



ТАЙАР В. М.

## ИБЕРОАМЕРИКА И ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Тайар Виолетта Макариосовна**, к. э. н.,  
заместитель директора ИЛА РАН,  
E-mail: vtayar@mail.ru

*Актуальность темы исследования связана с тем, что в ближайшие годы на экономической карте мира может появиться новый торговый союз — Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство (рус. — ТТИП, англ. — TTIP) между ЕС и США. В статье определяются вызовы и перспективы, которые могут возникнуть вследствие заключения такого договора для стран Иberoамерики (Испании, Португалии и Латино-Карибской Америки).*

**Ключевые слова:** Иberoамерика, Испания, Португалия, Латинская Америка, трансатлантическое партнерство, ТТИП, торговля.

### TAYAR V. IBEROAMERICA AND TRANSATLANTIC PARTNERSHIP: CHALLENGES AND PROSPECTS

*The subject of research is connected with the possibility that in the near future on the economic world map there can appear a new trading bloc — Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA. In article are analyzed challenges and prospects from this contract for Ibero-American countries (Spain, Portugal and Latin American y Caribbean countries).*

**Keywords:** Iberoamerica, Spain, Portugal, Latin America, Transatlantic partnership, TTIP, trade.

В последние годы страны Иberoамерики (Испания, Португалия и Латино-Карибская Америка) оказались в качественно новых геостратегических и геоэкономических реалиях меняющегося мира, что определяется, в частности, «перебалансировкой» мирохозяйственных связей и выстраиванием новых политических и экономических альянсов между странами с целью защиты своих национальных интересов. Имеется ввиду не только укрепление международных альянсов и сотрудничество по линии Юг — Юг (БРИКС, ШОС), но и обновление традиционных евроатлантических связей и формирование новых мегарегиональных соглашений о свободной торговле, что не только может сказаться на характере междуна-

родных взаимосвязей по линии Север — Юг, но и коренным образом поменять существующие «правила игры» на глобальном рынке товаров и услуг. Речь идет, в частности, о процессе формирования двух мегасоглашений о свободной торговле — транстихоокеанского и трансатлантического. В начале октября 2015 года уже было достигнуто соглашение о создании Транстихоокеанского партнерства (Trans-Pacific Partnership — TPP), с участием двенадцати стран Азиатско-Тихоокеанского региона, включая три страны латиноамериканского региона — Мексику, Перу и Чили.

На очереди — подписание соглашения о Трансатлантическом торгово-инвестиционном партнерстве (англ. — TTIP) между ЕС и США, которое по своему значению имеет не только экономическую, но и ярко выраженную геополитическую направленность. Возможные последствия от такого договора в настоящее время активно обсуждаются общественностью в странах Ибероамерики. В этой связи важно определить, перед какими *вызовами* могут оказаться страны Латинской Америки, неравномерно участвующие в трансатлантической торговле и какие новые экономические и геостратегические *перспективы* могут появиться перед двумя Иберийскими странами — членами ЕС, выполняющими роль *моста и транзитного узла* в трансатлантической торговле.

### ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОТ ИСТОРИИ К ПРОБЛЕМНЫМ ВОПРОСАМ

Официальные переговоры по Трансатлантическому торгово-инвестиционному партнерству (ТТИП) стартовали в июле 2013 года. Такое амбициозное соглашение видит своей целью образование самой масштабной в мире зоны свободной торговли с 800 млн потребителей, что составляет почти половину мирового ВВП и свыше 30 % мировой торговли товарами и услугами. Надо отметить, что инициатива создания торгово-экономического союза между ЕС и США возникла отнюдь не в последние годы и имеет свою историю. Впервые отношения между США и ЕС были формализованы в 1990 году после подписания Трансатлантической декларации, которая устанавливала режим консультаций между председателем Евросоюза, главой Еврокомиссии и президентом США один раз в два года. Согласно Декларации была выработана новая структура диалога США — ЕС, которая свидетельствовала о большей вовлеченности США в европейские дела, а также о стремлении усилить связи между США и ЕС в новых геополитических реалиях после распада Организации Варшавского договора. Пять лет спустя в 1995 году идея трансатлантического партнерства получила дальнейшее развитие. На саммите в Мадриде в 1995 году Президент США Б. Клинтон, испанский премьер-министр, председательствующий в ЕС Ф. Гонсалес и председатель Европейской Комиссии Ж. Сантер приняли новую трансатлантическую повестку дня, в которую формально был включен вопрос о создании трансатлантической зоны свободной торговли (ЗСТ). Важным этапом на пути формирования трансатлантического партнерства стало подписание в 1998 году соглашения о Трансатлантическом экономическом партнерстве и создание консультационного комитета. Следующим важным шагом стала резолюция, принятая в апреле 2007 года в Вашингтоне об учреждении Трансатлантического экономического совета (англ. — Transatlantic Economic Council — TEC), целью которого стало содействие диалогу в сфере образования трансатлантической ЗСТ между ЕС и США. В 2011 году была создана рабочая группа экспертов высокого уровня с целью создания необходимых условий для укрепления торговых и инвестиционных связей между ЕС и США. В феврале 2013 года главы США, Европейского совета и Еврокомиссии объявили о начале официальных переговоров по созданию ТТИП [1, с.179 ].

Основная цель ТТИП — расширение трансатлантического торгового и инвестиционного взаимодействия за счет сокращения тарифов, согласования и гармонизации регулятивной практики, расширения доступа к рынкам услуг и государственных закупок, совершенствования защиты прав интеллектуальной собственности, улучшения защищенности инвесторов и пр. В ходе трансатлантического взаимодействия планируется не только расширить двустороннее сотрудничество, но и принять новые правила международного торгового регулирования, которые послужили бы основой для будущих норм мировой торговой системы [2, с.14]. Подразумевается, что заключение трансатлантического соглашения не только увеличило бы объем экспорта сторон на 17–18 %, но и привело бы к глубокой либерализации

рынка услуг и инвестиций. Представляется, что актуализация торгово-инвестиционного трансатлантического взаимодействия сегодня является ответом на возросшую значимость и опережающее развитие растущих экономик и на появление новых альянсов, создающихся между ними (например, с участием России и Китая — БРИКС, ШОС).

Надо отметить, что возможные последствия от реализации ТТИП в последнее время активно обсуждаются в странах Европы. Острота дискуссий в ЕС связана главным образом с тем, что наряду с формированием ЗСТ и отменой таможенных барьеров такое соглашение затрагивает чувствительные для европейского законодательства области — гармонизацию санитарных, экологических, социальных и других «внетамженных» норм и правил безопасности. Важно отметить, что в числе протагонистов ТТИП выступают большинство депутатов в Европарламенте, Еврокомиссия и основные политические партии Европы, которые видят в этом мегасоглашении **стимул** для экономического роста и занятости. Идею создания ТТИП также поддерживают крупные европейские ТНК. Среди противников этого проекта лево- и праворадикальные партии, экологические и антиглобалистские организации, а также представители общественности и видные экономисты, указывающие в своих исследованиях на возможные «ловушки», расставленные в этом соглашении для стран ЕС. Несмотря на то, что средневзвешенный уровень тарифов, применяемых в США и ЕС, относительно невысок и варьируется от 2 до 4 %, существуют сектора европейской экономики, для которых отмена всех тарифов и пошлин во взаимной торговле может повлечь за собой и негативные эффекты. По многим позициям экономики США и ЕС считаются конкурирующими, что также может негативно сказаться на отдельных отраслях европейских экономик. Например, в области высоких технологий, в области автопрома зачастую применяются протекционистские меры и сохраняются технические барьеры в торговле, обостряется конкуренция между крупными корпорациями за доступ на платежеспособные рынки, в том числе и на латиноамериканский.

Крайне спорной темой является инвестиционное партнерство. Договоренности предусматривают расширение прав ТНК — вплоть до возможности подачи в суд на государства, если те препятствуют их коммерческой деятельности. Речь идет о применении системы урегулирования споров между инвестором и государством (англ. — Investor-State Dispute Settlement, ISDS), дающей право иностранному инвестору вмешиваться в разбирательства против государства, на территории которого он ведет экономическую деятельность. Ход переговоров между ЕС и США именно по вопросам государственных и частных инвестиций представляется наиболее сложным. Надо отметить, что в ЕС создано мощное лобби из представителей крупного бизнеса и банков.

Не остается в стороне от дискуссий по возможным последствиям от ТТИП общественность и экспертное сообщество в странах Иberoамерики — в Испании, Португалии и Латино-Карибской Америки (ЛКА). В этой связи важно рассмотреть те возможности и риски, которые могут возникнуть для этих стран в свете трансатлантического торгово-экономического сближения.

### ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ДЛЯ ИБЕРИЙСКИХ СТРАН — ИСПАНИИ И ПОРТУГАЛИИ

Исследователи в Испании, к примеру, отмечают, что в рамках ТТИП подразумевается отмена базовых нормативов в социальной сфере, в области трудового законодательства, изменение норм продовольственной и энергетической безопасности, ослабление нормативов по защите окружающей среды. Надо отметить, что такой подход к «упразднению» экологических норм и правил, действующих в ЕС, в рамках ТТИП может сыграть «на руку» крупным американским ТНК, занятым в продовольственном и энергетическом секторах экономики и значительно облегчить для них выход на ёмкий европейский рынок [3, с.75].

Представляется, что для Иберийских стран в рамках ЕС под влиянием внешних факторов серьезный *вызов* кроется в углублении существующего посткризисного разрыва между европейским «центром» и «периферией», так как промышленность южных европейских стран менее развита и менее конкурентоспособна в сравнении с североамериканской экономикой. Сохраняется вероятность того, что после заключения договора с США правительства европейских стран, в частности Иберийских стран, в целях гармонизации законодательства бу-

дут вынуждены адаптировать свои национальные нормы к трансатлантическому договору, что неизбежно повлечет за собой волну государственных реформ (трудовых, финансовых, налоговых и пр.).

Надо отметить, что проводимые в Испании и Португалии в последние годы антикризисные реформы позволили повысить конкурентоспособность и эффективность их национальных экономик в рамках ЕС с использованием *новых регуляторов роста* — наращивания экспортного потенциала и развития сектора услуг (туризма, транспортных услуг). Представляется, что нынешнее экономическое положение Португалии и Испании в ЕС во многом зависит от процесса «переевропеизации», то есть корректировки хозяйственных и финансовых связей внутри самой еврозоны, создания реальных условий для стимулирования экспортного роста и развития конкурентоспособных отраслей в южноевропейских странах. Речь идет об одном из важных процессов «переевропеизации» — перераспределении производственно-технологических цепочек внутри еврозоны и диверсификации в рамках ЕС торговых и производственных связей с учетом спроса и потребностей третьих стран — на внешних для Евросоюза рынках [4, с.78]. Особое значение для Иберийских стран приобретает возможность наращивания экспортного потенциала, развитие экспортных кластеров, сборочных производств, углубление интернационализации бизнеса, сокращение себестоимости производимой продукции, участие в глобальных цепочках стоимости, и в этой связи ТТИП может принести для них и очевидные перспективы. В то время как Европа может столкнуться с трудностями из-за возросшей конкуренции в торговле готовой продукцией, Испания, к примеру, может наоборот *выиграть от либерализации рынка финансовых услуг* и расширить сотрудничество с США в банковском секторе.

Представляется, что под влиянием внутренних факторов структурного характера возможности и риски от создания ТТИП для Иберийских стран проявятся, прежде всего, в трех сферах их национальных экономик.

*Во-первых*, как *возможности*, так и *риски* от создания ТТИП могут наблюдаться в *агропромышленном секторе*. В настоящее время агропромышленный и продовольственный сектор, как для Испании, так и для Португалии является наиболее чувствительным и ослабленным в связи с вынужденным торговым эмбарго со стороны России. В категории сельскохозяйственных товаров пока наблюдаются высокие таможенные пошлины со стороны США, поэтому заинтересованные в экспорте сельхозпроизводители Испании и Португалии могли бы выиграть от снижения и отмены таможенных тарифов и пошлин во взаимной торговле сельскохозяйственными товарами в рамках ТТИП. Основная проблема заключается в том, что европейская модель агропрома сильно отличается от североамериканской как по своей организации, так и по размеру. Так, в США действует около 2 млн агрохолдингов, в то время как в ЕС их работает свыше 12 млн, а например, Испания по количеству агрохозяйств (около 1 млн) находится на четвертом месте в ЕС (после Румынии, Италии и Польши). В среднем одна американская ферма в 13 раз превышает размер европейской, и этот факт может позволить североамериканским аграриям занять более конкурентные позиции на рынке ЕС. Таким образом, определенный риск от создания трансатлантической ЗСТ кроется в концентрации и централизации крупных североамериканских агрохолдингов на европейском, а также испанском и португальском рынках. Испанские эксперты, например, отмечают риски негативного воздействия этого договора на продовольственную безопасность и возможный рост предложения на европейском рынке генно-модифицированной продукции (ГМО). Серьезные опасения у общественности вызывает возможное понижение пока еще высоких европейских санитарных, экологических и социальных стандартов до американского уровня [5, с.89].

*Во-вторых*, представляется, что для компаний *малого и среднего бизнеса* Иберийских стран возможность проникнуть на североамериканский рынок значительно меньше, чем для крупных корпораций. По оценке, данной в исследовании Королевского Института Элькано, для Испании необходимо повышать количество фирм, обладающих экспортным потенциалом, и это должно повлечь за собой увеличение размера компаний, участвующих в процессе интернационализации [6]. Как в США, так и в Европе более 75 % фирм, работающих на рынке, представлены малым и средним бизнесом, и эти компании могли бы выиграть от снижения таможенных пошлин по обе стороны Атлантики. Так, отмена тарифов в тор-



говле сельскохозяйственной продукцией, в секторе текстиля, одежды и обуви может привести к значительным выгодам для испанских и португальских производителей, работающих преимущественно в сфере малого и среднего бизнеса. Однако многое будет зависеть от тех условий, которые будут созданы в рамках ЕС для поддержки этих производителей. При создании ТТИП сохранится риск серьезной конкуренции этих компаний с крупным бизнесом. Многое будет зависеть от того, насколько компании малого и среднего бизнеса в Испании и Португалии будут способны повысить степень своей интернационализации и подключиться к глобальным цепочкам стоимости. К примеру, в Португалии уже сложилось несколько конкурентоспособных экспортных кластеров: автомобильный (99 % продукции завода Autoeuropa идет на экспорт), авиационный (лидер OGMA — Industria Aeronáutica de Portugal S.A., тесно работающий с бразильским концерном Embraer), телекоммуникационный, фармацевтический, химический и нефтехимический [7].

*В-третьих*, определенные возможности от создания ТТИП могут возникнуть в *автомобильной промышленности*, а также в *высокотехнологичных отраслях*. В этом секторе таможенные пошлины между ЕС и США не высокие, но регламентационные и технические барьеры достаточно ощутимые. Технические и регламентационные ограничения в автомобильной промышленности на североамериканском рынке отличаются от европейских нормативов в этой сфере. В Испании уже действуют сборочные площадки как европейских, так и североамериканских автомобильных концернов (например, Фольксваген, Форд) с целью последующего экспорта на рынок США. Весомую часть испанской торговли, например, с Германией составляют автомобили и автокомпоненты. При этом около 70 % немецких дочерних компаний, работающих в Испании, выполняют роль «транспортных узлов» и распространяют свою деятельность на рынки Португалии, Латинской Америки и Африки. Известно, что с момента подключения к европейской интеграции Испания и Португалия стали выполнять роль моста в трансатлантической торговле. В рамках ТТИП Испания и Португалия имеют все шансы утвердиться в качестве *базовой площадки* для экспорта в США, а также в страны Латинско-Карибской Америки (Бразилию, Мексику, Аргентину, Чили), которые поддерживают тесные торговые связи с ЕС.

## ЕВРОПЕЙСКО-ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТТИП

Евросоюз является для латиноамериканских стран важным торговым партнером и инвестором, конкурируя на этом рынке с США и Китаем. По экспертным оценкам, эффект воздействия трансатлантического соглашения на страны латиноамериканского региона предугадать достаточно сложно. Однако, как представляется, возможное влияние трансатлантического договора на страны ЛКА можно рассмотреть через призму европейско-латиноамериканских экономических связей. Для этого необходимо охарактеризовать межрегиональные экономические отношения между ЕС и ЛКА. Основная их характеристика заключается, во-первых, в том, что одним из основных факторов, замедляющих образование стратегического альянса между ЕС и ЛКА, является сохраняющаяся *асимметричность* во взаимной торговле и инвестициях. 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.

Во-вторых, взаимную торговлю характеризует *концентрация взаимных поставок* на небольшой группе стран по обе стороны Атлантики. Так, всего на шесть стран ЛКА — Аргентину, Бразилию, Мексику, Чили, Колумбию и Перу — приходится свыше 75 % межрегиональной торговли с ЕС [8, с.78-79].

Третьей важной характеристикой межрегиональной торговли является тот факт, что Евросоюз в период 2002—2011 годов имел отрицательное сальдо торгового баланса с ЛКА, но в 2012—2014 годах ситуация изменилась и профицит в торговле с ЕС составил 12,5 млрд евро.

В-четвертых, интеграционный блок Меркосур является для ЕС стратегически важным рынком и продолжает занимать особое место в общем контексте европейско-латиноамериканского взаимодействия — на его долю приходится около 50 % внешнего торгового оборота ЕС с ЛКА. Однако с января 2014 года Аргентина, Бразилия, Уругвай и Венесуэла уже не пользуются системой генеральных преференций ЕС, так как были классифицированы Ми-

ровым банком как страны со средневысоким уровнем дохода третий год подряд. В результате экспорт из этих стран в ЕС должен облагаться таможенными пошлинами в соответствии с режимом наиболее благоприятствующим нации, согласно которому таможенные пошлины, например для агропромышленных товаров, являются высокими [9].

В-пятых, растет значение латиноамериканских стран-гигантов — Мексики и Бразилии, на долю которых приходится около 60 % европейского экспорта в ЛКА и 50 % европейского импорта из региона. И в-шестых, ЕС является для стран ЛКА важным инвестором. Например, испанские капиталовложения продолжают играть определяющую роль в общем объеме европейских инвестиций в ЛКА, в период 2005—2010 годов они составляли от 30 до 57 % всех инвестиционных потоков, поступивших из ЕС.

Какое же воздействие соглашение ТТИП может оказать на страны Латинской Америки? Представляется, что те латиноамериканские страны, которые уже заключили договора о ЗСТ с ЕС (Мексика, Чили, Перу, Колумбия, Центральноамериканские страны и Карибские страны), а также с США, в случае создания ТТИП окажутся *втянутыми в орбиту* трансатлантической торговли и будут вынуждены принять новые правила игры, протагонистами в создании которых станут ведущие, ориентированные на экспорт державы, — США и Германия. Сторонники трансатлантического соглашения также выдвигают тезис о том, что с учетом веса двух западных экономик (США и ЕС) взаимопринятые ими стандарты могут стать примером для глобальных стандартов, которые будут применяться в рамках ВТО. Те страны Южноамериканского общего рынка (Меркосур), которые еще не заключили договора о ЗСТ с ЕС могут остаться в стороне от процесса расширения торговых и инвестиционных связей с Европой. Подключение к ТТИП через договора о ЗСТ с ЕС может принудить латиноамериканские страны принять западные стандарты в таких чувствительных сферах, как защита интеллектуальной собственности, а также в вопросах регулирования участия в государственных закупках. Дальнейшее развитие интеграционных процессов в Латинской Америке могло бы способствовать защите национальных интересов южноамериканских стран перед перспективой образования ТТИП.

\* \* \*

В заключение важно отметить, что проект *трансатлантического партнерства* по своему значению имеет не только экономическую, но и ярко выраженную геополитическую направленность. Становится очевидным, что создание ТТИП может серьезным образом трансформировать концепцию многополярного мира, усилить зависимость европейских стран от североамериканской экономики, привести к новому глобальному регулированию на мировом рынке.

В случае подписания ТТИП, его воздействие на страны Ибероамерики будет неоднозначным, и во многом будет зависеть от внешней экономической политики как Иберийских стран (Испании и Португалии), так и стран Латинской Америки. Иберийские страны в качестве преимущества будут использовать свое геоэкономическое положение в качестве «моста» и «транспортного узла» в трансатлантической торговле. Под воздействием внутренних факторов структурного характера после подписания ТТИП могут возникнуть как возможности, так и риски для их национальных экономик.

Надо отметить, что в последние годы Испания и Португалия стремятся повысить свои позиции в ЕС, несколько утраченные в связи с кризисом, а также улучшить имидж своих национальных экономик именно через *внешнеэкономическую составляющую*. Для Испании трансатлантический договор открывает перспективы, прежде всего, в тех секторах экономики, где крупные испанские компании являются наиболее конкурентоспособными — авиационная промышленность, финансовые услуги, строительство, инфраструктура. Для Португалии важное значение приобретает интернационализация бизнеса, наращивание экспорта товаров и услуг, в частности, в страны ЛКА — Бразилию и Мексику. При этом основа испанского и португальского бизнеса — малые и средние предприятия могли бы извлечь выгоду от снижения таможенных и нетаможенных (регламентирующих) барьеров в рамках ТТИП, что значительно облегчило бы выход национальных производителей на рынок США и способствовало бы росту продаж. Предполагается, что основным преимуществом договора, от которого Иберийские страны могли бы выиграть, станет *сокращение стоимости бизнес-про-*

цессов по обе стороны Атлантики. Очевидно, Иберийские страны в краткосрочной и среднесрочной перспективе будут использовать трансатлантический вектор как *стратегически и геополитически* важное звено в своей внешнеэкономической деятельности.

Страны ЛКА, которые уже заключили договора о ЗСТ с ЕС и США в случае создания ТТИП окажутся втянутыми в орбиту трансатлантической торговли и будут вынуждены принять новые правила игры. Для стран ЛКА эффект от трансатлантического сближения между ЕС и США может вызвать перераспределение торгово-экономических связей и привести к фрагментации внутреннего рынка и к формированию различных «осей» в торговых связях — трансатлантической и транстихоокеанской. При этом для стран Иberoамерики — Испании, Португалии и Латинской Америки *трансатлантический вектор* будет продолжать занимать определяющее значение во внешнеэкономических связях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тайар В. М. Мадрид перед вызовами трансатлантического партнерства / Испания на выходе из кризиса (отв. ред. П. П. Яковлев, Э. Г. Ермольева). — М.: ИЛА РАН, 2015. С. 178—189.
2. Кадочников П., Пташкина М. Трансатлантическое торгово-экономическое партнерство // МЭ и МО. 2015. № 2. С. 14—22.
3. Garzón Alberto, Cansino Desiderio, Hilary John. La gran amenaza. Sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea. El Viejo Topo. — España, 2014, p. 75. — 111 p.
4. Тайар В. М. Иберийские страны в ЕС: этапы экономической трансформации // Иberoамериканские тетради. Вып. 4 (6) — М.: МГИМО-Университет, 2015. С. 70—80.
5. Violetta Tayar. España frente a los retos de la Asociación Transatlántica// Iberoamérica 2015, № 4 (79), octubre-diciembre, pp. 81—98.
6. España en el mundo durante 2015: perspectivas y desafíos. Ignacio Molina (Coord.) — Real Instituto Elcano, febrero 2015. P. 30.
7. Португалия: эпоха перемен / Отв. ред. Н. М. Яковлева. — М.: ИЛА РАН, 2014. С. 86. — 234 с.
8. Тайар В. М. Евросоюз–Латинская Америка: контуры межрегионального партнерства в XXI веке // Современная Европа. 2015. № 2 (62). С. 72—84.
9. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social. (2015).