УДК 339

Кирилл НИКУЛИН

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО ИСПАНИИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Статья поступила в редакцию 10.06.2019

Аннотация. В статье анализируется текущее состояние испано-латиноамериканских торгово-экономических связей и оцениваются перспективы их развития. Для создания полноценной картины экономического взаимодействия изучена правовая база отношений, показатели торговли и инвестиций между странами Ибероамерики и воздействие на них мирового финансового кризиса и падения цен на сырьевые товары. Отличительной особенностью Испании среди других членов ЕС является привилегированное положение не только в культурном, но и в договорном аспекте отношений со странами Латинской Америки. Это, в свою очередь, стало одним из драйверов устойчивого испано-латиноамериканского инвестиционного сотрудничества, ключевую роль в котором играют ибероамериканские транснациональные корпорации (ТНК). Приведены примеры интернационализации и кооперации этих компаний и сделан особый акцент на изменении потоков инвестиций внутри ибероамериканского пространства. Делается вывод о первостепенной роли инвестиций в испано-латиноамериканских экономических связях и указаны проблемы, присущие товарообороту.

Ключевые слова: Испания, Латино-Карибская Америка, ТНК, мультилатинас, экспорт, импорт, прямые иностранные инвестиции, товарный суперцикл.

Правовая база

Правовую базу торговых отношений между Испанией и Латинской Америкой составляют Соглашения об образовании зоны свободной торговли (ЗСТ), подписанные ЕС с государствами и интеграционными объединениями Латино-Карибской Америки (ЛКА)¹ в соответствии со статьей 188 Лиссабонского договора. Это означает, что важнейшие для товарооборота соглашения находятся в компетенции Брюсселя.

¹ Термины “Латинская Америка” и “Латино-Карибская Америка” считаются равнозначными, при этом аббревиатура ЛКА используется в официальных документах.

© **Никулин Кирилл Андреевич** – младший научный сотрудник Центра европейских исследований ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН. **Адрес:** 117997, Россия, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 23. **E-mail:** nikulin.k.a@my.mgimo.ru

DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope32020170180>

Ключевым моментом для формирования испанской повестки дня в регионе в рамках межрегиональных отношений стало проведение саммитов стран ЕС и ЛКА с 1999 г. Особое внимание при этом необходимо обратить на Мадридские саммиты, совпавшие с председательством Испании в Европейском союзе. К 2010 г. были достигнуты новые Соглашения об ассоциации, подразумевающие создание ЗСТ и рассчитанные на “эффект домино” в условиях позитивной социально-экономической конъюнктуры в Латинской Америке времён “товарного суперцикла”¹ [Тайар, 2018].

Однако такому позитивному тренду сопутствовал ряд проблем. Прежде всего, это замедление темпов интеграционного процесса в ЛКА. Ярким примером торможения процессов межрегионального экономического взаимодействия явились переговоры о создании ЗСТ между Меркосур и ЕС, затянувшиеся на долгие годы.

Более того, конец “товарного суперцикла” привёл к сворачиванию социально-экономических программ в регионе, выявил слабости государственных институтов и стал причиной роста радикальных настроений в большинстве латиноамериканских государств. Помимо этого, Европа, несмотря на ведущие инвестиционные позиции в регионе, постепенно уступает рынок Азии: торговля ЛКА с КНР за последние 15 лет увеличилась в 22 раза, что привело к созданию геополитического треугольника США – ЕС – Китай с Латинской Америкой в центре [Сударев, 2015].

Развитие диалога Испания (ЕС)-ЛКА также входит в ключевые задачи проведения Ибероамериканских саммитов – встреч глав государств и правительств Испании, Португалии, Андорры и 19 латиноамериканских республик с 1991 г. [Яковлев, 2018]. Основной проблемой данных саммитов, на наш взгляд, остается декларативный и рекомендательный характер их решений. Перечисленные обстоятельства указывают на определенные трудности в поиске консенсуса на полях межрегионального и субрегионального взаимодействия ЕС-ЛКА.

На сегодняшний день в ЛКА действует 18 экономических и торговых отделений Государственного секретариата торговли Испании, обширная сеть двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения и по борьбе с налоговым мошенничеством², а также ряд Соглашений о поощрении и обеспечении обоюдных гарантий прямым иностранным инвестициям (ПИИ), APPRI. Последнее, на наш взгляд, – наиболее важный формат сотрудничества ввиду особой значимости ТНК и ПИИ в структуре ибероамериканских экономических отношений. Именно этому типу соглашений между Испанией и Латинской Америкой уделяется особое внимание на каждой встрече на высшем уровне, они подписаны и постепенно обновляются практически со всеми государствами ЛКА³.

Многочисленные двусторонние налоговые и инвестиционные соглашения с Латинской Америкой выделяют Испанию среди других стран Европейского союза – несмотря на правовые компетенции ЕС, фактически основными сторонами и инициаторами являются страны-участники соглашений. Такой действенный для испа-

¹ Высокие темпы роста спроса на сырьевые товары в период 2000-2014 гг.

² Помимо Гватемалы, Гондураса, Никарагуа, Парагвая и Перу.

³ Помимо Бразилии, где отсутствует политика подписания соглашений формата APPRI с другими государствами, Боливии (вышла из соглашения перед актом национализации компании “Transportadora de Electricidad”, являвшейся филиалом испанской ТНК “Red Eléctrica”) и Уругвая.

но-латиноамериканских отношений механизм охватывает большинство государств ЛКА.

Внешняя торговля Испании и стран ЛКА

Текущий этап развития испано-латиноамериканских экономических связей характеризуется воздействием кризисных циклов разных периодов по обе стороны Атлантики, попеременным замедлением и ускорением социально-экономического развития и меняющейся политической конъюнктурой. Точки минимума при этом обозначены мировым финансовым кризисом и концом “товарного суперцикла” – событиями, оказавшими разнонаправленное воздействие на страны ибероамериканского сообщества.

Обратимся к текущему состоянию испано-латиноамериканской торговли. В 2018 г. товарооборот между Испанией и ЛКА увеличился на 3,2% по сравнению с предыдущим годом, достигнув 33,3 млрд евро. Это продолжило тренд на увеличение товарооборота с 2017 г. (с 2013 г. по 2017 г. наблюдалось постепенное падение товарооборота на 3-7% в год). Объем испанского экспорта товаров в ЛКА составил более 15 млрд евро, импорта – 18 млрд евро. Основной товарооборот приходится на Мексику, Бразилию, Чили, Аргентину, Колумбию и Перу – крупнейшие государства региона [Ministerio..., 2020].

В торговых связях с ЛКА сохраняется привычный для Испании торговый дефицит (за последнее десятилетие профицит наблюдался лишь в 2015 г. в связи с завершением “товарного суперцикла”). Основные статьи испанского экспорта: машины, оборудование и полуфабрикаты. Ключевые статьи импорта: энергоносители и продовольственная продукция.

Основной проблемой остается малый вес экспорта в ЛКА и импорта из региона для Испании – в обоих случаях доля колеблется от 5 до 7 %, что сопоставимо с торговлей между Испанией и странами Северной Америки и гораздо ниже доли ЕС-28 (более 70% испанского экспорта и 60% импорта).

Такая тенденция сохраняется с начала 2000-х гг. и указывает на нераскрытый потенциал испано-латиноамериканской торговли и преждевременность разговоров о создании ибероамериканского мегапартнерства. В большей степени этому способствуют социально-экономическая разобщенность и вялость интеграционных процессов как внутри ЛКА, так и в формате ЕС-ЛКА.

Как отмечает Даниэль Касаль, Испания сегодня сосредоточена на европейском пространстве, хотя фактически экспортировать в ЛКА гораздо проще, но при этом испанский малый и средний бизнес чувствует себя незащищенным в регионе. Отчасти сложившаяся ситуация связана с проблемами институционального характера [Casal, 2018], отчасти – с пассивной политикой испанского правительства.

Специфика латиноамериканского региона состоит в том, что зачастую политические факторы превалируют над экономическими: правительство Народной партии 2011–2018 гг. идеологически стремилось дистанцироваться от мультилатералистского курса премьер-министра Х.Л. Сапатеро в отношениях с Латинской Америкой. Кабинет М. Рахоя оказывал явное предпочтение либерально-консервативным правительствам стран Тихоокеанского альянса. Такой подход получил название “две Латинские Америки” и ассоциировался с политикой Народной партии в отно-

шении региона.

Данный курс неоднократно подвергался критике левых сил, а приход к власти в 2018 г. кабинета П. Санчеса и его переизбрание в конце 2019 г. стали новым стимулом в отношениях по обе стороны Атлантики: сам образ главы левоцентристской партии представляется более подходящим для укрепления диалога с политическими силами ЛКА.

Испанские инвестиции в Латинской Америке

В рамках экономического пространства Ибероамерики более *репрезентативным* выглядит инвестиционное сотрудничество. Здесь особое внимание следует обратить на накопленный объём ПИИ и текущий поток двусторонних инвестиций.

Доминирующая картина ПИИ Испании с начала 2000-х гг. в географическом распределении активов ТНК предстала в виде *двух центров притяжения* (ЕС и Латинская Америка, см. табл. 1). Без присутствия в Латинской Америке капиталов крупнейших испанских ТНК Telefónica, Santander, Inditex, Iberdrola, Repsol экономика Испании сегодня была бы менее устойчивой, полностью зависящей от европейского экономического цикла.

Таблица 1.

Поток ПИИ из Испании в 1994–2018 гг. в млн евро

Регион	1994	1999	2004	2008	2009	2011	2014	2016	2017	2018
Всего	4 236	41 437	36 897	36 247	19 032	28468	31267	37 552	39 780	32 727
ЕС	1 283	7 889	27 917	17 357	7 591	15153	11043	21 020	23 952	11 619
Северная Америка	213	882	1 554	8 284	5 715	3239	3470	5 595	4 646	9 262
ЛКА	2 520	31 007	6 762	7 512	4 804	8499	13539	11 097	7 254	10 395
Азия и Океания	23	311	198	1 537	388	1101	1007	572	994	664
Африка	12	235	88	1 224	385	342	185	174	81	162
Офшоры	186	1 116	379	335	176	152	2078	89	167	58

Источник: составлено автором на основе базы данных внешних и внутренних испанских ПИИ Министерства экономики, промышленности и конкурентоспособности Испании. – Электрон. дан. – Мадрид, 1993–2018. – Режим доступа: datainvex.comercio.es.

Весь процесс испанского инвестирования в регион можно условно разделить на несколько этапов. В конце 90-х – начале 2000-х гг. поток ПИИ был ориентирован на страны ЛКА – естественный плацдарм для развития бизнеса. Что немаловажно, это стало защитой от поглощений со стороны влиятельных европейских ТНК и по-

зволило испанскому бизнесу сформировать собственную идентичность.

Последующий переход испанских ПИИ в Европу, Азию и Северную Америку был освещен в “Докладе о мировых инвестициях” ЮНКТАД за 2015 г., согласно которому доля Испании в общем объеме инвестиционных потоков в латиноамериканский регион снизилась с 17,1% в 1996–2003 гг. до 8,5% в 2004–2013 гг. [UNCTAD, 2015]. Помимо перехода на более прибыльный европейский рынок, определенную роль в снижении показателей испанских ПИИ в регионе сыграл рост влияния китайского капитала.

Финансово-экономический кризис в Испании привел к постепенному возврату ЛКА на первые позиции в структуре ПИИ – благодаря “товарному суперциклу” и росту китайского промышленного сектора странам региона удалось показать беспрецедентные темпы роста в масштабах глобального кризиса. Это обеспечило испанский бизнес своего рода “подушкой безопасности” и ознаменовало новый виток роста испанских инвестиций в регионе, пик которых был достигнут в 2014 г.

Последний этап связан с завершением “товарного суперцикла” в регионе и возникновением кризисной ситуации. Доля Латинской Америки в структуре общего объема испанских ПИИ за рубежом снизилась с 34% в 2013 г. до 24% в 2015 г. [Secretaría de estado..., 2018].

Согласно докладу Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) за 2018 г., экономическая неопределенность в отношении региона ЛКА основана на таких факторах, как торговые и инвестиционные барьеры, риторика о переносе производства из развивающихся стран, рост цифровых компаний и сферы услуг, которые требуют гораздо меньше инвестиций в сырье и, по сути, монополизированы развитыми государствами, НИС первой волны и Китаем. В частности, ЭКЛАК указывает, что потоки мировых ПИИ в ЛКА в 2017 г. сократились по сравнению с 2011 г. на 20% [CEPAL, 2018]. Тем не менее, в 2018 г. в ЛКА уже наблюдалось восстановление – приток ПИИ впервые за пять лет был выше, чем в предыдущем году (на 13,2%), и достиг 184 млрд долл. [CEPAL, 2019].

В таких меняющихся условиях и позициях инвестирования в ЛКА испанские ПИИ обладают рядом особенностей.

По состоянию на 2019 г. Бразилия – лидер в ЛКА и третья страна в структуре общего объема испанских ПИИ за рубеж с долей 7,6% (в 2015–2019 гг.) или 39,5 млрд евро (после США и Великобритании – 14,5% и 20,1% соответственно) [Ministerio..., 2020].

Важнейшим направлением для испанских ПИИ остаются страны Тихоокеанского альянса (Мексика, Чили, Колумбия и Перу), занимающие 14% в структуре общего объема испанских ПИИ за рубеж или 51,5% от общего объема в ЛКА.

Затем следуют Аргентина (3,4%), Колумбия (2,2%), Перу (1,0%). Венесуэла, некогда пятая страна-получатель испанских ПИИ в регионе ЛКА, даже не вошла в двадцатку стран по привлекательности для испанского бизнеса в 2019 г.

В соответствии с докладами ЭКЛАК 2018 и 2019, мировой поток ПИИ в большинство латиноамериканских государств значительно колебался в прошедшем десятилетии. Однако в таких условиях особенностью испанских ПИИ с момента завершения “товарного суперцикла” является *поддержание одного уровня инвестиций в регион с сопутствующим изменением страновых предпочтений* (см. табл. 2).

Таблица 2.

Структура годового потока испанских ПИИ в 2015-2018 гг., млн евро

Страна	2015	2016	2017	2018
Всего	10 124	10 902	6 479	10 135
Аргентина	237	2 517	367	1 678
Боливия	33	0	2	0
Бразилия	5 809	1 560	1 276	1 932
Чили	913	4 107	365	273
Колумбия	484	513	1 761	364
Коста-Рика	61	34	14	6
Куба	0	10	14	0
Мексика	2 099	1 229	1 886	5 446
Панама	91	27	56	47
Перу	272	400	487	191
Венесуэла	99	483	226	96

Источник: см. табл. 1.

Кроме того, в соответствии со *структурой распределения ПИИ по секторам*, испанские инвестиции в ЛКА являются *наиболее диверсифицированными* среди государств-инвесторов. По состоянию на 2017-2018 гг. традиционно выделялись испанские инвестиции в финансовый сектор, телекоммуникации и неавтомобильную торговлю в ЛКА (в совокупности представляющих до 55% от потока испанских ПИИ). Здесь действуют наиболее активные в латиноамериканском направлении испанские транснациональные корпорации.

Финансовая отрасль представлена двумя ведущими финансовыми ТНК Испании – Banco Santander и BBVA, для которых регион Латинской Америки является ключевым звеном в структуре общей прибыли. Santander при этом является бесспорным лидером в регионе при почти 50 млрд евро доходности зарубежных филиалов банка (87,3%) [Chislett, 2018]. Бразилия увеличила вклад в операционную прибыль Группы Santander с 19% в 2015 г. до 26% в 2017 г. при сохранении доли других стран ЛКА. При этом доля Великобритании снизилась с 23% до 16%, США – с 8 до 4% [Santander, 2016, 2018].

Телекоммуникации в Латинской Америке в основном действуют за счёт испанской ТНК Telefónica. Уже к 2002 г. компания насчитывала больше стационарных сетей связи и большее количество клиентов мобильной связи в Латинской Америке, чем в Испании.

В 2017 г. Telefónica Group сообщила об обороте в размере 52 млрд евро. Большая часть доходов поступила от Telefónica Brasil (Vivo) и Telefónica Hispanomerica. Операционные подразделения Группы в странах ЕС зарегистрировали снижение доходов в годовом исчислении [Telefónica, 2018].

Эти ТНК являются системообразующими элементами испанского корпоративного бизнеса, а их отчёты – важнейший индикатор текущих трендов в интернационализации испанского капитала.

Ситуация с испанскими инвестициями в регион ЛКА сегодня скорее указывает на постоянные структурные изменения, а не на общий нисходящий тренд. И это объяснимо: испанским компаниям ввиду культурной близости гораздо проще чувствовать тенденции латиноамериканского рынка, что позволяет им оперативно менять стратегию, увеличивая инвестиции в более ликвидные отрасли. Представляется, что в краткосрочной перспективе, с учётом текущих темпов восстановления макроэкономических показателей в регионе, объём испанских ПИИ в ЛКА как минимум будет оставаться на одном уровне. Среди наименее рискованных и ликвидных объектов испанского инвестирования останется сфера услуг (банковский сектор и телекоммуникационные услуги).

Латиноамериканские инвестиции в экономику Испании

Роль латиноамериканских ПИИ в Испании увеличивается с каждым годом (см. табл. 4).

Таблица 4.

Латиноамериканские ПИИ в Испании с 2007 по 2018 гг. в млн евро

Год	Общий объём ПИИ, на конец года	Годовой поток ПИИ
2007	13 438	938
2008	21 343	205
2009	17 045	534
2010	24 490	356
2011	25 039	282
2012	23 304	754
2013	28 093	971
2014	34 342	3 227
2015	36 795	1 950
2016	39 490	2 207
2017	...	963
2018	40 517	906

Источник: см. табл. 1.

Общий объём ПИИ из ЛКА в Испании к 2018 г. составил 40,5 млрд евро, что ставит регион ЛКА на четвертую позицию среди ключевых инвесторов в испанскую экономику после США, Великобритании и Франции [Informe Global LATAM, 2019]. Основным инвестором является Мексика (26,4 млрд евро от общего объёма ПИИ ЛКА), затем идут Венесуэла (3,5 млрд евро) – яркий пример бегства капитала из страны, погруженной в глубокий кризис, и Бразилия (3 млрд евро). Испания, согласно докладу ЭКЛАК, является получателем ПИИ из разных государств ЛКА, в то время как практически 100% инвестиций в Португалию направлены из Бразилии, а в Австрию – из Мексики [CERPAL, 2018].

В 2014 г. уже не Испания столкнулась с кризисными явлениями в экономике, а регион ЛКА. После резких падений цен на сырьевые и продовольственные товары и замедления темпов промышленного роста в Китае, совокупный ВВП стран ЛКА начал постепенно снижаться и к 2016 г. показал спад 0,6% [FMI, 2018], что стало антирекордом для развивающихся государств региона и ознаменовало завершение “товарного суперцикла”.

Как известно, корпоративный сектор обычно стремится как можно быстрее вывести деньги из нестабильных экономик, что способно ухудшить ситуацию в краткосрочном периоде за счет мультипликационного эффекта. Однако, с другой стороны, своевременное хеджирование рисков, проводимое ТНК, способно в конечном счёте стать одним из драйверов выхода экономики из кризиса. Так, в значительной мере за счёт внешнего экономического сектора, а именно в условиях увеличения объёма ПИИ и экспорта, испанские ТНК ослабили разрушительные эффекты кризисных явлений в экономике.

Немаловажно отметить, что *похожие тенденции* уже сегодня наблюдаются в ЛКА: мультилатинас, по сути, обучались на ставшем хрестоматийным опыте становления испанских “новых ТНК”. Одним из примеров такого сотрудничества может служить кооперация Telefónica и América Móvil (Мексика) в рамках “стратегических альянсов” [Яковлев, 2018]: этим ведущим компаниям с развитым инновационным сектором удастся делить латиноамериканский рынок и обмениваться опытом, внедряя передовые системы телекоммуникаций.

Однако есть и характерные для латиноамериканского корпоративного сектора проблемы, которые обуславливают ряд отличий от испанского опыта. На данном этапе развития мультилатинас не могут массово выйти за пределы своего региона, что ведёт к ограничению потока ПИИ. Наиболее естественным рынком для мультилатинас пока остаётся латиноамериканский регион, который насчитывает более 600 млн потребителей и, так или иначе, однороден по своему составу. Это мотивирует некоторых отраслевых лидеров руководствоваться скорее традиционной моделью интернационализации. Ярким примером служит одна из крупнейших внутрирегиональных сделок между бразильской TAM Airlines и чилийской LAN Airlines с образованием общего управляющего холдинга LATAM Airlines Group, крупнейшего в регионе [López-Morales, ..., 2014]. Опыт испанских инфраструктурных ТНК, в свою очередь, опирается на доступ к новым технологиям и обучение в процессе инвестирования (например, поглощение испанской Ferrovial британского оператора аэропортов BAA, а также слияние British Airways и Iberia в IAG с регистрацией в Мадриде).

Помимо этого, среди мультилатинас существует проблема недостаточной отраслевой диверсификации – крупнейшие ТНК региона представлены в нефтегазовом, горнодобывающем и пищевом секторах, и лишь одна компания из первой десятки, América Móvil, представлена в секторе предоставления цифровых услуг [500 Empresas más Grandes, 2018]. Эта проблема частично продемонстрирована в структуре латиноамериканских инвестиций в Испанию, основной характеристикой которых является концентрация в строительном комплексе, а именно в производстве неметаллических минеральных продуктов (цемента) – 65% от общего объема латиноамериканских ПИИ в Испанию в 2016 г.

Так или иначе, обратившись к совокупным макроэкономическим показателям ЛКА, необходимо отметить, что за три года странам региона удалось более чем наполовину восстановить темпы ускоренного роста 2002–2012 гг. [FMI, 2018] с пиковыми значениями в Мексике, Бразилии, странах Центральной Америки и Карибского бассейна. Одним из драйверов таких показателей можно считать постепенное развитие группы мультилатинас. Годовые доходы таких корпораций в три раза выше средних доходов крупного домашнего бизнеса в ЛКА, а их деятельность послужила одним из факторов привлечения в регион в 2014–2016 гг. порядка 184 млрд долл. в год, что сопоставимо с китайским показателем и гораздо выше объема инвестиций в страны АСЕАН (126 млрд долл.) и Индию (41 млрд долл.) [BCG, 2018].

Сегодня в ЛКА происходит образование пула “технолатинас” и финансовых корпораций, которые вошли в топ-100 мультилатинас BCG¹ и потеснили сырьевые компании. Новые компании при этом гораздо шире представлены среди стран ЛКА. Так, девять аргентинских компаний вошли в представленный рейтинг, несмотря на серьезные экономические проблемы в стране, а три из них являются технолатинас – это Despegar.com, Globant и Mercado Libre. Последней компании удалось достигнуть показателя капитализации в 30 млрд долл. и стать уникальным примером развития инноваций в ЛКА.

Перечисленные обстоятельства говорят о значительных перспективах развития латиноамериканского внешнеэкономического сектора. Пока не входящие в число лидеров, новые латиноамериканские ТНК способны качественно воздействовать на экономическую обстановку в регионе и решить основную проблему экономических диспропорций – экстенсивного характера роста при недостаточном уровне технологичности продукции. Сложившаяся ситуация действительно напоминает становление испанских ТНК и требует отдельного системного исследования. Формирование латиноамериканского *четвертичного сектора* в экономике также в перспективе станет подушкой безопасности при последующих кризисных явлениях, связанных с сырьевыми товарами и общим ухудшением мировой экономической конъюнктуры.

Таким образом, можно утверждать, что ТНК стран Иberoамерики демонстрируют преимущество в развитии и формируют похожую стратегию интернационализации, своего рода “стаю летящих гусей” [Kalotay, 2004]. На это указывает тот факт, что основой торгово-экономического сотрудничества между Испанией и Ла-

¹ Это наиболее прибыльные компании (годовой доход которых составляет более 1 млрд долл.) с высокими темпами роста и интернационализации, в категорию “Технолатинас” вошли компании, базирующиеся в ЛКА и с годовой прибылью более 300 млн долл. в 2016 г.

тинской Америкой сегодня служат инвестиции. При этом культурное сходство и наличие широкой базы соглашений двустороннего формата создают особый инвестиционный климат, при котором страны ЛКА и Испания становятся наиболее естественными экономическими партнёрами, а ключевую роль играют испанские ТНК и мультилатинас.

Что касается внешней торговли, достаточно малая доля Латинской Америки в испанском товарообороте говорит о том, что Мадрид оставляет за регионом нераскрытый потенциал, имеющийся у рынков развивающихся государств. Привилегированное положение Испании в отношениях с ЛКА по сравнению с другими странами ЕС, казалось бы, должно вывести торговлю по обе стороны Атлантики на примерно одинаковый с ПИИ уровень – 15–30%. Однако сложившаяся ситуация говорит об обратном, и наиболее вероятным объяснением этого является неуверенность среди пока еще только вступивших на путь интернационализации малых и средних предприятий, которые в совокупности представляют значительную долю экспорта. Это, в свою очередь, может указывать на недостаточный уровень двусторонней экономической дипломатии – при кабинете М. Рахоя основное внимание уделялось лишь развитию отдельных проектов и поддержке крупных ТНК.

Политика правительства П. Санчеса, его внешнеэкономический курс, направленный на “неизбирательное” сближение со странами ЛКА, выглядят перспективнее стратегии предыдущего кабинета в отношении региона. При этом необходимо понимать, что для полного решения идеологического вопроса в испано-латиноамериканских отношениях и выхода ЛКА из экономической рецессии Испании необходимо выстраивать сложную систему сдержек и противовесов при возникновении в регионе политических курсов в русле “нелиберальных демократий”, а самим государствам ЛКА – осваивать новые виды производства, поддерживая мультилатинас, и противостоять замедлению интеграционных процессов как внутри ЛКА, так и на межрегиональном уровне.

Список литературы

- Сударев В.П. (2015) Латинская Америка в геополитическом треугольнике США–Китай–ЕС. *Латинская Америка*. № 4. с. 4–13.
- Тайар В.М. (2018) Европейский союз и Латинская Америка: Межрегиональное экономическое взаимодействие в XXI веке. *Актуальные проблемы Европы*. №3. с. 23–43.
- Яковлев П.П. (2018) Испания и Латинская Америка: Роль транснационального бизнеса. *Актуальные проблемы Европы*. №3. с. 44–62.
- Яковлев П.П. (2018) Иberoамериканские саммиты в системе отношений между странами Евросоюза и Латинской Америки. *Актуальные проблемы Европы*. №3. с. 63–84.

References

- 500 Empresas más Grandes de Latinoamérica (2018) América Economía. 09.11.2018. URL: <https://www.americaeconomia.com> (Accessed:18.11.2018).
- BCG (2018) Why Multilatinas Hold the key to Latin America's Economic Future. 15.03.2018. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications> (Accessed:20.11.2018).
- Casal D. O. (2018) Relaciones comerciales entre España y América Latina, 2017. EAE Business school. 30 p.
- CEPAL (2018) La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Agosto 2018. 2012 p.
- CEPAL (2019) La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Agosto 2019. 190 p.
- Chislett W (2018) Spain's main listed companies notch up record revenues abroad. Real Instituto Elcano. 9 p.

- Fondo Monetario Internacional (2018) Perspectivas de la Economía Mundial. Abril 2018. 74 p.
- Guillén M. (2011) The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy. Cambridge, Cambridge University Press. 292 p.
- Secretaría General Iberoamericana, ICEX España Informe (2019). Global LATAM. Series Inversión Extranjera. Marzo 2020. 92 p.
- Kalotay K. (2004) The European flying geese: New FDI patterns for the old continent? Research in International Business and Finance. №18. pp. 27–49.
- López-Morales J.S., Vargas-Hernández J.G., Wise J.A. (2014) Emerging Multinationals: Multilatinas. International Journal of Business and Social Research. Vol 4. №4. pp. 150–159.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, DataComex. 1995–2020. URL: datacomex.comercio.es; DataInVex. 1995–2017. URL: datainvex.comercio.es (Accessed:20.11.2018).
- Santander (2018) Informe anual. 302 p. URL: <https://www.santander.com> (Accessed:12.11.2018).
- Secretaría de estado de comercio (2018) Relaciones Bilaterales, España – Latinoamérica y Caribe, 2018. 53 p. URL: <https://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Documents/> (Accessed:16.11.2018).
- Sudarev V.P. (2015) Latinskaya Amerika v geopoliticheskom treugol'nike SSHA–Kitaj–ES. Latinskaya Amerika. № 4. pp. 4–13.
- Tajar V.M. (2018) Evropejskij soyuz i Latinskaya Amerika: Mezhregional'noe ehkonomicheskoe vzaimodejstvie v XXI veke. Aktual'nye problemy Evropy. №3. pp. 23–43.
- Telefónica (2018) Informe anual. 271 p. URL: <https://www.telefonica.com> (Accessed:12.11.2018).
- UNCTAD (2015) World Investment Report. NY. 252 p.
- Yakovlev P.P. (2018) Ispaniya i Latinskaya Amerika: Rol' transnacional'nogo biznesa. Aktual'nye problemy Evropy. №3. pp. 44–62.
- Yakovlev P.P. (2018) Iberoamerikanskije sammity v sisteme otnoshenij mezhdru stranami Evrosoyuza i Latinskoy Ameriki. Aktual'nye problemy Evropy. №3. pp. 63–84.

Trade and Economic Partnership between Spain and Latin America

Received 10.06.2019

Author: Nikulin K., Junior Researcher at the Centre of European Studies, Primakov Institute of World Economy and International Relations, RAS. **Address:** 23, Profsoyuznaya street, Moscow, Russia, 117997. **E-mail:** nikulin.k.a@my.mgimo.ru

Abstract. The article focuses on the current state of Spanish-Latin American trade and economic ties and assesses prospects for their development. The author explores the impact of the global financial and commodity crises in order to create a complete picture of the legal framework of economic interaction, key indicators on trade and investment performance between Ibero-American countries. A hallmark of Spain among other EU countries is a privileged position not only in terms of culture, but also in the contractual aspect within Ibero-America. This in turn has become one of the main drivers for sustainable Spanish-Latin American investment cooperation where the Ibero-American transnational corporations play a key role. Examples of the internationalization and cooperation of these companies are given and special emphasis is put on changes in the patterns of investment flows within the Ibero-American space. The leading role of investment in Spanish-Latin American trade and economic relations and the major trade challenges are identified.

Key words: Spain, Latin America and the Caribbean, transnational corporations, multilatinas, export, import, foreign direct investment, commodity supercycle.

DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope32020170180>