумбия	5,87	7,72	13,59	-1,85
Венесуэла	4,54	3,37	7,91	1,17
Перу	3,48	5,32	8,80	-1,84
Панама	2,87	0,65	3,52	2,22
Эквадор	2,29	2,57	4,86	-0,28
Куба	1,83	0,84	2,67	0,99
Уругвай	1,71	1,33	3,04	0,37

Составлено автором по: Trade-G-2 20/03/2014

URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf

из ЕС в страны Восточной Европы и в Азию. Так, если в 1997 г. доля стран ЛКА в объёме европейских прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составляла 15%, то в период 2003–2008 гг. эта доля снизилась до 6–7%. Другим фактором снижения объёма европейских ПИИ в регионе стала политика отдельных стран (Аргентины, Боливии, Венесуэлы) по ограничению деятельности иностранного капитала, что напрямую затронуло интересы европейских и в первую очередь испанских компаний [Яковлев, 2014]. Тем не менее, в условиях европейского кризиса 2008–2009 гг. ряду европейских ТНК удалось повысить продажи и сбалансировать доходы своих материнских компаний благодаря выгодным капиталовложениям в странах ЛКА. При этом нужно отметить, что между ЕС и ЛКА, наряду с межрегиональным уровнем партнёрства, чётко прослеживаются контуры тесных двусторонних связей, в которых акцент делается на выделение отдельных, наиболее перспективных и стратегически важных стран региона, имеющих высокий ресурсный потенциал, и выстраивание с ними “особых отношений”.

Опыт двустороннего сотрудничества: позиции отдельных государств

С середины 1980-х годов прошлого века, когда к западноевропейской интеграции подключились две страны Иберийского полуострова (Испания и Португалия), возникли серьёзные предпосылки для более тесного сближения между Евросоюзом и ЛКА. Испания и Португалия в рамках ЕС стали играть роль своего рода моста между двумя регионами, чему способствовали вековые исторические традиции, общность языка и культуры. В новом веке, на наш взгляд, в связи с необходимостью преодоления серьёзных последствий экономического кризиса начиная с 2011 г., иберийские страны вступили в новую прагматичную фазу “переевропеизации”, которая связана с реабилитацией национальных хозяйственных систем в соответствии с рекомендациями ЕС. При этом ставка делается на новые регуляторы роста – углубление интернационализации бизнеса и наращивание экспортного потенциала двух южноевропейских экономик. В этой связи особое значение для иберийских стран

приобретает как сотрудничество с Германией и Францией в рамках еврозоны, так и выход на ёмкий латиноамериканский рынок сбыта. Примечательно, что кооперация, например, с немецким бизнесом даёт и свои плоды: около 70% немецких дочерних компаний, работающих в Испании, выполняют роль транспортных узлов и распространяют свою деятельность на рынки Португалии и Латинской Америки [Тауар, 2013]. Одной из последних тенденций второго десятилетия XXI века стал обратный процесс. К примеру, на испанский рынок вышел целый ряд латиноамериканских компаний, так называемых мультилатинас [Яковлев, 2013], которые через тесное сотрудничество с Испанией получают доступ на единый европейский рынок товаров и услуг. Так, Мексика в 2013 г. впервые стала основным неевропейским инвестиционным партнёром Испании и шестым по значению инвестором в стране после Люксембурга, Голландии, Франции, Германии и Великобритании.

Особое значение в формировании современного двустороннего сотрудничества имеют не только экономические, но и внешнеполитические ориентиры европейских государств. Так, вполне логично, что с 2011 г. правительство Испании во главе с М. Рахоем приняло решение взять на себя функции основного протагониста в формировании внешней политики Брюсселя к ЛКА. При этом Тихоокеанский альянс и Меркосур, в особенности Бразилия, фигурируют сегодня в качестве ключевых направлений во внешней политике испанского правительства. Первыми латиноамериканскими странами, которые посетил М. Рахой после победы на выборах, стали Мексика и Колумбия. Особое значение правительство стало придавать тихоокеанскому партнёрству и в ноябре 2012 г. Испания получила статус первого европейского наблюдателя в Тихоокеанском альянсе. В диалоге с Меркосур испанское правительство пока рассчитывает на то, что межрегиональные переговоры смогут пойти по гипотетическому сценарию, который подразумевает заключение двусторонних торговых соглашений сначала с отдельными государствами южноамериканского общего рынка, например, с Уругваем, а затем и с самой Бразилией, где испанские накопленные инвестиции уже превысили объём в 70 млрд евро, и существенные позиции занимают такие, к примеру, компании, как Telefónica и Banco Santander. Надо отметить, что среди исследователей в Испании сегодня есть единое мнение относительно того, что внешняя политика Мадрида в отношении Бразилии должна тесным образом координироваться с политикой Брюсселя, дабы избежать контрпродуктивных позиций в чувствительных для обеих сторон темах [Malamud, 2014:46]. Так, Испанию в диалоге с Бразилией прежде всего интересует достижение соглашений в области инвестиций и государственных закупок, а также гармонизация регулирующих стандартов в сфере услуг. Правительство Дилмы Русеф, в свою очередь, готово далее продвигаться в переговорах о расширении доступа бразильских товаров на европейский рынок сельскохозяйственной продукции в рамках ВТО, несмотря на расхождения в этом вопросе с позицией Аргентины, которая в 2013 г. представила свои предложения об упрощении процедур торговли между Меркосуром и ЕС. Полагаем, что в краткосрочной перспективе многое будет зависеть от того, насколько Д. Русеф после своего переизбрания на президентский пост осенью 2014 г. будет способна пойти на компромиссы, а также от желания бразильских политических и экономических элит сохранить целостность Меркосура и своё лидерство в этом блоке.

Необходимо отметить и современную роль Германии в построении двустороннего и многостороннего диалога с ЛКА, так как с момента своего объединения она стала ведущим государством в Европе, определяющим политические и экономические связи Евросоюза со своими партнёрами, в частности, и с латиноамериканскими странами [Тайар, 2002]. Следует подчеркнуть, что от Германии сегодня во многом зависит содержание европейской внешней политики на трансатлантическом

направлении, поэтому не случайно, что Вашингтон видит в Берлине основного партнёра по созданию ТТИР. В последние годы в Германии всё чаще подчёркивается растущая роль латиноамериканских экономик, что требует обновления прежних, исторически сложившихся немецко-латиноамериканских связей. Так, по данным министерства иностранных дел ФРГ, в августе 2010 г. была принята **обновлённая концепция** Федерального правительства в отношении латиноамериканского региона, которая включает развитие экономических отношений в торговой и инвестиционной сферах в обоих направлениях и на взаимовыгодной основе. Интересы немецких компаний, желающих инвестировать в ЛКА, представляет специализированная структура – Латиноамериканское объединение немецкой промышленности (LAV - Lateinamerika Vereins der deutschen Wirtschaft). Стратегически важным для немецких предпринимателей остаётся рынок Бразилии, в частности, в сфере продаж технологического оборудования для нефтяной и газовой промышленности. В этой стране немецкие инвесторы принимают активное участие в инвестиционных проектах по расширению транспортной и спортивной инфраструктуры.

Стратегическое партнёрство ЕС с Бразилией подкрепляется деятельностью специализированных европейских институтов. Так, действует дипломатическая миссия, которая является частью Европейской службы внешнеполитической деятельности (ЕСВД). Основными её задачами является – развитие политических и экономических отношений между Бразилией и ЕС на основе тесного диалога с бразильским правительством, а также помощь в запуске стратегического альянса ЕС–Бразилия (EU–Brazil Strategic Partnership), выдвинутого Европейской комиссией в 2007 г. в целях содействия развитию диалога об ассоциации между ЕС и Меркосур. Кроме того, надёжной платформой и эффективным инструментом для координации двустороннего партнёрства служат торгово-промышленные палаты стран-членов ЕС, ведущие активную деятельность в Бразилии.

* * *

В заключение важно подчеркнуть, что Евросоюз в XXI веке перешёл на следующий, **обновлённый этап партнёрства** как с отдельными латиноамериканскими странами, так и с интеграционными объединениями региона. Как многосторонние, так и двусторонние связи отдельных европейских стран с латиноамериканскими партнёрами носят **прагматичный и дифференцированный** характер.

Правда, перспектива создания трансатлантического партнёрства и его возможное воздействие на страны ЛКА воспринимается сегодня европейскими экспертами неоднозначно. Есть риск, что такое соглашение может привести к новому глобальному регулированию в мировой экономике в обход существующих норм и правил ВТО в сфере торговли и инвестиций. Очевидно, что латиноамериканские страны, уже заключившие договора о свободной торговле с ЕС, в случае создания ТТИР окажутся втянутыми в орбиту трансатлантической торговли и будут вынуждены принять новые правила игры, протагонистами в создании которых станут ведущие, ориентированные на экспорт мировые державы – США и Германия. Сегодня сторонники трансатлантического сближения сходятся во мнении, что заключение амбициозного соглашения по торговле и инвестициям могло бы принести США и ЕС двойные дивиденды: во-первых, придало бы импульс экономическому росту по обе стороны Атлантики за счёт наращивания взаимной торговли и инвестиций, и во-вторых, вернуло бы экономическое и политическое лидерство Западу, несколько утраченное на фоне роста экономик Китая, Индии и стран Южной Америки. Однако представляется, что путь создания такого мегасоглашения не будет лёгким, так как он связан с преодолением существующих противоречий и с необходимостью

гармонизации законодательства между США и ЕС. Кроме того, пока не ясно, к какому распределению сил в мирохозяйственных связях может привести такое мега-соглашение. В этой связи представляется, что растущие экономики ЛКА и прежде всего Меркосур в целях защиты своих интересов будут тяготеть к созданию торговых альянсов в направлении Юг-Юг.

Определённые коррективы в развитие европейско-латиноамериканского межрегионального партнёрства может внести второй межрегиональный саммит в формате ЕС–СЕЛАК, который планируется провести в Брюсселе в течение 2015 года. В краткосрочной перспективе основной площадкой для диалога латиноамериканских стран со своими нерегиональными партнёрами останется ВТО и группа двадцати (G20), в которую входят две страны Меркосур (Аргентина и Бразилия), а также Мексика, Индия, Россия и Китай, которые в новом веке заинтересованы, прежде всего, в диверсификации торгово-экономических связей и в защите своих национальных экономических интересов.

Список литературы

- Абрамова М.Г. (2012) Отношения со странами Латинской Америки и Карибского бассейна: политика переменных скоростей и приоритетов. *Европейский Союз в XXI веке: время испытаний*. Под ред. Потемкиной О.Ю. (отв. ред.), Кавешникова Н.Ю., Кондратьевой Н.Б. М., Весь мир, С. 459–476.
- Глушенко Ю.Н. (2011) Состояние, проблемы и перспективы сотрудничества США и ЕС в экономической сфере. *Проблемы национальной стратегии*, №4 (9), С. 146–161.
- Давыдов В.М., Бобровников А.В. (2009) Роль восходящих гигантов в мировой политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении) – М.: ИЛА РАН, 234 с.
- Лавут А.А. (2014) Мегаблоки – вызов для Латинской Америки. *Латинская Америка*, №6, С. 37–52.
- Стивенс В. (2001) Влияние Европы на Латинскую Америку. *Internationale Politik*. 09/2001, С. 19.
- Семененко И.С. (2014) Глобальный мир: к новым моделям национального и регионального развития. *Научная монография*. В 2 т. – М.: ИМЭМО РАН, – 312 С.
- Тайяр В.М. (2002) Экономическое сотрудничество объединённой Германии со странами Латинской Америки в условиях глобализации мирохозяйственных процессов – Автореф. дис... кан.экон. наук: 08.00.14, Москва, 28 С.
- Тайяр В.М. (2005) ЕС–ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества. *Латинская Америка*, №8. – М., С. 24–33.
- Тайяр В.М. (2007) Евросоюз–Меркосур: стратегическое партнёрство. *Латинская Америка*, №5. – М., С. 28–36.
- Яковлев П. (2014) Геополитический разворот стран Латинской Америки. *Мировая экономика и международные отношения*, №7, С. 55–66.
- Яковлев П.П. (2013) Мультилатинас: трансграничный рывок латиноамериканского бизнеса. *Латинская Америка*, №6.

References:

- Abramova M.G. (2012) Otnosheniya so stranami Latinskoj Ameriki i Karibskogo bassejna: politika peremennyh skorostej i prioritetov. *Evropejskij Sojuz v XXI veke: vremja ispytaniy*. Pod red. Potemkinoj O.Ju. (otv.red.), Kaveshnikova N.Ju., Kondrat'evoj N.B. M., Ves' mir, S. 459–476.
- Arribas, J. J. M. (2011) UE y América Latina, entre la cooperación y la asociación. Vallaloid, España, p. 245.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2011). En busca de una asociación renovada entre América Latina, el Caribe y la Unión Europea. Chile, abril de 2011.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2012). La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. Chile, Octubre de 2012, p. 64.
- Comisión Europea (CE), (2007). América Latina. Documento de programación regional 2007–2013. Bruselas, 12.07. 2007 (E/2007/1417), p. 29 URL: http://eeas.europa.eu/la/rsp/07_13_es.pdf
- Davydov V.M. and Bobrovnikov A.V. (2009) Rol' voskhodyashchikh gigantov v mirovoi politike (shansy Brazili i Meksiki v global'nom izmerenii), [“Role of the ascending giants in world economy and policy (chances of Brazil and Mexico in global measurement)”]. Moscow, ILA RAN, 234 p.
- European Council (EC) (2013) EU-CELAC Action Plan 2013–2015. Santiago, 27 January 2013. no.5748/13 Presse 32 URL: www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/foraff/135043.pdf

- Gayá R. and Rozenberg R. (2014) Los Mega Acuerdos: nuevas reglas, nuevos actores. Impactos sobre el Mercosur – CERA, Día de la exportación – Mercoex, 13 de agosto de 2014.
- Garzón A., Cansino D. and Hilary J. (2014) La gran amenaza. El Viejo Topo, España, p. 75.
- Glushchenko Y.N. (2011) Sostoyanie, problemy i perspektivy sotrudnichestva SShA i ES v ekonomicheskoi sfere ["State, problems and prospects of cooperation of the USA and the EU in the economic system"]. – *Problemy natsional'noi strategii*, no. 4 (9), pp. 146–161.
- Grabendorff W. (2012) ¿Que importancia puede tener la Unión Europea para una América Latina emergente? – *Nueva Sociedad*, no. 239, mayo-junio de 2012, p. 30.
- Lavut A.A. (2014) Megabloki – vyzov dlya Latinskoi Ameriki ["Megabloki- a challenge for Latin America"]. *Latinskaya Amerika*, no. 6, pp. 37–52.
- Malamud C. (2014) Relaciones España – Brasil. *Real Instituto Elcano. Informe* 16, marzo 2014, Madrid, p. 46.
- Mallo T. and Sanahuja J.A. (2011) Las relaciones de la Union Europea con América Latina y el Caribe. Madrid, Fundación Carolina y Siglo XXI, p. XI.
- Quenan C. (2013) Las relaciones Europa-América Latina y el Caribe en tiempos de crisis, *Materialy plenarnogo zasedaniya 26 sentyabrya 2013. Mezhdunarodnaya konferentsiya "Rossiya i Ibero-Amerika v globaliziruyushchemsya mire: istoriya i sovremennost'"* ["The international conference "Russia and Ibero-America in the globalized world: history and present"], St. Petersburg, pp. 53–63.
- Semenenko I.S. (2014) Global'nyi mir: k novym modelyam natsional'nogo i regional'nogo razvitiya. Nauchnaya monografiya v dvukh tomakh ["Global world: to new models of national and regional development"]. Moscow, IMEMO RAN, p. 312.
- Steinberg F. (2013) Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego? *ARI*, Número 114, diciembre 2013. Real Instituto Elcano, pp. 15–21.
- Stevens V. (2001) Vliyaniye Evropy na Latinskuyu Ameriku ["Influence of Europe on Latin America"]. *Internationale Politik*, no. 9, p. 19.
- Trade European Commission (Trade EC) (2014). EU and Ecuador publish text of trade agreement. European Commission. Brussels 23 September 2014. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1156>
- Tayar V.M. (2002) Ekonomicheskoe sotrudnichestvo ob'edinennoi Germanii so stranami Latinskoi Ameriki v usloviyakh globalizatsii mirokhozyaistvennykh protsessov ["Economic cooperation of the unified Germany with the countries of Latin America in the conditions of globalization of world economic processes"]. Abstract of Ph.D. dissertation, ILA, Moscow, 28 p.
- Tayar V.M. (2005) ES–LKA: tendentsii mezhregional'nogo sotrudnichestva ["European Union – Latin American and Caribbean region: tendencies of interregional cooperation"]. *Latinskaya Amerika*, no. 8, pp. 24–33.
- Tayar V.M. (2007) Evrosoyuz–Merkosur: strategicheskoe partnerstvo ["European Union MERCOSUR: strategic partnership"]. *Latinskaya Amerika*, no. 5, pp. 28–36.
- Tayar V. (2013) "España como parte de Europa: vector de la transformación económica". *Revista Iberoamerica*, no. 4 (71), p. 28.
- Yakovlev P. (2013) Mul'tilatinas: transgranichnyi ryvok latinoamerikanskogo biznesa ["Multilatinas: cross-border breakthrough of the Latin American business"]. *Latinskaya Amerika*, no. 6.
- Yakovlev P. (2014) Geopoliticheskii razvorot stran Latinskoi Ameriki ["Geopolitical turn of the countries of Latin America"]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, no. 7, pp. 55–66.

European Union – Latin America: the configuration of interregional cooperation in the XXI century

Author. Tayar, Violetta, PhD in Economy, vice- director of Institute of Latin America, the Russian Academy of Sciences. **Address:** 21/16, Bolshaya Ordynka Street, 115035, Moscow. **E-mail:** vtayar@mail.ru

Abstract: The article analyses the European strategy of partnership towards the Latin American and Caribbean countries (LCA) in the XXI century. The author singles out the main stages (cycles) of negotiation process between the two regions and gives an assessment of the trade and economic relations and priorities existing on both the sides of the Atlantic ocean. Simultaneously examined are the possible risks and consequences for the LCA region in case of profound transatlantic cooperation between the EU and the USA.

Key words: European Union, Latin America, trade and economic relations, transatlantic interregional cooperation.