



В. М. Тайар

Испания в ЕС и трансатлантические экономические связи

Виолетта Макариосовна Тайар, канд. экон. наук,
ВРИО директора ИЛА РАН. vtayar@mail.ru

Аннотация. В статье анализируется значимость трансатлантических экономических связей для экономики Испании и ее позиций в ЕС. Рассматриваются институциональные и структурные факторы, которые оказывают воздействие на развитие трансатлантического экономического взаимодействия.

Ключевые слова: Испания, Европейский Союз, США, Латинская Америка, трансатлантические экономические связи.

Violetta Tayar

Spain in the EU and transatlantic economic relations

Abstract. The article analyzes the importance of transatlantic economic relations for economy of Spain and for its positions in the EU. Special attention is given to institutional and structural factors which make impact on development of transatlantic economic interaction.

Keywords: Spain, European Union, USA, Latin America, transatlantic economic relations.

Если говорить о трансатлантическом экономическом взаимодействии, то можно констатировать, что на пути формирования комплексного торгового соглашения — Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (Transatlantic Trade and Investment Partnership, ТТИП), переговоры по которому велись сторонами (между ЕС и США) в период с 2013 г. по 2016 г., возникли очевидные трудности. Недавняя смена администрации в Вашингтоне поставила «под вопрос» прежние мегапроекты и договоренности. Надо отметить, что Испания в ходе переговоров выступала сторонником трансатлантического сближения с США. По оценкам экспертов, ее экономика могла бы выиграть от либерализации рынка финансовых услуг и более тесного сотрудничества с американским бизнесом в банковском секторе. Вместе с тем нельзя было не видеть очевидных рисков роста конкуренции для экономики Испании в определенных отраслях (в агропромышленном секторе, в малом и среднем бизнесе), которые могли бы возникнуть в результате заключения договора по трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (ТТИП). По сути перспектива формирования ТТИП расколола Европу на «сторонников» и «противников» скорого сближения с США. Против твердых позиций Австрии и Франции выступили 12 стран — сторонников такого договора, среди которых по объективным причинам оказалась Испания, для которой трансатлантический вектор продолжает играть важную роль во внешнеэкономических связях [1, с. 56]. Однако доля Испании в трансатлантической торговле между ЕС и США небольшая: 4 % в европейском импорте из США и 3 % в европейском экспорте в США. Для Евросоюза в целом трансатлантическая торговля с США продолжает иметь важное значение. По итогам 2016 г. экспорт ЕС в США составил 362,042 млрд евро, а импорт из США — 246,774 млрд евро. Так, в период 2014–2016 гг. доля США

в импорте ЕС увеличилась с 12 % до 14,5 %, а доля в экспорте из ЕС возросла в стоимостном выражении с 18,3 % в 2014 г. до 20,7 % в 2016 г. Евросоюз имеет устойчивый профицит в торговле со своим североамериканским партнером [2]. При этом, в отличие от торговли товарами, обмен услугами с ЕС наиболее выгоден для США, что объясняется лидерством американских компаний в таких сферах, как финансовые, компьютерные, телекоммуникационные, рекламные и пр. услуги. Представляется, что полемика вокруг перспектив трансатлантического сближения между ЕС и США, скорее всего, не угаснет. Исследователи отмечали, что в рамках трансатлантического соглашения подразумевается отмена базовых нормативов в социальной сфере, в области трудового законодательства, изменение норм продовольственной и энергетической безопасности, ослабление нормативов по защите окружающей среды. В рамках такого трансатлантического мега-соглашения в выигрыше оказались бы, прежде всего крупные американские ТНК.

Однако несмотря на противоречия в европейских кругах, в октябре 2016 г. было подписано аналогичное Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (ВЭТС) о свободной торговле между ЕС и Канадой (англ. – СЕТА). Документ предусматривает отмену 99 % таможенных пошлин и после подписания он должен быть ратифицирован парламентами всех 28 стран – членов Евросоюза (спустя год договор уже ратифицировали Латвия, Дания, Испания, Хорватия, Мальта и Португалия). При этом предусматривается увеличение квот на поставки молочной продукции из стран ЕС в Канаду и канадского мяса в ЕС. По оценкам экспертов, такое соглашение позволит увеличить объем двусторонней торговли на 25,7 млрд евро. В 2016 г. экспорт Канады в ЕС составил 28,75 млрд евро, в то время как европейский экспорт в Канаду достиг стоимостного объема в 35,9 млрд евро [3]. Так, советник по экономическим и торговым вопросам посольства Испании в Оттаве, Мигель Анхель Феито, утверждает, что Канада представляет большой интерес для испанского бизнеса: свыше 5 тыс. испанских компаний уже экспортируют свою продукцию в Канаду и около 100 испанских фирм уже инвестировали в местное производство и создали свои офисы в этой стране. Договор с Канадой открывает возможности для испанских фирм, занятых в продовольственном и текстильном секторах, в выходе не только на канадский внутренний рынок, но и на другие рынки партнеров, с которыми у Канады есть торговые соглашения (например, США и Мексики).

В 2017 г. открылись различные сценарии развития трансатлантического экономического взаимодействия, на которые неизбежно будут оказывать прямое воздействие институциональные и структурные факторы. Так, на фоне возможного усиления протекционизма и отказа от свободной торговли со стороны США могут открыться перспективные ниши для европейского и испанского бизнеса на латиноамериканском направлении. Курс на протекционизм, объявленный со стороны «северного соседа» вызывает сегодня серьезную озабоченность у лояльных к североамериканскому рынку латиноамериканских партнеров (прежде всего Мексики), что открывает возможность диверсифицировать или переориентировать экономические связи отдельных латиноамериканских стран как по линии Юг – Юг, так и по линии Север – Юг через сотрудничество с ЕС и Испанией. Важно, что Мексика, а точнее мексиканские «транслатинас» превратилась в важного инвестора для Испании. Еще один важный фактор – это переговоры между ЕС и Меркосур, которые в краткосрочной перспективе останутся на повестке дня, войдут в прагматичное русло и будут направлены на либерализацию торговли и укрепление трансатлантического моста с Европой. В сближении с ЕС и в либерализации торговли заинтересованы крупные страны МЕРКОСУР – Аргентина с приходом М. Макри и Бразилия с приходом М. Темера. В октябре 2017 г. состоялся новый раунд переговоров между ЕС и МЕРКОСУР, в ходе которого стороны продемонстрировали готовность прийти к консенсусу по чувствительным темам торговли сельскохозяйственной продукцией. Страны МЕРКОСУР заинтересованы в допуске к европейскому рынку мяса и биотоплива (этанола). Испания выступает в числе европейских стран (наряду с Португалией, Италией, Германией), готовых к подписанию договора с МЕРКОСУР в декабре 2017 г. на министерской встрече Всемирной торговой организации (ВТО). Одновременно с продвижением в экономических сферах, на межрегиональной политической переговорной площадке наблюдается торможение: так, межрегиональный саммит в формате между ЕС и СЕЛАК (Сообщества латиноамериканских и карибских государств), запланированный к проведению осенью 2017 г., был перенесен на неопределенный срок из-за экономического и политического кризиса в Венесуэле.

Надо отметить, что традиционные гегемоны (США и ЕС), исторически оказывающие влияние на положение дел в латиноамериканском регионе, постепенно уступают свои позиции новым акторам – прежде всего Китаю. Китай не собираются сбавлять темпов своего эконо-

мического присутствия в Латино-Карибской Америке (ЛКА), напротив, его инвестиционная активность в регионе по-прежнему высока наряду с инвестициями, поступающими из США и Испании, а стратегическая задача окутать регион сетью транстихоокеанских коридоров может оказаться взаимовыгодной. Для Китая особое значение приобретает импорт из стран ЛКА стратегически важных для него ресурсов — нефти и продовольствия. В свою очередь для ЛКА важны китайские инвестиции в добывающие отрасли и в инфраструктурные проекты. «Фактор Китая» в регионе заставляет задумываться крупные ТНК Испании (BBVA, Iberia, Renfe, Abertis и др.) о координации усилий и работе в рамках трансатлантического треугольника Испания — США — Латинская Америка [4].

Другой структурный фактор, который будет сказываться на трансатлантическом взаимодействии в краткосрочной перспективе — это Brexit или процесс выхода Великобритании из состава ЕС. На этом фоне возможно ожидать усиления традиционных финансово-экономических связей между США и Великобританией, и такая «игра на интересах» может привести риски для ЕС и Испании как в торговле, так и в инвестициях. В свою очередь испанское правительство в процессе «переевропеизации» претендует на лидирующие позиции в ЕС и предлагает кандидатуру Мадрида в качестве финансового центра объединенной Европы после выхода Великобритании из состава ЕС. Ожидается, что процесс «переевропеизации» приведет к корректировке хозяйственных и финансовых связей внутри самой еврозоны, к перераспределению производственно-технологических цепочек и к диверсификации торговых и производственных связей с учетом спроса и потребностей третьих стран — на внешних как для Евросоюза, так и для Испании рынках.

Заключение

По всей видимости, Евросоюз должен будет дать ответ на брошенные ему вызовы современности, к которым можно отнести внутренние проблемы структурного характера, рост сепаратистских настроений. В этом плане Испания уже выступает как катализатор таких проблем, если взять стремление на самоопределение жителей Каталонии. Хотя Дональд Трамп уже высказался за единство Испании и поддерживает позицию М. Рахоя. Очевидно, что «фактор Трампа» и протекционистский внешнеэкономический курс администрации США пока ставит большой вопрос на планах трансатлантической интеграции, как она задумывалась прежде администрацией Б. Обамы. «Фактор Трампа», очевидно, будет оказывать влияние на Испанию, может затруднить экспорт испанской продукции на американский рынок, а ведь именно за счет наращивания экспортной составляющей экономика Испании смогла в последние годы улучшить свои макроэкономические показатели. В сложившихся условиях неопределенности и неустойчивости Мадрид поставлен перед необходимостью отстаивания интересов ЕС на переговорах с Вашингтоном по утверждению новых принципов и механизмов международной торговли. Таким образом, можно признать, что на европейском направлении политическая смена курса в Белом доме привела к серьезным переменам, в известной мере создала новый контекст отношений между Вашингтоном и Брюсселем, ощутимо затронув ключевую торгово-экономическую и финансовую сферу [5, с.134–137]. Как представляется, свое воздействие на трансатлантическое взаимодействие оказывают и глобальные тенденции. Сейчас в экспертном сообществе звучат различные суждения о кризисе модели глобализации и кризисе гегемонии Запада, а также о концепции так называемой «новой нормальности», под которой подразумевается: замедленное развитие мирохозяйственных связей, рост национальных процессов и социальных движений перед лицом новых глобальных вызовов (экономических, миграционных). На этом фоне объявленный протекционизм со стороны США может привести к торможению процесса глобализации и формирует определенную степень неопределенности в развитии трансатлантических и мирохозяйственных связей как по линии Север — Север, так и по линии Север — Юг.

Литература / References

1. *Тайар В. М.* Испания в ЕС и трансатлантическое экономическое взаимодействие // Ибероамериканские тетради. — М.: ИМИ МГИМО МИД России. — 2017. — Вып. 1(15). — С. 55–58.
2. URL: http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm
3. El buen amigo canadiense. El Pais [Electronic resource]. — URL: https://elpais.com/economia/2017/09/29/actualidad/1506703845_825979.html (дата обращения: 15.10.2017).
4. Alianzas frente al gigante asiático. El Pais [Electronic resource]. — URL: https://elpais.com/economia/2017/10/13/actualidad/1507910509_574613.html (дата обращения: 13.10.2017).
5. *Яковлев П. П.* «Эффект трампа» или Конец глобализации? Монография. — М.: РУСАЙНС, 2017. — 144 с.